

VAI TRÒ CỦA HỢP TÁC XÃ TRONG LIÊN KẾT CHUỖI GIÁ TRỊ NÔNG SẢN - THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP

Hoàng Vũ Quang¹

TÓM TẮT

Bài báo trình bày kết quả nghiên cứu đánh giá vai trò của hợp tác xã (HTX) trong liên kết chuỗi giá trị (CGT) nông sản. Nghiên cứu đã thực hiện khảo sát 64 HTX, trong đó có 38 HTX tham gia liên kết chuỗi giá trị của nhiều sản phẩm khác nhau trên phạm vi cả nước. Kết quả cho thấy, HTX tham gia vào cả 7 hình thức liên kết sản xuất, tiêu thụ nông sản mà Chính phủ khuyến khích. Các HTX có vai trò quan trọng trong tổ chức liên kết giữa hộ nông dân với doanh nghiệp và cung cấp các dịch vụ trong CGT. Tỷ lệ rất cao các HTX có liên kết CGT cung cấp vật tư đầu vào, đào tạo nâng cao năng lực cho thành viên và tổ chức áp dụng quy trình thực hành sản xuất tốt. Tỷ lệ rất cao các hộ thành viên đánh giá các HTX đã thực hiện tốt vai trò trong liên kết CGT. Tuy nhiên, các HTX gặp khó khăn trong việc triển khai các hoạt động trong CGT do thiếu vốn, thiếu cơ sở hạ tầng, máy móc thiết bị, năng lực hạn chế của cán bộ quản lý HTX. Giải quyết các khó khăn này của HTX sẽ giúp các HTX tham gia tích cực và hiệu quả hơn vào liên kết chuỗi giá trị.

Từ khóa: Hợp tác xã, liên kết, chuỗi giá trị, nông nghiệp.

1. BÁT VẤN ĐỀ

Sản xuất nông nghiệp của Việt Nam được đặc trưng bởi sản xuất quy mô nhỏ, hộ gia đình. Theo tổng điều tra nông nghiệp, nông thôn năm 2016, Việt Nam có khoảng 9,3 triệu hộ nông nghiệp (Tổng cục Thống kê, 2018). Kết quả tổng điều tra nông thôn, nông nghiệp và thủy sản năm 2016. Nhà xuất bản thống kê, chiếm hơn 98% tổng số đơn vị sản xuất nông nghiệp cả nước. Trong bối cảnh hội nhập quốc tế sâu rộng, cạnh tranh ngày càng gay gắt thì quy mô nhỏ gây khó khăn cho phát triển các chuỗi giá trị (CGT) liên kết từ khâu sản xuất đến tiêu thụ sản phẩm, giảm tính cạnh tranh của nông sản Việt Nam trên thị trường quốc tế (ILO, 2012). Để khắc phục các hạn chế của sản xuất nông nghiệp, từ năm 2013 Việt Nam thực hiện chiến lược cơ cấu lại nông nghiệp theo hướng nâng cao giá trị gia tăng và phát triển bền vững. Một trong các giải pháp quan trọng để thực hiện chiến lược là phát triển hợp tác xã (HTX), thúc đẩy HTX tham gia liên kết chuỗi giá trị với doanh nghiệp. Kết luận số 54-KL/TW ngày 7/8/2019 của Bộ Chính trị cũng nhấn mạnh giải pháp "tiếp tục hoàn thiện cơ chế, chính sách liên quan đến phát triển liên kết giữa doanh nghiệp, hợp tác xã, hộ nông dân" trong phát triển nông nghiệp, nông thôn.

Tổ chức sản xuất quy mô lớn theo mô hình HTX và tham gia liên kết chuỗi giá trị giúp hộ nông dân quy mô nhỏ khắc phục được chi phí giao dịch cao trong tiếp cận vật tư đầu vào và thương mại sản phẩm (Thapa và Gaiha, 2011). HTX cũng có thể hỗ trợ nông dân nhỏ tiếp cận với các dịch vụ công (Thapa và Gaiha, 2011). Nhiều nghiên cứu đã chỉ ra vai trò của HTX trong việc phát triển chuỗi giá trị, cung cấp dịch vụ sản xuất và tiêu thụ sản phẩm cho thành viên (Bijman *et al.*, 2011; Roy và Thorat, 2008; Zheng *et al.*, 2011; Stockbridge *et al.*, 2003; Thapa và Gaiha, 2011). HTX cũng có thể xúc tác cho việc áp dụng các đổi mới công nghệ sản xuất, ứng dụng khoa học kỹ thuật (Fischer và Qaim, 2012). Tại Việt Nam, một số nghiên cứu đã chỉ ra HTX có vai trò trong liên kết chuỗi giá trị với doanh nghiệp (Nguyễn Tiến Định và Hoàng Vũ Quang, 2016; Hoàng Vũ Quang, 2018). Tuy nhiên, các nghiên cứu này chưa đánh giá mức độ tham gia của HTX trong mỗi công đoạn của CGT cũng như khó khăn của HTX trong mỗi công đoạn này của CGT.

Từ năm 2018, Chính phủ đã ban hành Nghị định 98/2018/NĐ-CP khuyến khích liên kết sản xuất, tiêu thụ nông sản. Một trong các đối tượng của chính sách này là các HTX nông nghiệp. Chính phủ đã khuyến khích 7 hình thức liên kết sản xuất, tiêu thụ nông sản giữa doanh nghiệp, HTX và hộ nông dân. Nhờ đó, liên kết sản xuất tiêu thụ nông sản với sự tham gia của HTX đã có bước phát triển trong thời gian qua. Tuy nhiên, HTX chỉ mới tham gia được một

¹ Viện Chính sách và Chiến lược phát triển nông nghiệp nông thôn

Email: hoangvuquang@hotmail.com

số khâu trong chuỗi, tỉ lệ HTX tham gia một số khâu tạo giá trị gia tăng cao trong chuỗi còn hạn chế. Để thúc đẩy liên kết CGT thành công, HTX cần xúc tiến liên kết và tổ chức thực hiện thành công hợp đồng liên kết. Có như vậy, HTX mới hoàn thành được vai trò, nâng cao uy tín của mình với các thành viên, đồng thời nâng cao vị thế của HTX với thành viên, với đối tác.

Dựa trên kết quả nghiên cứu các HTX tham gia liên kết chuỗi giá trị (LKCGT) nông sản ở Việt Nam, bài báo trình bày các hình thức liên kết CGT mà HTX tham gia, các dịch vụ mà HTX tham gia cung cấp trong CGT liên kết, đánh giá của thành viên HTX về mức độ hoàn thành vai trò của HTX trong LKCGT, những khó khăn của HTX khi thực hiện các dịch vụ trong các khâu của CGT liên kết và đề xuất một số giải pháp để thúc đẩy HTX tham gia liên kết CGT nông sản.

2. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Thông tin, dữ liệu trình bày trong bài báo này từ điều tra khảo sát 64 HTX nông nghiệp (HTXNN) thuộc 17 tỉnh đại diện các vùng của Việt Nam năm 2018-2019, trong đó có 38 HTX tham gia liên kết và 24 HTX không tham gia liên kết CGT. Các HTX đại diện cho 4 nhóm sản phẩm là trồng trọt (lúa, rau màu, cây ăn quả, cây công nghiệp ngắn ngày và dài ngày), chăn nuôi (lợn, gia cầm, bò sữa), lâm nghiệp (trồng rừng, dược liệu) và thủy sản (nuôi tôm, cá; khai thác thủy sản).

Ý kiến đánh giá của thành viên HTX về vai trò của HTX trong liên kết được tính toán từ điều tra 190 hộ nông dân thuộc 38 HTX có liên kết. Trung bình, mỗi HTX lựa chọn 5 hộ thành viên để điều tra. Do sai sót số liệu, chỉ 175 phiếu hộ nông dân được sử dụng để tính toán. Ngoài ra, 267 cán bộ nhà nước địa phương các cấp (tỉnh, huyện, xã) đã được phỏng vấn để lấy ý kiến đánh giá về vai trò của HTX trong liên kết chuỗi giá trị. Cán bộ phỏng vấn đều có liên quan đến hoạt động sản xuất nông nghiệp, thương mại, phát triển HTX.

Thông tin thu thập bằng phỏng vấn trực tiếp với bảng câu hỏi. Phỏng vấn được thực hiện năm 2018-2019 bởi cán bộ của Viện Chính sách và Chiến lược phát triển nông thôn (IPSARD).

Để so sánh dịch vụ cung cấp cho thành viên, số liệu được tính toán theo 2 nhóm là HTX có liên kết và HTX không có liên kết chuỗi giá trị.

3. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

3.1. Các hình thức hợp tác, liên kết chuỗi giá trị HTX tham gia

HTXNN có thể tham gia thị trường sản phẩm nông lâm thủy sản theo nhiều hình thức. Kết quả khảo sát cho thấy có 4 hình thức HTX tham gia chuỗi giá trị nông sản gồm: bán sản phẩm trên thị trường tự do; nuôi trồng gia công cho doanh nghiệp; HTX tự tổ chức chuỗi giá trị khép kín của riêng HTX; hợp đồng bao tiêu sản phẩm; liên kết chuỗi giá trị khép kín. Tỉ lệ các HTX tham gia CGT theo các hình thức khác nhau được trình bày ở bảng 1.

Bảng 1. Các hình thức tham gia chuỗi giá trị nông sản của HTX

Hình thức tham gia CGT	HTX trồng trọt	HTX chăn nuôi	HTX lâm nghiệp	HTX thủy sản	Chung
Liên kết chuỗi giá trị	62,5	53,3	63,6	57,1	59,4
Trong đó:					
- Hợp đồng bao tiêu sản phẩm	54,2	40,0	36,4	35,7	43,8
- Liên kết chuỗi khép kín	8,3	13,3	27,3	21,4	15,6
Không liên kết chuỗi giá trị	37,5	46,7	36,4	42,9	40,6
Trong đó:					
- Gia công	4,2	13,3	0,0	0,0	4,7
- Tự tổ chức chuỗi khép kín của HTX	0,0	13,3	18,2	0,0	6,3
- Bán tự do	33,3	20,0	18,2	42,9	29,7

Nguồn: Tính toán của tác giả từ số liệu điều tra của IPSARD năm 2018-2019.

Liên kết chuỗi giá trị (LKCGT) là mô hình hợp đồng liên kết giữa ít nhất 2 chủ thể ở 2 công đoạn khác nhau của CGT để đảm bảo CGT được vận hành hiệu quả. Theo đó, 3 hình thức tham gia thị trường tự do, nuôi trồng gia công và tự tổ chức CGT khép kín

của HTX không được coi là liên kết CGT vì không đáp ứng 2 điều kiện trên. Hình thức nuôi trồng gia công có ký hợp đồng nhưng HTX, thành viên HTX không là chủ thể sản xuất do mọi quyết định về sản xuất do doanh nghiệp (DN) thuê đất, cơ sở hạ tầng

nuôi quyết định. Hình thức CGT khép kín của HTX chỉ có mình HTX tham gia trong toàn chuỗi nên cũng không được coi là có liên kết giữa HTX và tác nhân khác. Ngược lại, 2 hình thức tham gia CGT như là hợp đồng bao tiêu sản phẩm và liên kết chuỗi giá trị khép kín được coi là các hình thức LKCGT.

Nghị định 98/2018/NĐ-CP phân chia LKCGT theo 7 hình thức và khuyến khích các tác nhân, trong đó có HTXNN tham gia các hình thức liên kết này. Các hình thức liên kết được phân chia theo số lượng các giai đoạn trong chuỗi giá trị tham gia mô hình

liên kết như trình bày ở bảng 2. Ví dụ, liên kết chuỗi giá trị theo hình thức 1 gồm liên kết từ cung ứng vật tư, dịch vụ đầu vào, tổ chức sản xuất, thu hoạch, sơ chế hoặc chế biến gắn với tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp. Trong khi đó hình thức liên kết 7 chỉ gồm 2 công đoạn tham gia liên kết là sơ chế hoặc chế biến gắn với tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp. Tuy nhiên, cả 7 hình thức đều phải gắn với tiêu thụ nông sản. Kết quả khảo sát 38 HTX cho thấy HTXNN tham gia cả 7 hình thức liên kết như trình bày ở bảng 2.

Bảng 2. Tỷ lệ HTX tham gia các hình thức liên kết chuỗi giá trị nông sản

Hình thức liên kết	Các công đoạn trong chuỗi giá trị tham gia liên kết					% HTX tham gia
	Vật tư, dịch vụ đầu vào	Tổ chức sản xuất	Thu hoạch	Sơ chế/chế biến	Tiêu thụ nông sản	
Hình thức 1	x	x	x	x	x	26,3
Hình thức 2	x				x	18,4
Hình thức 3		x	x		x	7,9
Hình thức 4	x	x	x		x	5,3
Hình thức 5		x	x	x	x	2,6
Hình thức 6	x			x	x	36,8
Hình thức 7				x	x	2,6
Tổng						100

Nguồn: Tính toán của tác giả từ số liệu điều tra của IPSARD năm 2018-2019.

Ghi chú: (x) là công đoạn phải có trong mô hình liên kết.

3.2. Lý do HTX không tham gia một số hoạt động trong chuỗi giá trị

Kết quả khảo sát cho thấy, HTX có nhiều lý do để không thực hiện một số hoạt động trong chuỗi giá trị như trình bày ở bảng 4. Các nguyên nhân được nêu lên là HTX không có vốn; không có đất đai, nhà xưởng, máy móc thiết bị; HTX không thể cạnh tranh được với dịch vụ của tư nhân; cân bố quản lý HTX không đủ năng lực để quản lý, triển khai các hoạt động; HTX không kết nối được với các tác nhân cung cấp vật tư đầu vào, không tìm kiếm được tác nhân

mua sản phẩm; HTX không biết cách triển khai các hoạt động, đặc biệt là các hoạt động sơ chế, bảo quản, chế biến,... Có thể thấy tỉ lệ rất cao các HTX nêu lên là HTX không cạnh tranh được với các tác nhân khác. Vấn đề này không chỉ làm cho HTX khó tham gia triển khai các hoạt động để tạo giá trị gia tăng cho thành viên và cho HTX, mà việc thiếu tổ chức các hoạt động nhất là các hoạt động liên quan đến tiêu thụ sản phẩm làm mất đi tình hấp dẫn, vai trò của HTX với hộ nông dân.

Bảng 3. Lý do HTX không tham gia thực hiện hoạt động trong chuỗi giá trị

Lý do	<i>(Đơn vị tính: % HTX)</i>					
	Không cung ứng vật tư đầu vào	Không cung cấp dịch vụ SX	Không thu mua SP cho thành viên	Không sơ chế, bảo quản, giết mổ	Không chế biến SP	Không phân phối bán lẻ SP
HTX không có vốn	20,0	0,0	75,0	30,0	35,3	31,3
HTX không có kho chứa, nhà xưởng/ máy móc thiết bị/đất đai	40,0	0,0	100,0	40,0	52,9	25,0

HTX không cạnh tranh được với tư nhân/tác nhân khác	80,0	80,0	75,0	20,0	17,6	25,0
Cán bộ quản lý HTX không đủ năng lực	0,0	0,0	25,0	30,0	23,5	31,3
HTX không kết nối được với tác nhân cung cấp vật tư/bán sản phẩm	0,0	0,0	25,0	0,0	0,0	
HTX không biết cách triển khai	0,0	0,0	25,0	40,0	11,8	0,0
HTX đang có kế hoạch thực hiện	20,0	0,0	25,0	10,0	11,8	6,3
HTX không có cán bộ kỹ thuật	-	20,0	-	20,0	17,6	-
Lí do khác	20,0	20,0	75,0	10,0	52,9	62,5

Nguồn: Tính toán của tác giả từ số liệu điều tra của IPSARD năm 2018-2019.

Ghi chú: (-) không áp dụng

3.3. Vai trò của HTX trong liên kết chuỗi giá trị

Trong liên kết CGT, HTX có vai trò rất quan trọng. Vai trò của HTX được thể hiện trên 2 khía cạnh: i) tổ chức liên kết với đối tác và đảm bảo thực hiện tốt trách nhiệm của HTX, thành viên HTX trong LKCGT; ii) Tổ chức hoạt động, cung cấp dịch vụ cho thành viên để hỗ trợ liên kết thành công.

3.3.1. Vai trò xúc tiến và tổ chức thực hiện liên kết CGT

HTX có vai trò quan trọng trong việc tổ chức liên kết CGT giữa hộ nông dân với doanh nghiệp.

Tìm kiếm đối tác để liên kết CGT sản phẩm.

Liên kết CGT giữa HTX và DN có thể được bắt đầu do DN tự tìm đến HTX, hoặc được các cơ quan quản lý nhà nước, các tổ chức phát triển, các dự án hỗ trợ kết nối với DN hoặc HTX phải tự giới thiệu, tìm kiếm DN để liên kết. Kết quả khảo sát cho thấy 26,3% HTX có LKCGT đã tư vấn bán, giới thiệu sản phẩm, năng lực của mình với DN để thúc đẩy liên kết CGT. Trong việc tìm kiếm đối tác liên kết, người đứng đầu HTX (chủ tịch HĐQT, giám đốc) có vai trò quan trọng, đòi hỏi có hiểu biết, mạng lưới quan hệ và năng động.

Thúc đẩy, tổ chức thành viên tham gia liên kết. Việc liên kết với DN đôi khi có khó khăn giai đoạn đầu do thành viên chưa tin tưởng vào doanh nghiệp đặc biệt là việc tuân thủ thỏa thuận của DN hoặc còn thấy có khó khăn trong thực hành sản xuất để đáp ứng tiêu chuẩn sản phẩm của DN. Để giải quyết các vấn đề đó, HTX phải tổ chức trao đổi thông tin nhất với thành viên HTX để đi đến đồng thuận các điều khoản hợp đồng với DN. Trong nhiều trường

hợp, HTX phải tổ chức nhiều cuộc họp giữa thành viên với DN để các bên trao đổi hiểu rõ hơn các thỏa thuận liên kết cũng như minh bạch hóa việc liên kết giữa HTX với DN.

Đại diện hộ thành viên (TV) đàm phán và ký hợp đồng liên kết với DN. HTX đại diện cho các thành viên ký hợp đồng với các tác nhân trong chuỗi liên kết, gồm DN thu mua sản phẩm và tác nhân cung cấp đầu vào, dịch vụ sản xuất. HTX cũng đại diện cho thành viên để đàm phán cơ chế giá bán sản phẩm.

Tiếp nhận và thu hồi đầu tư ứng trước của đối tác. Trong trường hợp DN ứng trước vốn hoặc vật tư đầu vào sản xuất cho thành viên thì HTX chịu trách nhiệm nhận tiền, vật tư và phân chia lại cho thành viên tham gia liên kết. HTX cũng chịu trách nhiệm thu hồi tiền, vật tư ứng trước của DN để hoàn trả cho DN trong trường hợp hợp đồng với DN không được thực hiện vì các lí do mà 2 bên chấp nhận. HTX cũng là đại diện để tiếp nhận các hỗ trợ từ cơ quan nhà nước, các tổ chức, dự án cho HTX để phục vụ cho liên kết chuỗi giá trị của HTX.

Đại diện hộ TV để thanh toán với đối tác liên kết. Trong phần lớn trường hợp, HTX chịu trách nhiệm thanh toán với đối tác tiền bán sản phẩm và hoàn trả lại hồ thành viên. Tương tự, HTX chịu trách nhiệm thanh toán tiền mua vật tư đầu vào với đối tác liên kết.

Xử lý tranh chấp giữa thành viên và đối tác liên kết. Trong trường hợp có tranh chấp giữa thành viên với đối tác liên kết, HTX đóng vai trò trung gian xử lý mỗi tranh chấp này, đảm bảo lợi ích cho các bên tham gia bên kết.

Tổ chức hoạt động, cung cấp dịch vụ hỗ trợ thành viên. HTX tổ chức các hoạt động, dịch vụ hỗ trợ các thành viên sản xuất, thực hiện đúng các cam kết và tạo thuận lợi cho liên kết chuỗi giá trị.

- Gia tăng các hoạt động hỗ trợ, cung ứng dịch vụ cho các thành viên HTX

3.3.2. Vai trò hoạt động hỗ trợ, cung cấp dịch vụ cho thành viên

Kết quả điều tra cho thấy các HTX có tổ chức các hoạt động, dịch vụ để phục vụ thành viên của mình như cung ứng vật tư đầu vào sản xuất, đào tạo tập huấn nâng cao kiến thức, kỹ năng cho thành viên, cung cấp dịch vụ sản xuất, thu hoạch, vận chuyển sản phẩm, sơ chế, bảo quản, giết mổ, chế biến sản phẩm và thu gom, phân phối sản phẩm. Không phải tất cả các HTX đều tham gia tất cả các khâu này mà tùy thuộc vào năng lực và sản phẩm mà HTX có thể tham gia một số hoạt động, dịch vụ.

47,4% HTX có LKCGT tổ chức cung ứng vật tư đầu vào cho thành viên. Các đầu vào HTX tổ chức cung ứng gồm giống cây/giống con, phân bón, thức ăn chăn nuôi, thuốc bảo vệ thực vật (BVTV), thuốc thú y.

Đào tạo, tập huấn, hướng dẫn nâng cao kiến thức, kỹ năng cho thành viên nhận được nhiều sự quan tâm của HTX, khi có đến 50,0% HTX có LKCGT tổ chức đào tạo, tập huấn và hướng dẫn cho thành viên. Một trong các lý do là khi liên kết thường các DN yêu cầu HTX sản xuất theo các tiêu chuẩn, quy trình sản xuất (ví dụ GlobalGAP, VietGAP, hữu cơ, UTZ, SRP,...) nhất định, nên cần phải tập huấn, hướng dẫn cho thành viên. Điều này đặc biệt rõ khi chỉ 11,5% HTX không LKCGT tổ chức đào tạo, hướng dẫn thành viên của mình về kỹ thuật sản xuất.

HTX tham gia LKCGT cũng tổ chức cho thành viên áp dụng các quy trình sản xuất tốt (GAP) và ứng dụng công nghệ cao nhiều hơn so với HTX không LKCGT. Cụ thể, có đến 68,4% HTX có LKCGT tổ chức áp dụng GAP cho thành viên, so với chỉ 23,1% HTX không LKCGT. Về ứng dụng công nghệ cao trong SXNN thì 28,9% HTX có LKCGT tổ chức cho thành viên áp dụng trong khi chỉ có 19,2% HTX không LKCGT tổ chức cho thành viên ứng dụng công nghệ cao. Việc áp dụng GAP hoặc công nghệ cao có thể do đối tác thu mua sản phẩm yêu cầu HTX áp dụng hoặc do HTX áp dụng GAP, công nghệ cao đã thúc đẩy DN liên kết với HTX.

Cung cấp dịch vụ cho sản xuất nông nghiệp chỉ có 15,8% HTX có LKCGT thực hiện. Các dịch vụ cung ứng gồm BVTV, thú y, thú tình nhân tạo cho động vật, cây bừa, san phẳng đồng ruộng, khử trùng ao nuôi, gieo sạ, bơm tưới nước. Lý do các HTX ít cung cấp dịch vụ sản xuất nông nghiệp thì bản thân các hộ nông dân có máy móc thiết bị tự thực hiện hoặc dịch vụ của tư nhân khá phát triển nên nếu HTX tổ chức sẽ không hiệu quả.

Đối với dịch vụ thu hoạch, vận chuyển nông sản thì có đến 28,9% HTX tổ chức cung ứng từ nguồn lực của HTX, trong đó chủ yếu tập trung vào khâu vận chuyển nông sản (26,3% HTX). Chỉ có khoảng 5,3% HTX tổ chức dịch vụ thu hoạch nông sản do dịch vụ thu hoạch được nhiều hộ kinh doanh cung cấp. Ngược lại, để vận chuyển nông sản cần đầu tư lớn nên ít hộ đầu tư vào dịch vụ này. Tuy nhiên, tỉ lệ HTX có LKCGT cung cấp dịch vụ thu hoạch, vận chuyển nông sản cao hơn nhiều so với HTX không LKCGT.

50% HTX có LKCGT tổ chức hoạt động thu gom, phân loại sản phẩm. HTX mua sản phẩm trực tiếp từ thành viên rồi bán lại cho DN theo thỏa thuận. Việc này thường được thực hiện với thỏa thuận của DN. Nhiều HTX cũng phải tiến hành phân loại sản phẩm rồi mới bán cho DN. Thường việc phân loại sản phẩm tiến hành loại rau, quả. Việc HTX có năng lực thu mua, phân loại sản phẩm là lợi thế của HTX trong việc liên kết với DN vì nhiều DN chỉ liên kết với HTX có thực hiện phân loại sản phẩm.

31,6% HTX có LKCGT có thực hiện hoạt động sơ chế, bảo quản, giết mổ động vật, cao hơn nhiều so với HTX không LKCGT (11,5%). Các dịch vụ có nhiều HTX thực hiện là làm sạch sản phẩm, sơ chế, bảo quản sản phẩm. Tỉ lệ cao HTX có LKCGT thực hiện hoạt động LKCGT là do việc tổ chức các hoạt động này thuận lợi cho DN liên kết bao tiêu sản phẩm, DN sẽ giảm bớt việc phải tổ chức thực hiện các hoạt động này.

Rất ít HTX có năng lực chế biến nông sản, chính vì vậy chỉ có 2,6% HTX có triển khai hoạt động chế biến nông sản. Trong chuỗi liên kết, hoạt động chế biến chủ yếu được thực hiện bởi doanh nghiệp mua sản phẩm của HTX.

18,4% HTX có LKCGT có thực hiện hoạt động phân phối sản phẩm của HTX. Hoạt động này tạo thuận lợi cho tiêu thụ sản phẩm của HTX mà DN không thu mua hết cũng như tăng thu nhập cho HTX và thành viên.

Bảng 4. Tỷ lệ HTX tổ chức hoạt động, cung cấp dịch vụ cho thành viên

Hoạt động/dịch vụ	HTX có LKCGT	HTX không LKCGT	Khác nhau giữa HTX có và không LKCGT
Cung ứng vật tư đầu vào SX	47,4	19,2	28,2
Tập huấn, hướng dẫn nâng cao năng lực SX cho thành viên	50,0	11,5	38,5
Áp dụng quy trình sản xuất GAP	68,4	23,1	45,3
Ứng dụng công nghệ cao trong SXNN	28,9	19,2	9,7
Cung ứng dịch vụ SX	15,8	7,7	8,1
Thu hoạch, vận chuyển	28,9	7,7	21,2
Sơ chế, bảo quản, giết mổ	31,6	11,5	20,1
Chế biến sản phẩm	2,6	3,8	-1,2
Thu gom, phân loại	50,0	19,2	30,8
Phân phối	18,4	11,5	6,9

Nguồn: Tính toán của tác giả từ điều tra HTX năm 2018-2019 của IPSARD.

Có thể thấy rõ rằng HTX có LKCGT có tỷ lệ HTX tổ chức cung cấp các dịch vụ cho thành viên cao hơn so với các HTX không tham gia LKCGT (Bảng 4) (ngoại trừ dịch vụ chế biến sản phẩm). Với việc HTX tổ chức các hoạt động, cung cấp dịch vụ cho thành viên tạo thuận lợi cho thành viên thực hiện sản xuất theo yêu cầu của doanh nghiệp mà còn tạo động lực để thu hút thành viên tham gia liên kết với doanh nghiệp. Đây cũng có thể được xem như là một yếu tố tích cực cho các doanh nghiệp mong muốn liên kết với các HTX có nhiều dịch vụ cho thành viên để DN có thể giảm bớt trách nhiệm trong quá trình liên kết với HTX.

3.4. Đánh giá vai trò của HTX trong LKCGT

95,2% thành viên của HTX có LKCGT đánh giá LKCGT của HTX là thành công và rất thành công. Chỉ có 1,2% TV đánh giá mô hình LKCGT không thành công. Thành công này có vai trò rất quan trọng của HTX. Các HTX đã thực hiện tốt trách nhiệm của mình trong liên kết với DN và hỗ trợ thành viên sản xuất, thực hiện đúng thỏa thuận với DN liên kết. Điều đó được khẳng định qua ý kiến đánh giá rất cao của thành viên HTX có LKCGT như trình bày ở bảng 5.

Bảng 5. Tỷ lệ thành viên HTX đánh giá HTX thực hiện tốt và rất tốt vai trò trong liên kết chuỗi giá trị

TT	Vai trò	%
1	Đại diện hộ TV đàm phán và ký hợp đồng	94,8
2	Xử lý tranh chấp giữa thành viên với đối tác liên kết	90,2
3	Tiếp nhận và thu hồi đầu tư ứng trước của đối tác	93,4
4	Đại diện hộ TV để thanh quyết toán với đối tác liên kết	93,6
5	HTX tổ chức cung cấp vật tư, dịch vụ đầu vào SX	95,6
6	Số lượng/chủng loại vật tư, dịch vụ đầu vào	74,0
7	Chất lượng dịch vụ do HTX cung cấp	93,2
8	Giá cả vật tư, dịch vụ do HTX cung cấp	76,0
9	Hướng dẫn, giám sát hộ thực hiện quy trình kỹ thuật	85,0
10	Cung cấp tin dụng nội bộ cho hộ TV	87,3

Nguồn: Tính toán của tác giả từ điều tra HTX năm 2018-2019 của IPSARD.

3.5. Yếu tố quyết định sự tham gia liên kết CGT của HTX

Có nhiều yếu tố ảnh hưởng đến sự tham gia liên kết CGT của HTX. Bảng 5 trình bày ý kiến của cán

bộ cơ quan quản lý nhà nước địa phương các cấp về HTX và ý kiến của cán bộ quản lý HTXNN về các yếu tố ảnh hưởng đến sự tham gia liên kết CGT của HTX. Theo đó, 5 nhóm yếu tố được nêu ra là: i) Năng lực

đội ngũ cán bộ quản lý HTX, đặc biệt là người đứng đầu HTX; ii) Quản trị HTX cần được quy định rõ ràng, công khai minh bạch. Quản trị công khai minh bạch tạo niềm tin cho thành viên HTX tham gia liên kết và niềm tin với các đối tác ký hợp đồng liên kết với HTX; iii) HTX phải có vốn và tài sản. Để triển khai các hoạt động, các dịch vụ phục vụ thành viên liên kết, HTX cần phải đầu tư nhiều vốn cho đất đai, nhà xưởng, máy móc và mua vật tư. Khó khăn về vốn trong liên kết là yếu tố được nêu lên bởi 52,6% HTX; iv) HTX nhận được ứng trước tiền mặt, vật tư đầu vào từ đối tác liên kết. Việc ứng trước này không chỉ hỗ trợ thành viên HTX có điều kiện tốt để sản xuất mà còn đảm bảo chất lượng sản phẩm theo yêu cầu của DN và tạo niềm tin, ràng buộc để hộ nông dân tuân thủ hợp đồng liên kết với DN. Trong thực tế, doanh nghiệp không chỉ ứng trước tiền, vật tư mà còn hỗ trợ HTX nâng cao năng lực cho thành viên về kỹ thuật sản xuất, xây dựng thương hiệu sản phẩm; v)

Sự hỗ trợ của Nhà nước. Nhà nước có thể hỗ trợ HTX bằng nhiều hình thức như hỗ trợ tiếp cận vốn, hỗ trợ một phần vật tư đầu vào sản xuất, tập huấn kỹ thuật cho hộ nông dân, hỗ trợ xử lý tranh chấp giữa HTX và DN trong quá trình liên kết. Ngoài các yếu tố trên, một yếu tố khác có thể tạo thuận lợi cho liên kết giữa HTX và DN là HXT tổ chức áp dụng sản xuất theo các tiêu chuẩn như GAP, hữu cơ như trình bày ở bảng 4 cho thấy có 68,4 HTX tham gia LKCGT áp dụng GAP so với 23,1% ở các HTX không tham gia LKCGT.

Trong 5 nhóm yếu tố trên, khi được yêu cầu chỉ ra 3 yếu tố quan trọng nhất thì các HTX đưa ra là trình độ, năng lực của người đứng đầu HTX, tiếp đến là HTX có vốn và cuối cùng là HTX nhận được ứng trước tiền mặt, vật tư đầu vào của đối tác mua sản phẩm của HTX.

Bảng 6. Ý kiến đánh giá yếu tố quyết định sự tham gia liên kết CGT của HTX

(Đơn vị tính: % cán bộ và % HTX)

TT	Yếu tố	Cán bộ Nhà nước địa phương	HTX
1	Trình độ, năng lực của người đứng đầu HTX	99,3	71,1
2	Trình độ, năng lực của đội ngũ cán bộ HTX	97,0	57,9
3	HTX có quy chế hoạt động rõ ràng	87,6	47,4
4	Quản trị HTX công khai, minh bạch	87,9	60,5
5	HTX có vốn	86,0	52,6
6	HTX có tài sản, máy móc, thiết bị phục vụ liên kết	71,7	44,7
7	Được đối tác ứng trước tiền mặt, vật tư	61,5	39,5
8	Được sự ủng hộ của chính quyền địa phương	74,0	39,5
9	Có sự hỗ trợ của nhà nước, kể cả hướng dẫn kỹ thuật	75,7	44,7

Nguồn: Tính toán của tác giả từ điều tra HTX năm 2018-2019 của IPSARD.

3.6. Giải pháp, chính sách để thúc đẩy HTX tham gia LKCGT hiệu quả

Nhiều chính sách hỗ trợ, khuyến khích HTX tham gia liên kết chuỗi giá trị nông sản đã được ban hành, nhưng tỉ lệ HTX thực hiện liên kết chuỗi giá trị còn thấp. Trong khi vai trò của HTX là không thể thiếu để đẩy mạnh liên kết chuỗi giá trị với sự tham gia hộ nông dân quy mô nhỏ. Để thúc đẩy HTX tham gia liên kết CGT nông sản, một số giải pháp sau cần được thực hiện như sau:

- Đẩy mạnh việc nâng cao năng lực của người đứng đầu HTX thông qua việc đào tạo người đứng đầu, hướng dẫn hỗ trợ trực tiếp người đứng đầu HTX

theo phương pháp “học từ thực hành”, hỗ trợ HTX thuê giám đốc. Cần xây dựng chương trình đào tạo nghề quản lý HTX; xây dựng điển đàn, mạng lưới trao đổi kinh nghiệm giữa các HTX trong vùng, trong lĩnh vực.

- Hỗ trợ HTX huy động vốn để triển khai các hoạt động, dịch vụ. Hỗ trợ lãi suất, bảo lãnh tín dụng cho các dự án liên kết sản xuất tiêu thụ sản phẩm của HTX có hiệu quả. Hỗ trợ HTX xây dựng phương án thực hiện dự án liên kết nhằm huy động vốn từ các thành viên, từ tác nhân ngoài HTX. Hỗ trợ HTX quản trị tài chính hiệu quả để tăng dần vốn điều lệ, vốn tự có của HTX thông qua hình thức dành một phần lợi

nhận của HTX để tăng vốn góp của thành viên. Nghiên cứu thực hiện tín dụng theo chuỗi giá trị.

Hỗ trợ HTX xây dựng phương án/chiến lược SXKD trung hạn (3-5 năm) tập trung vào phát triển các hoạt động, dịch vụ mà HTX có lợi thế và có hiệu quả kinh tế nhằm huy động sự tham gia của thành viên và sự hỗ trợ của Nhà nước. Hỗ trợ HTX xây dựng các quy định trong quản trị, đảm bảo HTX đạt giá trị công khai, minh bạch, dân chủ.

- Hỗ trợ các HTX sản xuất quy mô lớn theo các tiêu chuẩn có chứng nhận, áp dụng các quy trình thực hành sản xuất tốt, công nghệ cao để tạo ra các sản phẩm có khối lượng lớn, chất lượng đặc thù và đồng đều. Để tạo thuận lợi cho HTX phát triển SX quy mô lớn, áp dụng các tiêu chuẩn vào sản xuất, các địa phương cần quy hoạch các vùng sản xuất quy mô lớn và hỗ trợ xây dựng cơ sở hạ tầng sản xuất đồng bộ, hỗ trợ HTX thuê đất. Hỗ trợ HTX xây dựng thương hiệu, quảng bá sản phẩm chất lượng cao. Các hỗ trợ này tạo điều kiện khuyến khích thành viên HTX và thu hút DN tham gia liên kết.

- Hỗ trợ HTX tìm kiếm liên kết với DN có tiềm lực kinh tế, có uy tín và hỗ trợ HTX trong việc đàm phán, thỏa thuận hợp đồng với DN liên kết.

- Đẩy mạnh đào tạo cán bộ tư vấn phát triển HTX ở địa phương, để lực lượng này tham gia trực tiếp vào việc hỗ trợ các HTX, giải quyết vấn đề năng lực hạn chế của người đứng đầu HTX của phần lớn HTX hiện nay.

4. KẾT LUẬN

Kết quả nghiên cứu đã chỉ ra rằng HTX có thể tham gia liên kết CGT với doanh nghiệp theo nhiều hình thức khác nhau. Trong liên kết CGT, HTX đảm nhiệm nhiều nhiệm vụ từ tổ chức thực hiện liên kết đến cung cấp dịch vụ hỗ trợ thành viên HTX. Các dịch vụ mà HTX cung cấp nhiều nhất là cung ứng vật tư đầu vào sản xuất, đào tạo nâng cao kiến thức, kỹ năng cho hộ thành viên, tổ chức thu mua và vận chuyển sản phẩm cho thành viên. Các HTX tham gia LKCGT thực hiện khá tốt vai trò của mình, tạo niềm tin cho thành viên của mình. 3 yếu tố quan trọng nhất để HTX tham gia LKCGT thành công là người đứng đầu HTX có trình độ, có năng lực quản lý, điều hành HTX, HTX có vốn và DN liên kết phải đầu tư ứng trước tiền mặt hoặc vật tư đầu vào cho hộ nông dân.

Để thúc đẩy HTX tham gia liên kết CGT nông sản, cần đẩy mạnh việc hỗ trợ HTX nâng cao năng lực cán bộ quản lý HTX, đặc biệt là người đứng đầu; hỗ trợ HTX áp dụng sản xuất theo tiêu chuẩn, ứng dụng các quy trình sản xuất tốt, công nghệ cao; hỗ trợ HTX có vốn để triển khai các hoạt động và hỗ trợ HTX tìm kiếm các DN có uy tín, có tiềm lực tài chính để liên kết.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bijman J., Muradian R. and Cechin A. (2011). Agricultural cooperatives and value chain coordination, in Helmsing, A.H.J. and Vellema, S. (Eds), Value Chains, Social Inclusion and Economic Development: Contrasting Theories and Realities, Routledge, London and New York, NY, pp. 82-101.
2. Fischer, E., & Qaim, M. (2012). Linking smallholders to markets: determinants and impact of farmers' collective action in Kenya. *World Development*, 40(6), 1255-1268.
3. Hoàng Vũ Quang, 2018. Vai trò hợp tác xã nông nghiệp trong hỗ trợ hộ chăn nuôi tham gia chuỗi giá trị sữa. *Tạp chí Nông nghiệp và Phát triển nông thôn*, kỳ 8/2018: 20-27.
4. ILO, 2012. The role of cooperatives and business associations in value chain development. ILO value chain development briefing paper 2. Truy cập ngày 21/6/2019 tại https://www.ilo.org/empent/areas/value-chain-development-vcd/WCMS_182602/lang-en/index.htm
5. Nguyễn Tiến Định, Hoàng Vũ Quang, 2016. Vai trò hợp tác xã nông nghiệp trong liên kết tiêu thụ lúa vùng đồng bằng sông Cửu Long. *Tạp chí Nông nghiệp và Phát triển nông thôn*, số 24:14-20.
6. Roy D. and Thorat D. (2008). Success in high value chain horticultural export markets for the small farmers: The case of Mahagrapes in India. *World Development*, 36(10) 1874-1890.
7. Stockbridge M., Dorward A., Kydd J., Morrison J. and Poole N. (2003). Farmer organization for market access: International Review. Briefing paper.
8. Thapa G. and Gaiha R. (2011). Smallholder farming in Asia and the Pacific: Challenges and Opportunities. IFAD conference on New Directions for Smallholder agriculture. 24, 25.

9. Tổng cục Thống kê (2018). Kết quả tổng điều tra nông thôn, nông nghiệp và thủy sản năm 2016. Nhà xuất bản Thống kê.

10. Zheng S., Wang Z. and Song S. (2011). Farmers' behaviors and performance in cooperatives as innovation intermediaries: Findings from China. *Agricultural system*, 127, pp: 115-125.

THE ROLE OF COOPERATIVES IN VALUE CHAIN LINKAGE OF AGRICULTURAL PRODUCTS - CURRENT SITUATION AND SOLUTIONS

Hoang Vu Quang

Summary

This paper presents the result of a study on the role of agricultural cooperative (AC) on linked agricultural value chain. The study has surveyed 64 ACs, including 38 ACs that participated in value chain linkage of several agricultural products through Vietnam. The study shows that ACs participate in all 7 linkage models that are promoted by Government. The ACs have an important role in the organization of value chain linkage between small producers and the enterprises and in providing the services in different stages of value chain. High proportion of ACs provides agricultural input, organizes the training and the application of good agricultural practice. Very high rate of members appreciates AC's members in the value chain linkage. However, the ACs have the difficulties in the implementation of activities along value chain due to lacking of capital, production assets (land, factory, machine, equipment, etc.) and limited competence of AC's managers. Supporting the ACs in resolving these difficulties can help them to actively and effectively participate in value chain linkage.

Keywords: *Cooperatives, linkage, value chain, agriculture.*

Người phản biện: TS. Dương Ngọc Thi

Ngày nhận bài: 6/4/2020

Ngày thông qua phản biện: 7/5/2020

Ngày duyệt đăng: 14/5/2020