

Biến động giá bán lúa và thu nhập của hộ trồng lúa ở Đồng Tháp

LÊ KHƯƠNG NINH

T Trên cơ sở kết quả ước lượng ảnh hưởng của biến động giá bán lúa đến thu nhập của nông hộ trồng lúa ở tỉnh Đồng Tháp, bài viết đề xuất giải pháp giảm thiểu sự biến động giá bán lúa – cùng các giải pháp khác – nhằm nâng cao thu nhập cho nông hộ trồng lúa.

Từ khóa: biến động giá, kỳ vọng, nông hộ trồng lúa, thu nhập, Đồng Tháp.

1. Giới thiệu

Theo lý thuyết, giá lúa tăng thì thu nhập của nông hộ trồng lúa sẽ tăng và ngược lại, tuy nhiên, điều này không đúng với thực tế. Nếu kỳ vọng giá bán lúa sẽ cao thì nông hộ sản xuất nhiều nên giá thấp vào lúc thu hoạch và thu nhập giảm. Nếu kỳ vọng giá sẽ thấp thì nông hộ sản xuất ít nên giá cao vào lúc thu hoạch nhưng lại không có lúa để bán nên thu nhập cũng thấp.

Nông hộ trồng lúa ở tỉnh thuần nông như Đồng Tháp trải nghiệm sâu sắc thực tế trên nhưng không thể tự khắc phục mà cần sự hỗ trợ của Chính phủ. Song, các giải pháp đã được triển khai (đặc biệt là chính sách mua lúa tạm trữ) dường như không phát huy hiệu lực như mong đợi.

2. Cơ sở lý thuyết

Sản xuất lúa được đặc trưng bởi độ trễ (lệch pha) giữa thời điểm tiến hành sản xuất và thời điểm thu hoạch. Độ trễ khiến số cung cứng nhắc do nông hộ không thể lập tức sản xuất thêm để đáp ứng nhu cầu tăng lên của thị trường hay ngưng sản xuất khi nhu cầu thấp. Cung cứng nhắc nên giá rất biến động khi cầu thay đổi. Độ trễ cũng khiến nông hộ phải đưa ra quyết định sản xuất theo giá bán lúa kỳ vọng vào thời điểm thu hoạch trong tương lai (không chắc chắn) thay vì giá hiện tại (chắc chắn).

Cơ bản, nông hộ sử dụng thông tin giá bán lúa vào thời điểm quá khứ gần nhất với thời điểm tiến hành sản xuất để hình

thành kỳ vọng về giá bán lúa vào lúc thu hoạch, như được đề cập bởi lý thuyết kỳ vọng đơn giản (naive expectations). Cụ thể, kỳ vọng đơn giản của nông hộ đối với giá bán lúa được biểu thị qua biểu thức (Gouel, 2012):

$$\hat{p}_{t+1} = p_t, \quad (1)$$

với $\hat{p}_{t+1}$ là giá bán lúa kỳ vọng vào thời điểm $t+1$ và p_t là giá bán lúa thực tế vào thời điểm t trước đó.

Giả định nông hộ căn cứ vào giá bán lúa vào thời điểm quá khứ gần nhất để dự báo giá bán lúa tương lai có thể hợp lý trong trường hợp giá ổn định bởi khi đó sai lệch trong kỳ vọng (khác biệt giữa giá kỳ vọng và giá thực tế) sẽ nhỏ dần hay giá kỳ vọng sẽ sát với giá thực tế. Tuy nhiên, nếu giá biến động bất thường, sai lệch trong kỳ vọng về giá sẽ lớn dần. Khi đó, giả định kỳ vọng đơn giản sẽ thiếu hợp lý, bởi theo kiểu kỳ vọng này giá sẽ tăng mãi – điều khó thấy trong thực tế.

Hơn nữa, do kỳ vọng đơn giản chưa tính đến việc nông hộ học hỏi thêm từ thực tế để điều chỉnh kỳ vọng theo thời gian nên không thể lý giải đầy đủ bản chất của sự biến động của giá bán lúa. Vì vậy, cần vận dụng lý thuyết kỳ vọng thích ứng (adaptive expectations) để phản ánh khía cạnh này: nông hộ điều chỉnh kỳ vọng theo sai số dự báo của giai đoạn gần

Lê Khương Ninh, PGS.TS., Trường đại học Cần Thơ.

nhất trong quá khứ. Theo đó, kỳ vọng thích ứng của nông hộ đối với giá bán lúa được biểu thị qua biểu thức (Chiarella, 1988):

$$\hat{p}_{t+1} = \hat{p}_t + w(p_t - \hat{p}_t) = (1-w)\hat{p}_t + wp_t \quad (2)$$

Biểu thức (2) cho thấy $\hat{p}_{t+1}$ (giá bán lúa kỳ vọng vào thời điểm $t+1$) phụ thuộc vào cả giá bán lúa thực tế vào thời điểm t (p_t) lẫn sai số dự báo ($p_t - \hat{p}_t$), với $\hat{p}_t$ là giá bán lúa kỳ vọng đối với thời điểm t . Kỳ vọng thích ứng sẽ chuyển hóa thành kỳ vọng đơn giản nếu $w=1$ bởi khi đó $\hat{p}_{t+1} = p_t$, với w là tốc độ điều chỉnh kỳ vọng (Chiarella, 1988).

Ngay cả khi sử dụng kỳ vọng thích ứng, sai số trong dự báo vẫn hiện diện bởi nông hộ bỏ sót nhiều thông tin liên quan đến giá bán lúa trong tương lai, chẳng hạn như giá gạo xuất khẩu, thực trạng mùa vụ và chính sách của Chính phủ (John, 2013; Hoang và Meyers, 2015). Để khắc phục khiếm khuyết đó, các nhà nghiên cứu vận dụng lý thuyết kỳ vọng hợp lý (rational expectations) cho rằng nông hộ ra quyết định dựa trên toàn bộ thông tin có liên quan đến giá bán lúa thông qua biểu thức:

$$\hat{p}_{t+1} = E_t(p_{t+1}) \quad (3)$$

với $E_t(\cdot)$ ký hiệu cho kỳ vọng hợp lý.

Theo lý thuyết kỳ vọng hợp lý, nếu hàm số cầu đối với lúa là $q_{t+1}^D = a - bp_{t+1}$ và hàm số cung lúa là $q_{t+1}^S = c + d\hat{p}_{t+1} + \eta_{t+1}$ (a, b, c và d là các hằng số dương; η_{t+1} biểu thị cho ảnh hưởng của các yếu tố khác với giá bán lúa) thì bán lúa thực tế vào thời điểm $t+1$ (p_{t+1}) xoay quanh giá ở trạng thái ổn định $p^e = (a-c)/(b+d)$ theo biểu thức (Gouel, 2012):

$$p_{t+1} = p^e - \frac{\eta_{t+1}}{b} \quad (4)$$

Các nghiên cứu (Brock và Hommes, 1997; Hommes và cộng sự, 2007; Gouel, 2012) ghi nhận sự phức tạp của kỳ vọng hợp lý bắt nguồn từ việc thu thập và xử lý các thông tin có liên quan. Điều đó ngụ ý rằng nông hộ với

lượng thông tin và học vấn hạn chế không thể hình thành kỳ vọng hợp lý, nhất là trong điều kiện giá lúa bất ổn, thị trường lúa gạo kém phát triển và thông tin không hoàn hảo (đặc biệt là thông tin về chính sách của Chính phủ và giá gạo xuất khẩu). Vì vậy, nông hộ chọn lựa kỳ vọng đơn giản hay kỳ vọng thích ứng để tránh phức tạp nhưng hệ quả là dự báo lại kém chính xác. Chính lựa chọn này khiến nông hộ phải đối mặt với thách thức trong việc ra quyết định sản xuất theo giá bán lúa kỳ vọng vào thời điểm thu hoạch trong tương lai. Thật vậy, nếu kỳ vọng giá bán lúa sẽ cao thì nông hộ sản xuất nhiều nên số cung thừa mứa vào thời điểm thu hoạch, khiến giá giảm và thu nhập thấp bởi phải bán lúa để trang trải chi phí cuộc sống, thanh toán nợ vay và nợ mua chịu vật tư nông nghiệp. Ngược lại, nếu kỳ vọng giá bán lúa sẽ thấp thì nông hộ giảm sản xuất nên số cung ít và giá tăng nhưng lại không có lúa để bán nên thu nhập cũng thấp.

3. Mô hình nghiên cứu

Luận điểm lý thuyết vừa trình bày là cơ sở để thiết lập mô hình nghiên cứu ảnh hưởng của biến động giá bán lúa đến thu nhập của nông hộ trồng lúa ở Đồng Tháp như sau:

$$thunhap_i = \beta_0 + \beta_1 biendonggia_i + \varepsilon_i \quad (5)$$

Trong đó, $thunhap_i$ là thu nhập từ hoạt động trồng lúa của nông hộ i . $Biendonggia_i$ là mức độ biến động giá bán lúa của nông hộ i , đo lường bằng tỷ số giữa độ lệch chuẩn của giá bán lúa (CV_i) và giá bán lúa bình quân ($\bar{P}_i$) của nông hộ i vào năm khảo sát:

$$biendonggia_i = \frac{CV_i}{\bar{P}_i} \quad (6)$$

Sản xuất lúa có đặc thù là gắn liền với đất – yếu tố bị giới hạn về số lượng. Cây lúa tăng trưởng theo quy luật riêng và rất nhạy cảm với môi trường tự nhiên. Sản xuất lúa mang tính thời vụ nên vật tư nông nghiệp khan hiếm lúc đầu vụ, do đó nông hộ thường phải mua với giá cao, đặc biệt là khi mua chịu. Lúa nhanh giảm phẩm cấp và thu hoạch đại

trà theo thời vụ nên dễ bị rớt giá. Các yếu tố trên khiến thu nhập từ hoạt động trồng lúa của nông hộ chịu ảnh hưởng bởi năng lực nội tại của bản thân (bao gồm vốn, đất đai, học vấn, kinh nghiệm sản xuất, lao động và khả năng đa dạng hóa thu nhập) để khắc phục ảnh hưởng tiêu cực của các yếu tố ngoại cảnh cũng như tăng cường cơ hội tiếp cận thị trường để làm tăng giá trị cho hạt lúa (Mink và cộng sự, 2004; Chamberlain và Jyane, 2013; Klasen và cộng sự, 2013; Manjunatha và cộng sự, 2013; Hoang và cộng sự, 2014; Imai và cộng sự, 2015; Pena-Lopez và Sanchez-Santos, 2017; Stifel và Minten, 2017).

Nông hộ cần vốn để mua vật tư nông nghiệp và thuê lao động nhằm đảm bảo tính thời vụ và giảm thiểu rủi ro mất mùa. Vốn còn giúp nông hộ đầu tư áp dụng kỹ thuật sản xuất tiên tiến để tăng năng suất và chất lượng hạt lúa (Mink và cộng sự, 2004). Vốn nông hộ có được từ tích lũy, đi vay hay tài trợ bởi Chính phủ. Thu nhập của nông hộ trồng lúa thấp nên thường không đủ để tái đầu tư cho sản xuất. Nguồn tài trợ của Chính phủ ít bởi ưu tiên cho các khu vực kinh tế khác¹. Vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài vào lĩnh vực nông nghiệp không đáng kể do sinh lợi thấp và chậm thu hồi, trong khi nguồn vốn phi chính thức nhỏ lẻ và lãi suất cao nên ít được sử dụng cho sản xuất. Khi đó, tín dụng chính thức đóng vai trò quan trọng trong việc cải thiện thu nhập cho nông hộ.

Đối với nông hộ trồng lúa, đất là tư liệu sản xuất quan trọng nhất và không thể thay thế. Ít đất sản xuất sẽ hạn chế khả năng cải thiện thu nhập, do không thể tận dụng tính kinh tế của quy mô và khó áp dụng kỹ thuật canh tác tiên tiến, nên sản phẩm chất lượng thấp mà chi phí lại cao (Manjunatha và cộng sự, 2013). Điều đó đồng nghĩa với việc thu nhập sẽ thấp.

Bên cạnh đất, lao động (nhân công) là yếu tố đầu vào quan trọng của sản xuất lúa. Trong điều kiện sản xuất ít được cơ giới hóa, số lượng lao động sẽ là yếu tố then chốt trong

việc tạo ra thu nhập cho nông hộ. Trình độ học vấn cũng ảnh hưởng đến thu nhập của nông hộ bởi học vấn cao sẽ dễ tiếp thu, áp dụng kỹ thuật mới vào sản xuất cũng như sử dụng hiệu quả các nguồn lực khác (Foster và Rosenzweig, 1996). Học vấn còn giúp nông hộ cải thiện khả năng nắm bắt và xử lý thông tin thị trường, qua đó làm tăng thu nhập. Ở nông thôn, chủ hộ là người quyết định các vấn đề quan trọng của hộ nên học vấn của chủ hộ sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến thu nhập của cả hộ.

Hoạt động sản xuất lúa của nông hộ thường dựa vào kinh nghiệm. Kinh nghiệm giúp phòng tránh rủi ro thời tiết, sâu bệnh và ra quyết định sản xuất phù hợp với nhu cầu thị trường, qua đó làm tăng thu nhập (Klasen và cộng sự, 2013). Bên cạnh học vấn và kinh nghiệm, thời gian cư trú ở địa phương cũng ảnh hưởng đến thu nhập của nông hộ bởi đây là thành tố quan trọng của vốn xã hội (Pena-Lopez và Sanchez-Santos, 2017). Nói cách khác, nông hộ cư trú lâu năm ở địa phương thường được người thân và các tổ chức chính trị – xã hội hỗ trợ khi cần để khắc phục các bất lợi trong sản xuất cũng như trong cuộc sống, thông qua các mối quan hệ thân tộc, công tác và cộng đồng.

Thị trường là nơi người bán và người mua gặp gỡ để xúc tiến giao dịch, qua đó làm tăng giá trị cho hàng hóa và thu nhập. Ở nông thôn, do hệ thống giao thông và thông tin liên lạc kém phát triển nên nông hộ khó đưa sản phẩm tiếp cận thị trường để làm tăng giá trị. Trong điều kiện đó, các nông hộ sống gần đô thị (thị tứ, thị trấn, thị xã hay thành phố) sẽ có điều kiện bán lúa với giá tốt nhờ nhanh nhậy trong nắm bắt thông tin thị trường, chi phí chuyên chở thấp và sản phẩm ít hư hỏng nên thu nhập sẽ được cải thiện (Chamberlain và Jyane, 2013; Ali, Abdulai và Rahut, 2017; Stifel và Minten, 2017).

1. Chẳng hạn, theo Nghị định 42/2012/NĐ-CP, mỗi nông hộ trồng lúa được tài trợ 500.000 đồng để phát triển hoạt động này.

Đa dạng hóa thu nhập là chiến lược sinh kế quan trọng giúp nông hộ tận dụng sự tương hỗ giữa các nguồn lực để làm tăng thu nhập từ hoạt động sản xuất lúa. Sản xuất lúa thường xuyên phải đối mặt với rủi ro thời tiết và sâu bệnh, trong khi thị trường bảo hiểm nông nghiệp chưa phát triển nên đa dạng hóa thu nhập sẽ giảm thiểu được rủi ro và làm tăng thu nhập. Chẳng hạn, đa

dạng hóa thu nhập tạo ra dòng tiền mặt giúp nông hộ kịp thời mua vật tư nông nghiệp để kịp thời không chế dịch bệnh và ảnh hưởng của thời tiết, qua đó cải thiện thu nhập (Hoang và cộng sự, 2014; Imai và cộng sự, 2015).

Các luận điểm lý thuyết vừa trình bày cho phép điều chỉnh mô hình nghiên cứu cơ sở thành:

$$thunhap_i = \beta_0 + \beta_1 biendonggia_i + \beta_2 tindung_i + \beta_3 dientichdat_i + \beta_4 laodong_i + \beta_5 hocvan_i + \beta_6 kinhnghiem_i + \beta_7 tgcutru_i + \beta_8 khoangcachdothi_i + \beta_9 dadanghoa_i + \epsilon_i \quad (7)$$

Trong mô hình (7), $thunhap_i$ là thu nhập từ hoạt động trồng lúa của nông hộ i . Ý nghĩa của các

biến và dấu kỳ vọng của các hệ số β_j ($j=1,9$) trong mô hình (7) được trình bày trong bảng 1.

BẢNG 1: Ý nghĩa của các biến và kỳ vọng về dấu của các hệ số β_j

Tên biến	Diễn giải	Đo lường	Kỳ vọng về dấu của các hệ số β_j
$thunhap_i$	Thu nhập từ hoạt động trồng lúa	triệu đồng/năm	
$biendonggia_i$	Mức độ biến động giá bán lúa	CV	—
$tindung_i$	Số tiền vay tín dụng chính thức	triệu đồng/năm	+
$dientichdat_i$	Diện tích đất lúa	1.000 m ²	+
$laodong_i$	Số lao động trong tuổi	người	+
$hocvan_i$	Trình độ học vấn của chủ hộ	cấp học	+
$kinhnghiem_i$	Số năm tham gia hoạt động sản xuất lúa	năm	+
$tgcutru_i$	Thời gian cư trú ở địa phương	năm	+
$khoangcachdothi_i$	Khoảng cách từ nơi cư trú của hộ đến đô thị	km	—
$dadanghoa_i$	Mức độ đa dạng hóa thu nhập	chỉ số Simpson (SID)	+

3. Phương pháp nghiên cứu

Số liệu thứ cấp sử dụng trong bài được thu thập từ Sở Nông nghiệp và phát triển nông thôn, Cục Thống kê tỉnh Đồng Tháp và các nghiên cứu công bố trên tạp chí chuyên ngành trong và ngoài nước. Số liệu sơ cấp được thu thập theo phương pháp ngẫu nhiên ở Đồng Tháp. Mẫu khảo sát bao gồm 657 nông hộ, phân phối ở các địa phương trong tỉnh như sau: 171 hộ ở huyện Cao Lãnh (chiếm 26,1% số hộ được khảo sát), 152 hộ ở

huyện Lấp Vò (23,2%), 120 hộ ở huyện Lai Vung (18,2%), 120 hộ ở thị xã Hồng Ngự (18,2%) và 94 hộ ở huyện Tháp Mười (14,4%).

Trên cơ sở hệ thống số liệu được thu thập, tác giả sử dụng phương pháp thống kê mô tả để miêu tả thực trạng giá bán lúa và đặc điểm của các nông hộ được khảo sát. Sau đó, tác giả sử dụng phương pháp bình phương bé nhất (OLS) để ước lượng ảnh hưởng của biến động giá bán lúa đến thu nhập của các nông hộ.

4. Kết quả nghiên cứu**4.1. Tổng quan về mẫu khảo sát**

Số nhân khẩu bình quân của 657 nông hộ được khảo sát là 4,2 và số lao động bình quân là 3,1. Tuổi bình quân của chủ hộ là 51. Số năm tham gia sản xuất lúa bình quân của các nông hộ là 31,5. Chủ hộ có học vấn ở bậc tiểu học chiếm tỷ trọng cao nhất là 34,2%,

trung học cơ sở 32,2%, trung học phổ thông 27,3%; 6,3% còn lại chia cho ba cấp độ trung cấp (1,4%), cao đẳng (0,5%) và đại học (4,4%). Tuy không chủ hộ nào mù chữ nhưng học vấn bình quân của các chủ hộ chỉ tương đương lớp 7. Học vấn thấp gây trở ngại trong việc tiếp thu kỹ thuật mới trong sản xuất lúa và tiếp cận thông tin thị trường.

BẢNG 2: Thực trạng sản xuất của nông hộ trồng lúa ở Đồng Tháp

Tiêu chí	Đvt	Lớn nhất	Nhỏ nhất	Trung bình	Độ lệch chuẩn
Diện tích canh tác	1.000 m ²	37,70	4,10	8,21	5,81
Sản lượng	tấn	66,51	2,71	14,40	10,41
Năng suất	tấn/ha/vụ	7,41	4,56	5,98	0,95

Nguồn: Tính toán từ số liệu tự khảo sát năm 2015.

Trong số 657 nông hộ được khảo sát, có 545 hộ (82,9%) cư trú tại địa phương từ khi mới hình thành. Nông hộ có thời gian cư trú ngắn thường là từ nơi khác chuyển đến hay còn trẻ mới ra riêng khi lập gia đình nhưng số này chỉ chiếm 17,1% (112 hộ). Thời gian cư trú tại địa phương của các nông hộ bình quân là 48,7 năm. Thời gian cư trú dài giúp nông hộ mở rộng các mối quan hệ xã hội, chứng tỏ uy tín và nắm bắt đặc điểm của tự nhiên và sản xuất lúa ở địa bàn.

Diện tích canh tác lúa bình quân của mẫu khảo sát là 8.210 m²/hộ và chênh lệch khá lớn giữa các nông hộ bởi độ lệch chuẩn lên đến 5.810 m²/hộ. Đối với nông hộ, đất là tư liệu sản không thể thiếu và đất nhiều sẽ linh động hơn trong sản xuất bởi có thể chuyên canh nhằm giảm chi phí và tăng năng suất hay xen canh với các loại cây trồng khác. Đất còn được sử dụng để thế chấp vay vốn sản xuất. Sản lượng thu hoạch bình quân của các

nông hộ là 14,4 tấn/năm, nhưng với độ lệch chuẩn lên đến 10,41 tấn/năm. Độ lệch chuẩn cao là do khác biệt số vụ canh tác, vốn đầu tư, kinh nghiệm sản xuất và quy mô diện tích đất, dẫn đến sự khác biệt về sản lượng giữa các nông hộ được khảo sát.

Năng suất lúa bình quân là 5,98 tấn/ha/vụ và ít khác biệt giữa các nông hộ (độ lệch chuẩn là 0,95 tấn/ha). Chi phí sản xuất khá cao, xấp xỉ 0,7–0,8 triệu đồng/công (1.000 m²), do thói quen mua chịu vật tư nông nghiệp với giá đắt và thời tiết bất lợi nên phải gieo sạ lại và làm tăng lượng phân bón và nông được sử dụng. Thu nhập bình quân của các nông hộ là 78,54 triệu đồng/năm. Độ lệch chuẩn tương đối cao (64,69 triệu đồng/năm) so với thu nhập bình quân cho thấy khác biệt đáng kể về thu nhập giữa các nông hộ. Trong đó, thu nhập bình quân từ sản xuất lúa là 63,45 triệu đồng/năm (độ lệch chuẩn là 40,63 triệu đồng/năm).

BẢNG 3: Thu nhập của nông hộ trồng lúa ở Đồng Tháp (triệu đồng)

Tiêu chí	Lớn nhất	Nhỏ nhất	Trung bình	Độ lệch chuẩn
Tổng thu nhập	506,55	31,84	78,54	64,69
Thu nhập từ trồng lúa	480,86	8,07	63,45	40,63
Thu nhập khác	113,34	0	15,09	50,68

Nguồn: Tính toán từ số liệu tự khảo sát năm 2015.

Đối với nông hộ trồng lúa, sản lượng thường tăng qua các năm (dù không nhiều) nhưng thu nhập có tăng hay không còn tùy vào giá và phương thức bán lúa. Có đến 569 (69,5%) nông hộ bán lúa thông qua “cò”. “Cò” lúa xuất hiện gần đây do nhu cầu về sự thuận tiện trong mua bán, bởi “cò” là người địa phương làm cầu nối giữa nông hộ và thương lái. Thương lái ít tự tìm đến nông hộ để mua lúa do không rành rẽ địa bàn như “cò” (về mùa màng, số lượng, loại giống cũng như thời điểm thu hoạch) và thiếu nguồn lực (nhân công và phương tiện đi lại), trong khi nông hộ sản xuất rất manh mún và phân tán. Thương lái thông qua “cò” lúa để nắm bắt thông tin chính xác nhằm giảm chi phí và rủi ro không mua được hàng.

Khi lúa sắp chín, “cò” đến từng thửa ruộng, ấn định giá rồi đặt cọc (khoảng 200.000–500.000 đồng/công). Nếu giá lúa tăng vào thời điểm thu hoạch thì “cò” bỏ luôn tiền cọc nhưng nếu giá giảm thì tìm mọi cách ép giá nông hộ. Nếu “cò” chỉ làm trung gian cho thương lái đến thỏa thuận giá và đặt cọc với nông hộ thì tiền “cò” là 10.000 đồng/tấn. Nếu trực tiếp dắt thương lái đến xem lúa, gặp nông hộ để thỏa thuận và làm chứng việc đặt cọc thì tiền “cò” là 20–30 đồng/kg, tùy số lượng, chủng loại và khoảng cách. Đôi khi, “cò” còn bao trọn gói từ làm đất, bón phân, gieo sạ, thu hoạch và bán lúa, thậm chí mua rơm khô và ruộng sau khi thu hoạch để nuôi vịt (chạy đồng).

Để không tốn tiền “cò”, 148 hộ (22,5%) chọn bán lúa cho thương lái. Đó là các nông hộ có địa điểm sản xuất thuận lợi nhờ sông

rách thông thương nên thương lái dễ tiếp cận và mua với giá tốt hơn thông qua “cò” lúa. Ít nông hộ (53) bán lúa trực tiếp cho doanh nghiệp bởi phải thỏa nhiều điều kiện và chỉ vài doanh nghiệp mua lúa của nông hộ. Có doanh nghiệp đến tận nơi hướng dẫn nông hộ cách thức gieo trồng, sử dụng phân bón và nông được đúng liều lượng, đồng thời thỏa thuận giá cả trước với nông hộ. Tuy nhiên, hình thức này vẫn còn hạn chế, đặc biệt ở các vùng xa – nơi nông hộ khó bán lúa nên dễ bị “cò” và thương lái ép giá. Một số nông hộ mặc dù đã thỏa thuận bán lúa cho doanh nghiệp nhưng sau đó đổi ý do e ngại các phương thức thanh toán hiện đại nhưng mất thời gian (doanh nghiệp chỉ chuyển khoản vài ngày sau khi giao lúa) và sợ bị “quẹt” tiền².

Bán lúa ngay sau khi thu hoạch là phương án được đa số nông hộ chọn lựa (628 hộ, tương ứng 95,6%). Đối với các nông hộ thiếu điều kiện phơi sấy, tồn trữ và nhân công, bán ngay là hợp lý, bởi chất lượng lúa giảm nhanh, nhất là trong điều kiện thời tiết nóng ẩm vào mùa mưa³. Song, giải pháp này khiến nông hộ bị ép giá hay phải phụ thuộc vào số đông bởi có nhiều người cùng bán thì “cò” lúa và thương lái mới đến mua. Ở các địa bàn lân cận, nông hộ thường gieo trồng cùng giống lúa nên khi một hộ thỏa thuận được giá thì các hộ khác cũng bán theo bởi càng để lâu giá càng giảm do chất lượng giảm. Chỉ có 4,4% nông hộ chờ giá tốt để bán. Đây là lựa chọn thông minh nhưng không khả thi đối với nhiều nông hộ do trong khi chờ giá (tốt) nông hộ phải tự bảo quản lúa nên bị hao hụt và tổn kém, mà giá bán lại không chắc chắn.

BẢNG 4: Giá bán lúa của nông hộ ở Đồng Tháp

Tiêu chí	Lớn nhất	Nhỏ nhất	Trung bình	Độ lệch chuẩn
Giá lúa	7.100	3.000	4.392	426,320
Biến động giá lúa (CV)	0,327	0,007	0,071	0,048

Nguồn: Tính toán từ số liệu tự khảo sát năm 2015.

2. Hiện tượng này đã xảy ra ở huyện Giang Thành, tỉnh Kiên Giang.

3. Nếu tồn trữ, nông hộ chỉ cho lúa vào bao để trong nhà hay ở hành lang nên dễ bị ẩm và mốc, do đó, chất lượng giảm nhanh.

Bảng 4 cho thấy giá bán lúa của các nông hộ ở Đồng Tháp biến động mạnh, với trị số trung bình của CV là 0,071. Ngoài việc chịu ảnh hưởng của giá gạo xuất khẩu và chính sách của Chính phủ, biến động này còn là hệ quả của các yếu tố liên quan đến hoạt động sản xuất của nông hộ như địa bàn, thời điểm thu hoạch, hình thức thu hoạch (thủ công hay cơ giới) và phương thức bán lúa. Với mức độ biến động lớn và khó kiểm soát như trên, nông hộ gần như không thể biết thời điểm bán lúa có lợi nhất nên chọn lựa bán càng nhanh càng tốt để tiết kiệm chi phí, tránh các biến động bất thường và có tiền để chi tiêu cũng như trả nợ (đặc biệt là nợ mua chịu vật tư nông nghiệp).

Thông tin về giá lúa được nông hộ quan tâm nhưng ít chịu khó thu thập một cách bài bản do tâm lý ngại sự rườm rà và phức tạp. Nếu có thông tin thì nông hộ cũng không đủ năng lực xử lý để cho ra kết quả tin cậy. Kênh thu thập thông tin chủ yếu là thông qua người bán trước, thương lái hay “cò” lúa. Nếu

thấy được giá, nông hộ bán ngay mà ít khi tìm hiểu thêm từ nguồn khác để đối chiếu nhằm chọn giá tốt. Nói cách khác, thông tin đóng vai trò quan trọng trong kinh tế nhưng đối với nông hộ việc tìm hiểu đầy đủ thông tin vẫn chưa được chú trọng. Bên cạnh đó, các kênh cung cấp thông tin giá cả lại thiếu thống nhất nên nông hộ khó đưa ra quyết định đúng đắn về giá bán lúa.

5. Kết quả ước lượng

Bài viết sử dụng phương pháp bình phương bé nhất (OLS) để ước lượng ảnh hưởng của biến động giá bán lúa đến thu nhập của nông hộ trồng lúa ở Đồng Tháp. Trước khi ước lượng, tác giả tiến hành kiểm định hiện tượng đa cộng tuyến ở mô hình nghiên cứu thực nghiệm. Kết quả kiểm định cho thấy VIF của tất cả các biến độc lập đều nhỏ hơn 10 nên hiện tượng đa cộng tuyến được loại trừ. Kiểm định White cho thấy mô hình không có hiện tượng phương sai sai số thay đổi và kiểm định Durbin-Wu-Hausman cho thấy không có hiện tượng nội sinh trong mô hình.

BẢNG 6: Kết quả ước lượng

Biến phụ thuộc: $thunhap_i$ – thu nhập từ hoạt động trồng lúa của nông hộ (triệu đồng/năm)

Biến số	Hệ số β_j	Trị số t
Hằng số C	7,3257	2,9534
$biendonggia_i$	-7,8257	-3,0997***
$tindung_i$	0,0267	2,2532**
$dientichdat_i$	2,0329	6,3546***
$laodong_i$	-1,3242	-2,5516**
$hocvan_i$	2,7593	3,5764***
$kinhnghiem_i$	0,1274	1,8997*
$tgcutru_i$	-0,0123	-0,4116
$khoangcachdothi_i$	-0,0654	-1,2235
$dadanghoa_i$	0,1343	4,0815***
Số quan sát (N)	657	
R^2	0,6582	
R^2 điều chỉnh	0,6445	
Giá trị kiểm định mô hình	0,0000	

Ghi chú: (*): mức ý nghĩa 10%; (**): mức ý nghĩa 5%; (***): mức ý nghĩa 1%.

Nguồn: Tính toán từ số liệu tự khảo sát năm 2015.

Đúng như lý giải của các luận điểm trình bày ở phần cơ sở lý thuyết, biến động giá bán lúa ảnh hưởng tiêu cực đến thu nhập của nông hộ trồng lúa bởi hệ số ước lượng β_1 của biến *biendonggia*, có trị số âm ở mức ý nghĩa 1%. Biến *tindung*, có hệ số β_2 dương ở mức ý nghĩa 5%, cho thấy tín dụng chính thức đóng vai trò quan trọng đối với thu nhập của nông hộ trồng lúa do thu nhập thấp nên không đủ để tái đầu tư cho sản xuất, trong khi các nguồn vốn khác không đủ (tài trợ của Chính phủ) hay lãi suất quá cao (tín dụng phi chính thức).

Hệ số β_3 của biến *dientichdat*, có trị số dương ở mức ý nghĩa 1%, cho thấy tầm quan trọng của đất đối với thu nhập của nông hộ trồng lúa ở Đồng Tháp. Đó là do trình độ thâm canh của nông hộ nơi đây hầu như đã đạt đến ngưỡng nên khó có thể làm tăng thu nhập nếu không có thêm đất sản xuất. Biến *laodong*, có hệ số β_4 âm ở mức ý nghĩa 5%, phản ánh thực tế ở Đồng Tháp là nhiều lao động trong tuổi nhưng lại nhàn rỗi và không tham gia sản xuất lúa để tạo thu nhập cho nông hộ bởi sản xuất lúa mang tính thời vụ và đất sản xuất ngày càng thu hẹp, trong khi chi tiêu cao nên thiếu vốn đầu tư cho sản xuất lúa, khiến thu nhập giảm.

Đối với nông hộ, học vấn là yếu tố quan trọng giúp tiếp cận các tiến bộ kỹ thuật nhằm cải thiện thu nhập, như được khẳng định bởi hệ số β_5 của biến *hocvan*, có trị số dương ở mức ý nghĩa ở mức 1%. Biến *kinhngheiem*, cũng có hệ số β_6 dương ở ý nghĩa ở mức 10%. Như đã lý giải, cây lúa nhạy cảm với ngoại cảnh nên kinh nghiệm giúp nông hộ quản lý hoạt động sản xuất một cách phù hợp để làm tăng năng suất lúa và thu nhập.

Biến *igcutru*, có hệ số β_7 âm nhưng không có ý nghĩa thống kê. Theo kỳ vọng, thời gian cư trú tại địa phương càng lâu càng thì nông hộ có điều kiện sinh sống tốt hơn và tạo lập mối quan hệ xã hội rộng rãi. Tuy nhiên, thực

tế cho thấy đa số các chủ hộ đều lớn tuổi và cư trú ở địa phương từ trẻ nên thời gian cư trú ít khác biệt và không ảnh hưởng đến thu nhập của nông hộ. Biến *khoangcachdothi*, có hệ số β_8 âm và cũng không có ý nghĩa thống kê, ngụ ý rằng khoảng cách từ nơi cư trú của hộ đến đô thị – cũng là các điểm thị trường ở địa phương – không ảnh hưởng đến thu nhập của nông hộ do phần lớn nông hộ bán lúa thông qua “cò” hay thương lái. Biến *dadanghoa*, có hệ số dương β_9 ở mức ý nghĩa 1%, cho thấy hoạt động đa dạng hóa làm tăng thu nhập từ hoạt động trồng lúa bởi giúp nông hộ chủ động hơn trong sản xuất và giảm thời gian nhàn rỗi của lao động gia đình.

6. Kết luận và giải pháp

6.1. Kết luận

Trồng lúa là nghề phổ biến của nhiều nông hộ ở Đồng Tháp nhưng mang lại thu nhập thấp do chịu ảnh hưởng của biến động giá bán lúa bởi đặc thù của thị trường lúa gạo là số cung cứng nhắc nhưng nhu cầu lại rất khó dự báo. Mặc dù giá bán lúa biến động không phải là vấn đề mới nhưng luôn khiến nông hộ phải âu lo trước mỗi mùa vụ bởi không biết quyết định sản xuất ra sao để có lợi nhất.

Do tính mùa vụ nên số cung lúa cũng cứng nhắc và giá biến động mạnh nên rất khó để nông hộ tiên liệu chính xác xu hướng biến động của giá bán lúa nhằm hoạch định sản xuất sao cho phù hợp. Khi đó, thu nhập của nông hộ bị ảnh hưởng tiêu cực. Thật vậy, nếu kỳ vọng giá lúa sẽ cao thì nông hộ sản xuất nhiều nên giá thấp vào lúc thu hoạch và thu nhập giảm. Nếu kỳ vọng giá sẽ thấp thì nông hộ sản xuất ít nên giá cao vào lúc thu hoạch nhưng lại không có lúa để bán nên thu nhập cũng giảm. Thực tế này được minh chứng qua bằng kết quả nghiên cứu của bài viết.

Bên cạnh sự biến động của giá bán lúa, các yếu tố khác cũng ảnh hưởng đến thu nhập của nông hộ trồng lúa, bao gồm tín dụng chính thức, diện tích đất, học vấn, kinh nghiệm sản xuất và khả năng đa dạng hóa thu nhập. Vì

vậy, rất cần các giải pháp giúp bình ổn giá bán lúa cho nông hộ – bên cạnh các giải pháp khác – để giúp nông hộ làm tăng thu nhập và góp phần đảm bảo an ninh lương thực quốc gia.

6.2. Giải pháp

Nông hộ cần chủ động tìm hiểu thông tin thị trường để dự báo chính xác hơn xu hướng biến động của giá bán lúa, bên cạnh việc xem xét việc bán chung sản phẩm (lúa) nhằm làm tăng vị thế trong mặt cả để không bị ép giá. Việc tham gia chuỗi cung ứng lúa (như sản xuất theo hợp đồng với doanh nghiệp) sẽ có tác dụng tích cực trong việc làm giảm sự biến động của giá bán lúa nhằm nâng cao thu nhập.

Việc thành lập hay tham gia các hợp tác xã cũng sẽ cải thiện vị thế trên thị trường cho nông hộ, qua đó làm giảm mức độ biến động giá bán lúa. Chỉ riêng nông hộ thì sẽ không giải quyết được vấn đề mà cần có sự hỗ trợ của Chính phủ, đặc biệt là việc phát triển các thị trường đặt trước (*forwards*), tương lai (*futures*) hay hoán đổi (*swaps*) để làm cơ sở cho nông hộ tiên liệu giá bán lúa nhằm hoạch định sản xuất cho hợp lý. Ngoài ra, cần phát triển thị trường lúa gạo nhằm giảm thiểu số tác nhân trong chuỗi cung ứng lúa gạo để thông tin thị trường (đặc biệt là thông tin giá) được minh bạch và thông suốt.

Nông hộ cần đa dạng hóa nguồn thu nhập bởi sản xuất lúa luôn tiềm ẩn rủi ro trên phương diện điều kiện tự nhiên và thị trường, đặc biệt là tận dụng nguồn nhân lực và thời gian nhàn rỗi giữa các vụ để trồng rau màu, chăn nuôi gia súc hay tham gia các hoạt động phi nông nghiệp khác. Thu nhập tăng lên từ hoạt động đa dạng hóa thu nhập sẽ giúp nông hộ chủ động hơn trong sản xuất và trong khắc phục các biến động bất thường của thị trường, nhất là biến động giá bán lúa.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Ali A., Awudu A. and Rahut D.B. (2017), Farmers' Access to Markets: The Case of Cotton in Pakistan, *Asian Economic Journal*, 31(2), 211-232.
2. Brock W.A. and Hommes C.H. (1997), A Rational Route to Randomness, *Econometrica*, 65 (5), 1059-1095.
3. Chamberlain J. & Jayne T.S. (2013), Unpacking the Meaning of 'Market Access': Evidence from Rural Kenya, *World Development*, 42, 245-264.
4. Chiarella C. (1988), The Cobweb Model: Its Instability and the Onset of Chaos, *Economic Modelling*, October, 377-384.
5. Foster A. and Roenweg M.R. (1996), Technical Change and Human-Capital Returns and Investments: Evidence from the Green Revolution, *American Economic Review*, 86(4), 931-953.
6. Gouel C. (2012), Agricultural Price Instability: A Survey of Competing Explanations and Remedies, *Journal of Economic Surveys*, 26(1), 129-156.
7. Hoang, H.K. and Meyers, W.H. (2015), Price Stabilization and Impacts of Trade Liberalization in the Southeast Asian Rice Markets, *Food Policy*, 57, 26-39.
8. Hoang T.X., Pham C.S. and Ulubasoglu M.A. (2014), Non-Farm Activity, Household Expenditure and Poverty Reduction in Rural Vietnam: 2002-2008, *World Development*, 64, 554-568.
9. Hommes C., Sonnemans J., Tuinstra J. and Van de Velden H. (2007), 'Learning in Cobweb Experiments', *Macroeconomic Dynamics*, 11, 8-33.
10. Imai K.S., Gaiha R. and Thapa G. (2015), Does Non-Farm Sector Employment Reduce Rural Poverty and Vulnerability? Evidence from Vietnam and India, *Journal of Asian Economics*, 36, 47-61.
11. John A. (2013), Price Relations between Export and Domestic Rice Markets in Thailand, *Food Policy*, 42, 48-57.
12. Janvry A.D. and Sadoulet E. (2001), Income Strategies Among Rural Households in Mexico: The Role of Off-farm Activities, *World Development*, 29 (3), 467-480.
13. Manjunatha A.V., Anik A.R., Speelman S. and Nuppenau E.A. (2013), Impact of Land Fragmentation, Farm Size, Land Ownership and Crop Diversity on Profit and Efficiency of Irrigated Farms in India, *Land Use Policy*, 31, 397-405.
14. Klasen S., Priebe J. and Rudolf R. (2013), Cash Crop Choice and Income Dynamics in Rural Areas: Evidence for Post-crisis Indonesia, *Agricultural Economics*, 44, 349-364.
15. Mink S., Cao Thăng Bình và Nguyễn Thế Dũng (2004), Đa dạng hóa nông nghiệp ở Việt Nam. Tài liệu Hội thảo Quốc gia về đa dạng hóa nông nghiệp ở Việt Nam.
16. Pena-Lopez J.A. and Sanchez-Santos J.M. (2017), Individual Social Capital: Accessibility and Mobilization of Resources Embedded in Social Networks, *Social Networks*, 49, 1-11.
17. Stifel D. and Minten B. (2017), Market Access, Well-being, and Nutrition: Evidence from Ethiopia, *World Development*, 90, 229-241.