



Trung tâm Nghiên cứu & Phát triển HỒ thềng Nông nghiệp
Centre for Agrarian Systems Research & Development

Báo cáo kết quả dự án ILLIAD

**“Đánh giá vai trò hoạt động tập thể trong
tiếp cận thị trường: chuỗi giá trị nếp cái hoa
vàng Kinh Môn Hải Dương”**



**Hoàng Thanh Tùng
Paule Moustier
Nguyễn Văn Sơn
Đặng Thị Hải
Bùi Quang Dẫn
Lê Quốc Anh**





Bối cảnh nghiên cứu chuỗi giá trị nếp cái hoa vàng Kinh môn Hải Dương

- Nếp cái hoa vàng là sản phẩm có giá trị cao về mặt tiêu dùng và được người tiêu dùng thừa nhận
- Cần tiếp tục bảo tồn và phát triển, hoàn thiện chuỗi giá trị để đảm bảo phát triển bền vững
- Đơn vị tài trợ: Trung tâm Nghiên cứu Nông nghiệp quốc tế của Pháp (CIRAD).
- Đơn vị thực hiện: Trung tâm Nghiên cứu và Phát triển Hệ thống Nông nghiệp (CASRAD) dưới sự hỗ trợ về mặt phương pháp của các chuyên gia CIRAD





Mục tiêu nghiên cứu

- **Mục tiêu tổng thể:** Nâng cấp phát triển bền vững chuỗi giá trị NCHV Kinh Môn và nâng cao thu nhập cho người sản xuất và các tác nhân tham gia chuỗi giá trị.
 - **Mục tiêu cụ thể:**
 - So sánh thu nhập của các cấp độ khác nhau của hành động tập thể, nhấn mạnh đến vai trò của hiệp hội sản xuất và thương mại nếp cái hoa vàng
 - Đánh giá vai trò của Hiệp hội Sản xuất và Thương mại nếp cái hoa vàng đối với việc phát triển chuỗi giá trị nếp cái hoa vàng.
 - Đề xuất giải pháp tăng cường năng lực hiệp hội và phát triển bền vững chuỗi giá trị nếp cái hoa vàng Hải Dương.
-



Phương pháp nghiên cứu

- **Thu thập thông tin thứ cấp:** gồm các tài liệu, số liệu và báo cáo có sẵn tại các cơ quan địa phương.
 - **Thu thập thông tin sơ cấp:** thảo luận nhóm, điều tra hộ sản xuất trong và ngoài hội, phỏng vấn lãnh đạo Hội, điều tra tác nhân kinh doanh.
 - **Sử dụng phương pháp:** so sánh, thống kê mô tả để phân tích dữ liệu.
-



Số mẫu điều tra theo các kiểu hộ khác nhau

Mẫu khảo sát phân theo kiểu hộ tham gia hiệp hội và sử dụng giếng phục tráng

	Tổng số	Bán cho hiệp hội	Không bán cho hiệp hội	Sử dụng giếng phục tráng	Không sử dụng giếng phục tráng
Thành viên	97	85	12	97	0
Không là thành viên hiệp hội	113	8	105	50	63
Tổng số	210	93	117	147	63

Mẫu khảo sát hộ nông dân phân theo các thôn

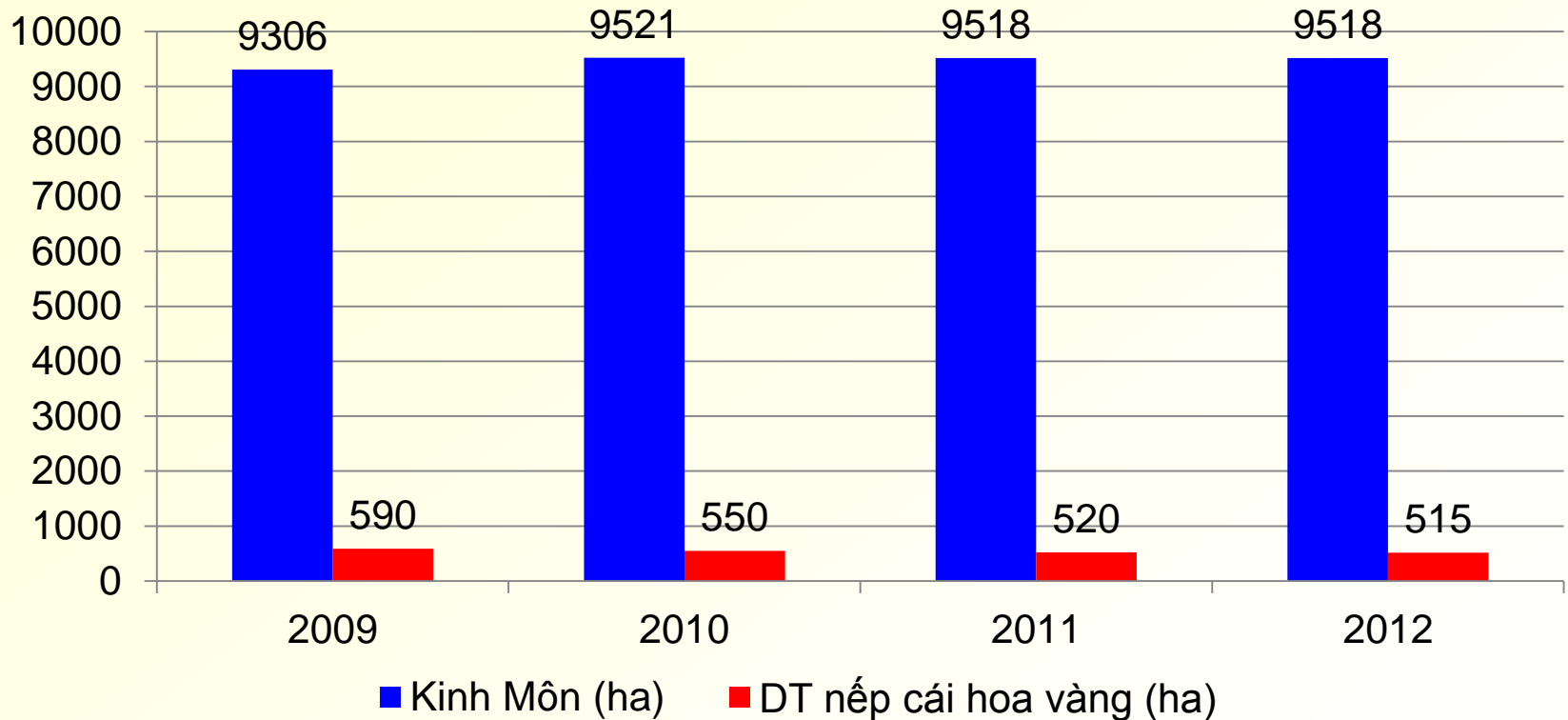
An Phu		Duy Tân		Phạm Minh		An Sinh		Long Xuyên	
An Lang	Có Tân	Duyên Linh	Linh Đông	Nghĩa Vụ	Vân O			Ngũ Uyên	
31	4	22	53	12	51			37	

Phòng vấn 30 tác nhân thương mại và bán lẻ tại Kinh Môn, Đông Triều, Yên Mỹ, Hà Nội



Kết quả nghiên cứu

Diện tích trồng nếp cái hoa vàng so với tổng diện tích



Diện tích hiệp hội chiếm 5% tổng diện tích nếp cái hoa vàng ở Kinh Môn

Nguồn: Phòng NN huyện Kinh Môn



Một số thông tin chung của hiệp hội qua các năm

	2008	2009	2010	2011	2012
Số tổ sản xuất (tổ)	3	5	6	6	6
Số thành viên tổ sản xuất (hộ)	131	253	363	367	367
Diện tích (ha)	10	20	23,4	25	25

Nguồn: Hiệp hội SX& TM nếp cái hoa vàng Kinh Môn



Các hoạt động chủ yếu của hiệp hội

- Dịch vụ đầu vào của hiệp hội
 - Dịch vụ sản xuất và thương mại
 - Tổ chức liên kết, giám sát giữa các thành viên trong nhóm nhằm thực hiện theo quy trình kỹ thuật chung
 - Hệ thống quản lý chất lượng nội bộ
 - Hệ thống bảo quản và chế biến nếp cái Hoa Vàng
 - Hoạt động hỗ trợ tiêu thụ sản phẩm
 - Thiết kế và đóng gói nhãn mác bao bì (2kg/túi)
 - Mua giá cao hơn 500 đồng/kg (4% giá thị trường)
 - Hỗ trợ tiêu thụ sản phẩm thông qua các hội chợ giới thiệu sản phẩm
-



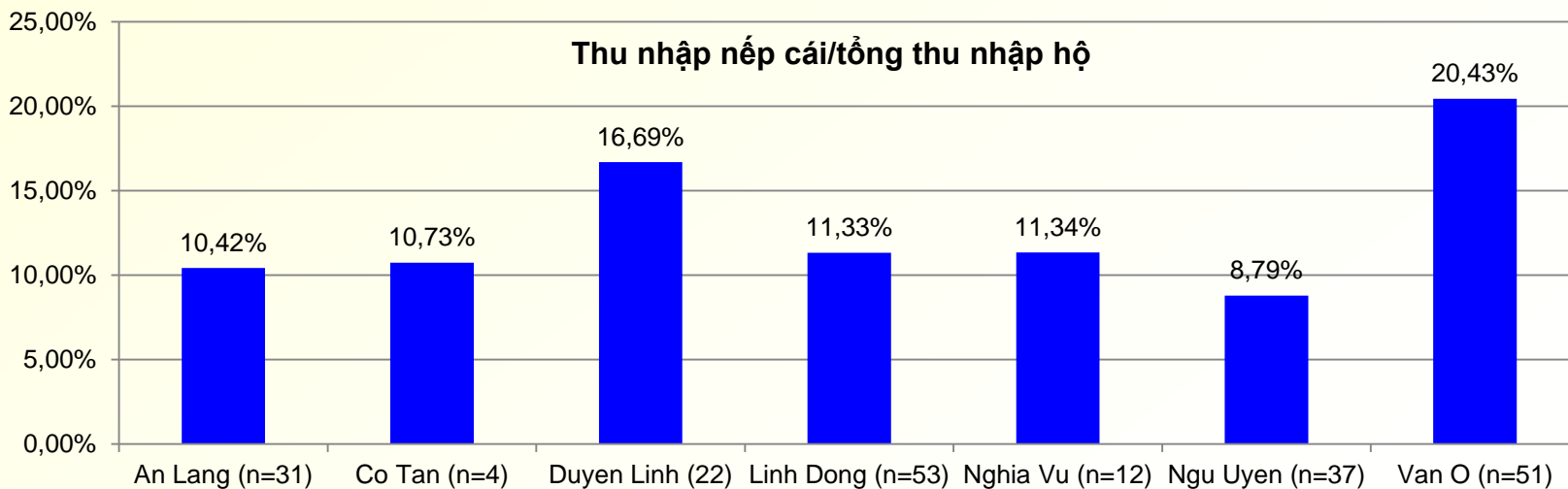
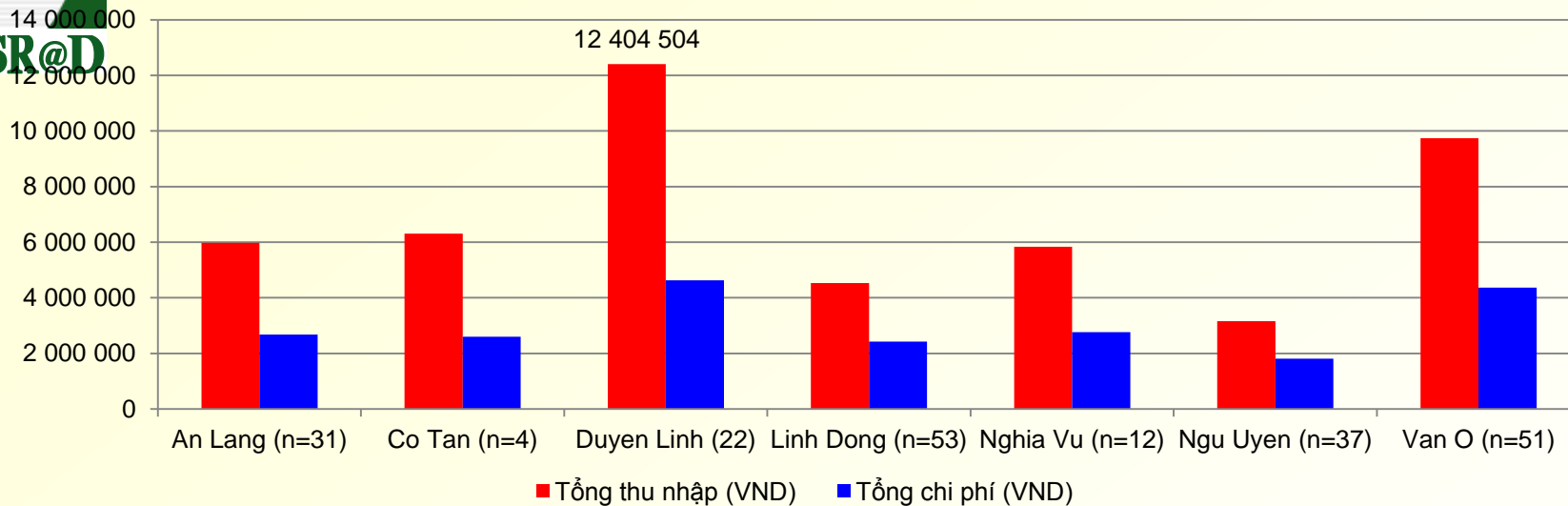
CASR@D

Đặc điểm hộ sản xuất nếp cái hoa vàng

Chỉ tiêu	Trong hiệp hội				Ngoài hiệp hội			
	Trung bình	Độ lệch chuẩn	Min	Max	Trung bình	Độ lệch chuẩn	Min	Max
Số khẩu (người)	3.84	1.27	1	6	3.84	1.11	1	7
Lao động (người)	2.54	1.11	0	6	2.42	0.84	1	5
Lao động nông nghiệp (người)	1.85	0.65	0	5	1.90	0.69	1	5
Diện tích nếp cái (sào)	2.67	1.65	0.5	9	4.43	2.61	0.3	13
Khối lượng sản xuất (kg)	347.1	233.9	50	1100	677.5	488.3	50	3100

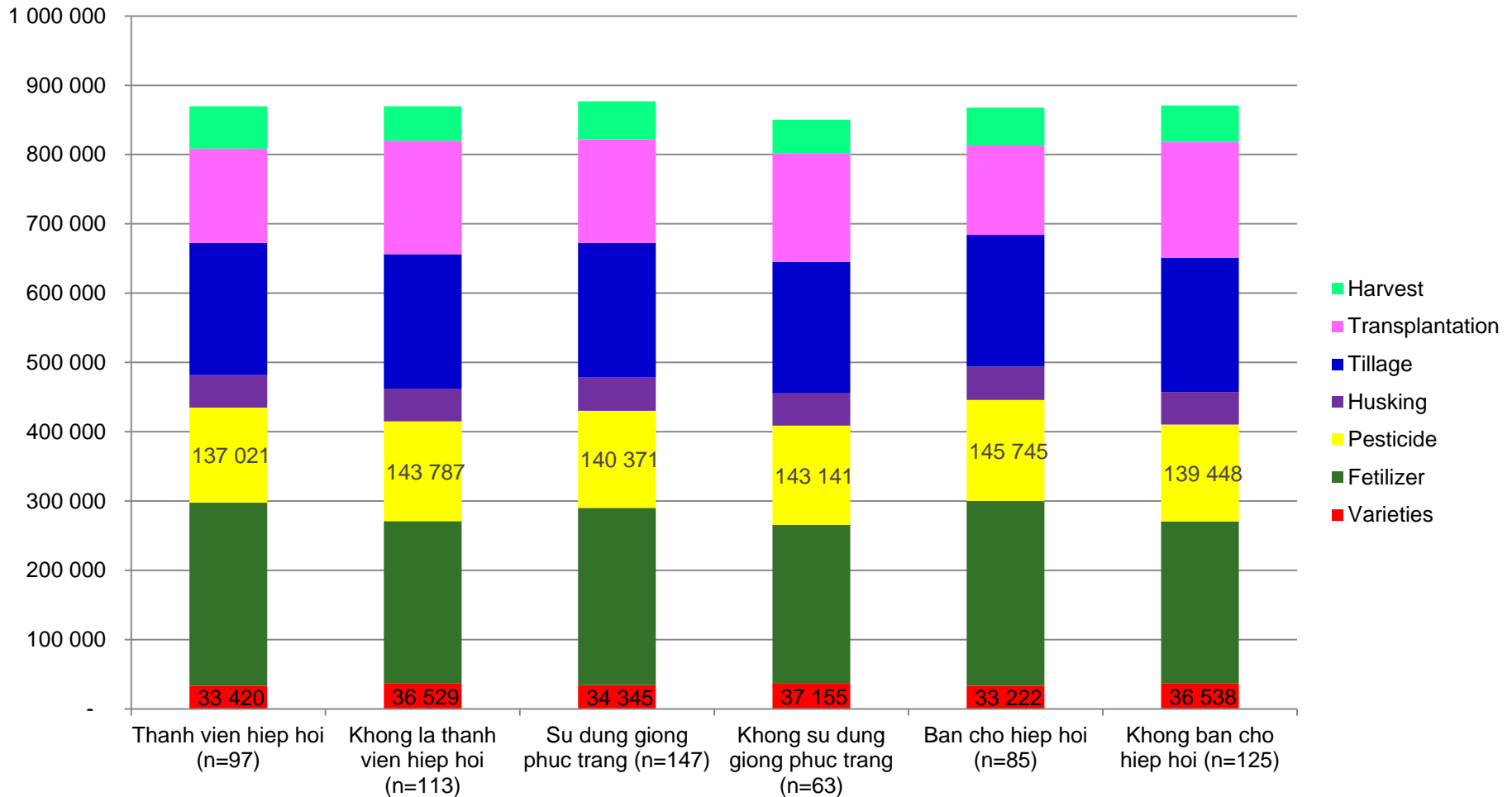


Thu nhập và chi phí sản xuất nếp cái hoa vàng/hộ





Cơ cấu chi phí cho hoạt động sản xuất nếp cái hoa vàng/sào





So sánh tỷ lệ bán của các hộ trong và ngoài hiệp hội ở các thôn nghiên cứu

		Diện tích (sào)	Năng suất (kg/sào)	Tổng khối lượng SX (kg)	Tổng tiêu dùng hộ (kg)	Tổng khối lượng cho (kg)	Tổng khối lượng bán (kg)	Tỷ lệ bán (%)
An Lăng (n=31)	Không là thành viên (1)	3.13	142	446	50	36	359	80.6%
	Thành viên (30)	2.63	132	348	53	31	263	75.7%
Lĩnh Đông (n=53)	Không là thành viên (40)	2.63	130	341	76	54	211	62.0%
	Thành viên (13)	3.05	127	387	65	63	258	66.7%
Ngư Uyên (n=37)	Không là thành viên (6)	1.62	103	166	43	-	122	73.8%
	Thành viên (31)	2.19	106	233	54	-	180	77.0%



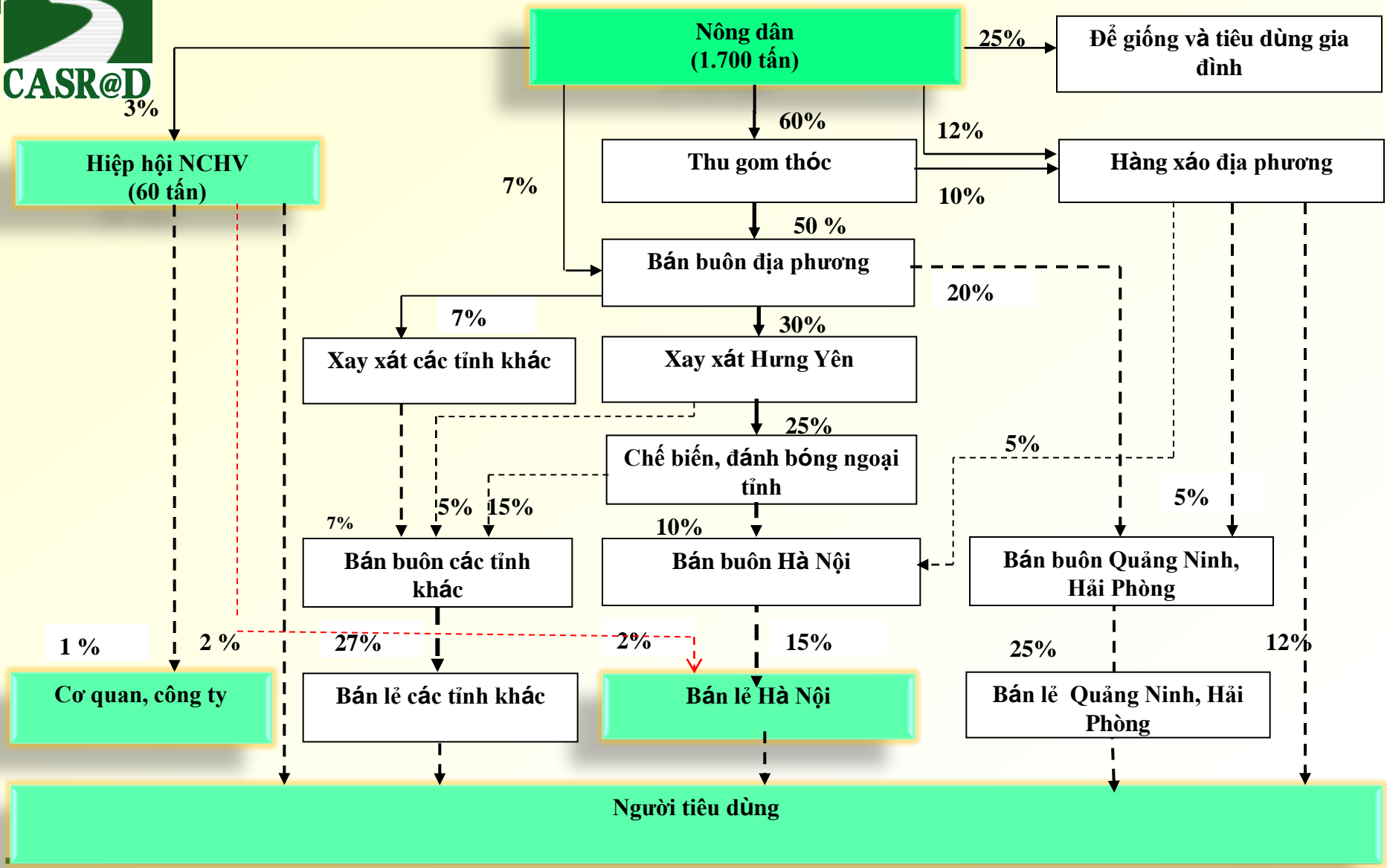
So sánh lợi ích từ nếp cái hoa vàng theo thôn giữa thành viên HH và không thành viên HH.

	Kiểu hội	Giá bán (VND/kg)	Lợi nhuận từ sản xuất/kg	Lợi nhuận do bán/kg
An Lăng	Không là thành viên	13,484	7,483	6,041
	Thành viên	13,667	8,174	6,408
Lĩnh Đông	Không là thành viên	12,731	5,748	1,465
	Thành viên	13,107	6,570	3,308
Ngư Uyên	Không là thành viên	13,583	6,549	4,059
	Thành viên	14,258	6,366	4,007



CASR@D

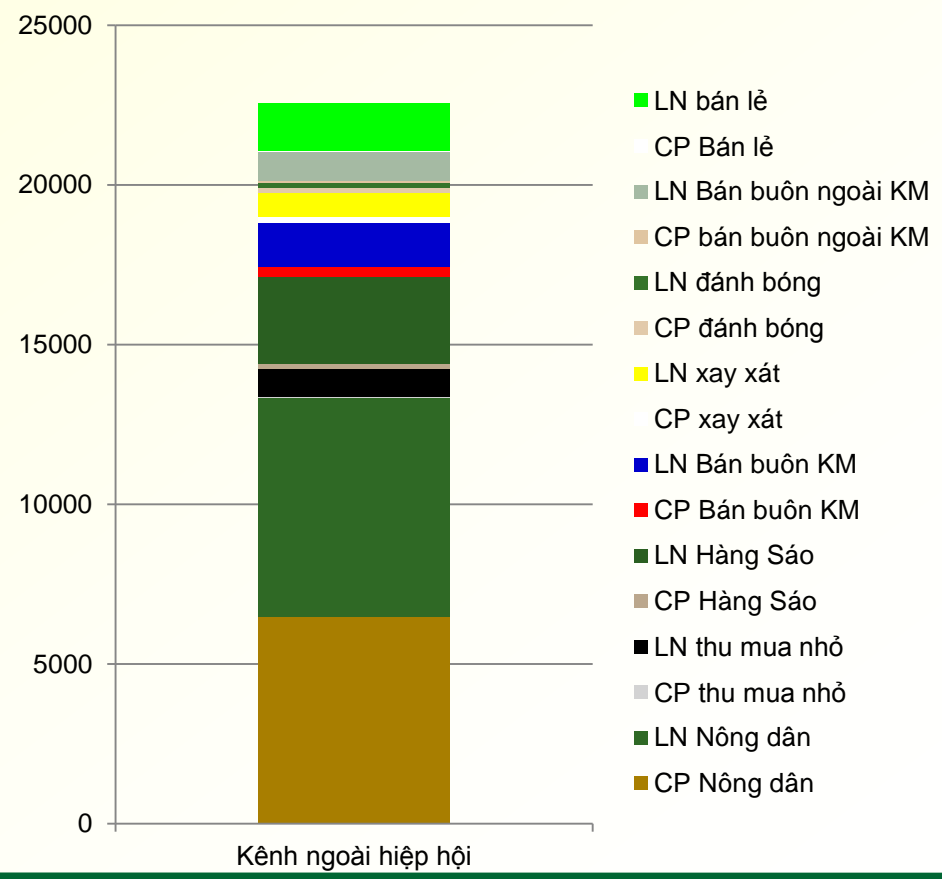
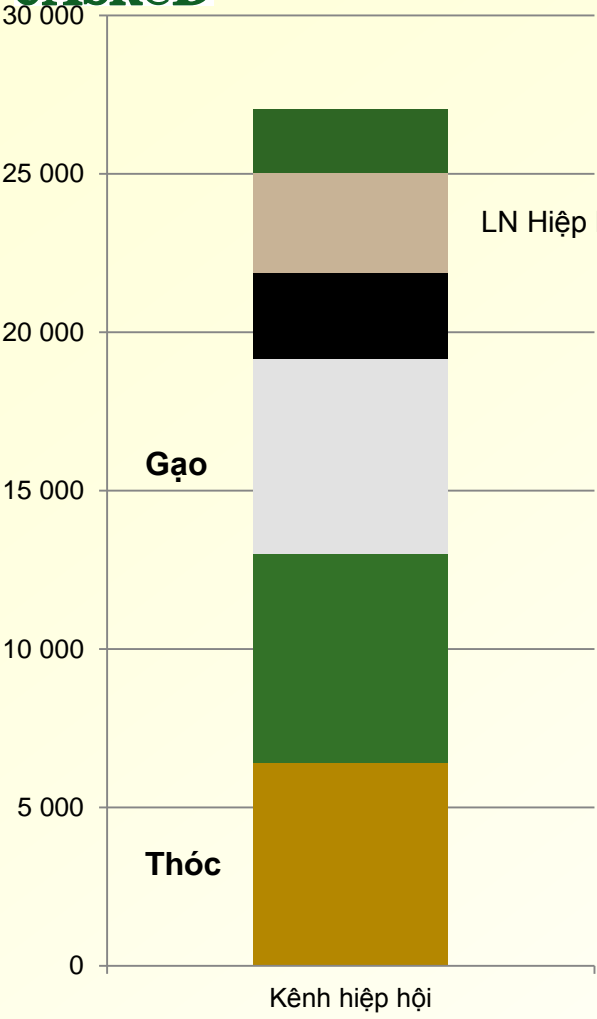
Hoạt động tiêu thụ nếp cái hoa vàng kinh môn Hải Dương



Thóc —————→
Gạo - - - - -→

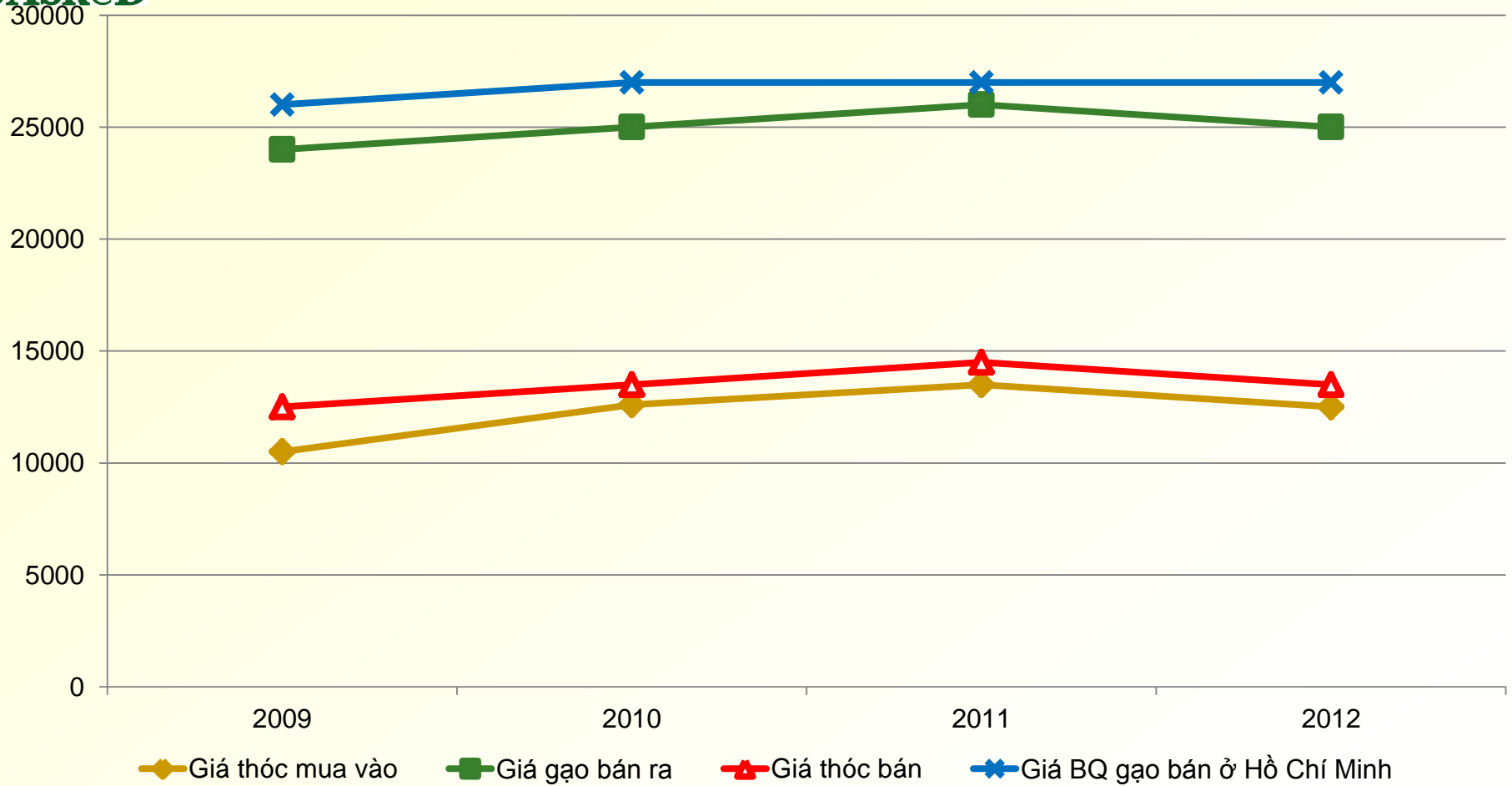


So sánh đóng góp của các tác nhân vào giá bán gạo nếp cái hoa vàng





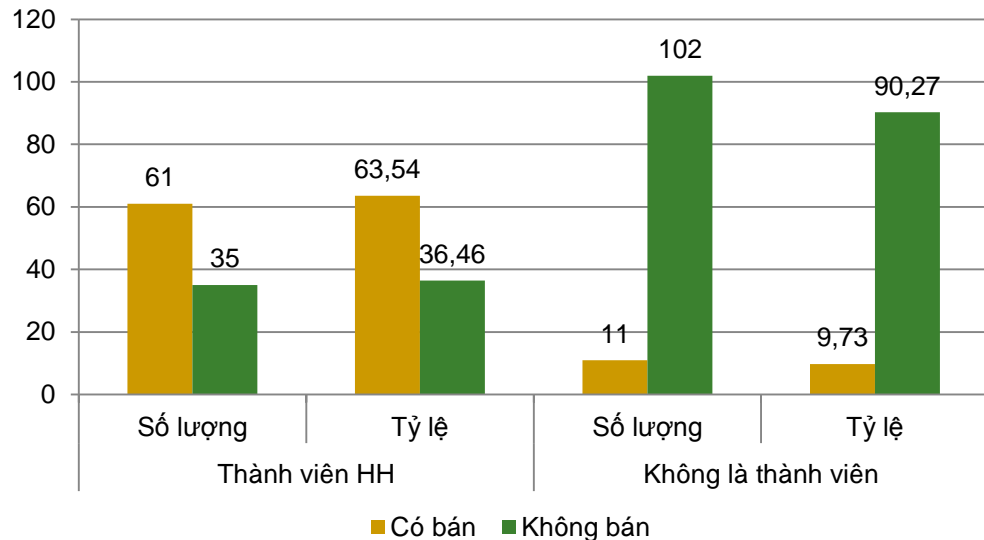
Giá bán thóc và gạo qua các năm của Hiệp hội



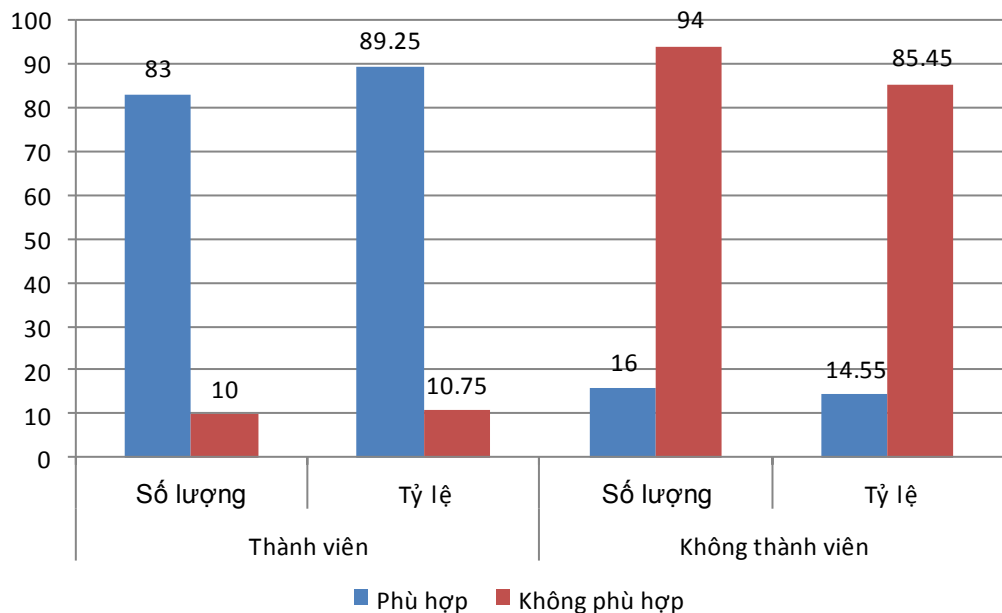


Phân tích định tính các hình thức bán của các kiểu hộ sản xuất

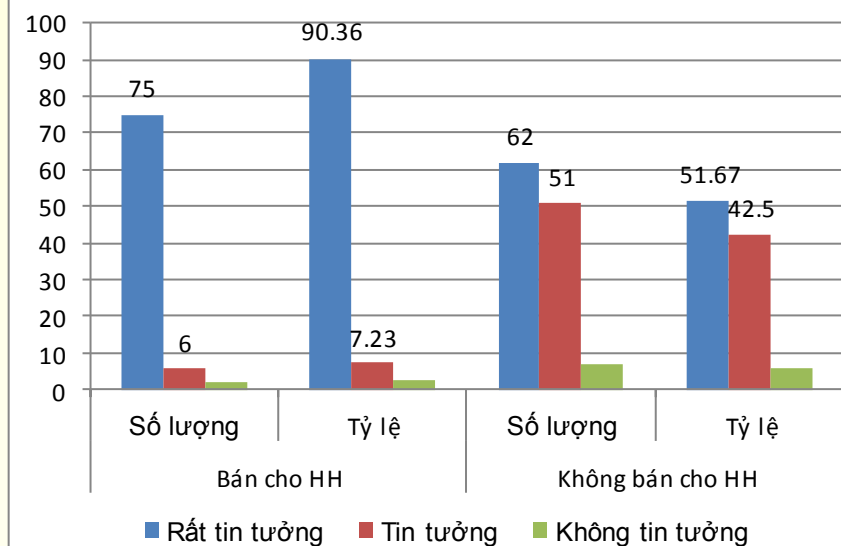
Số lượng hộ bán qua hiệp hội



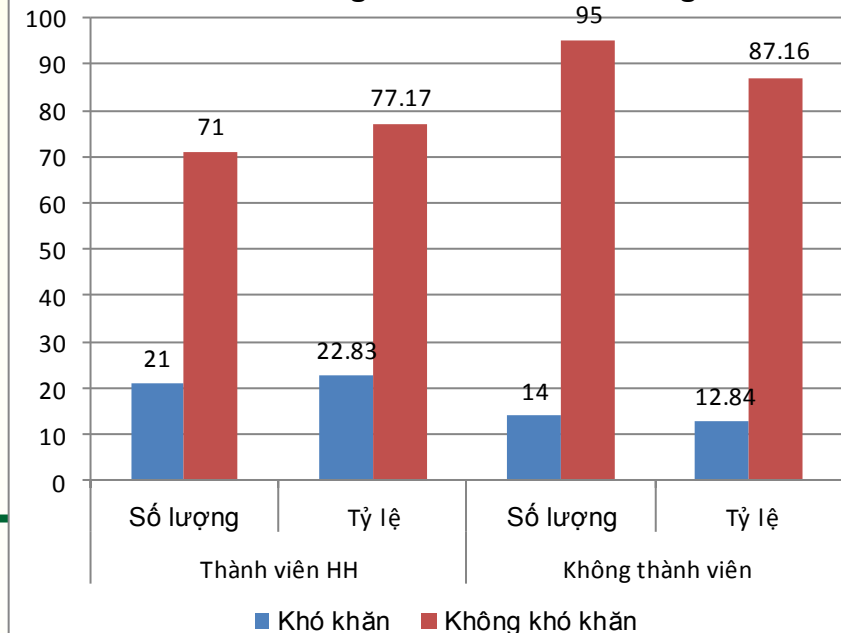
Mức độ phù hợp khi bán qua hiệp hội



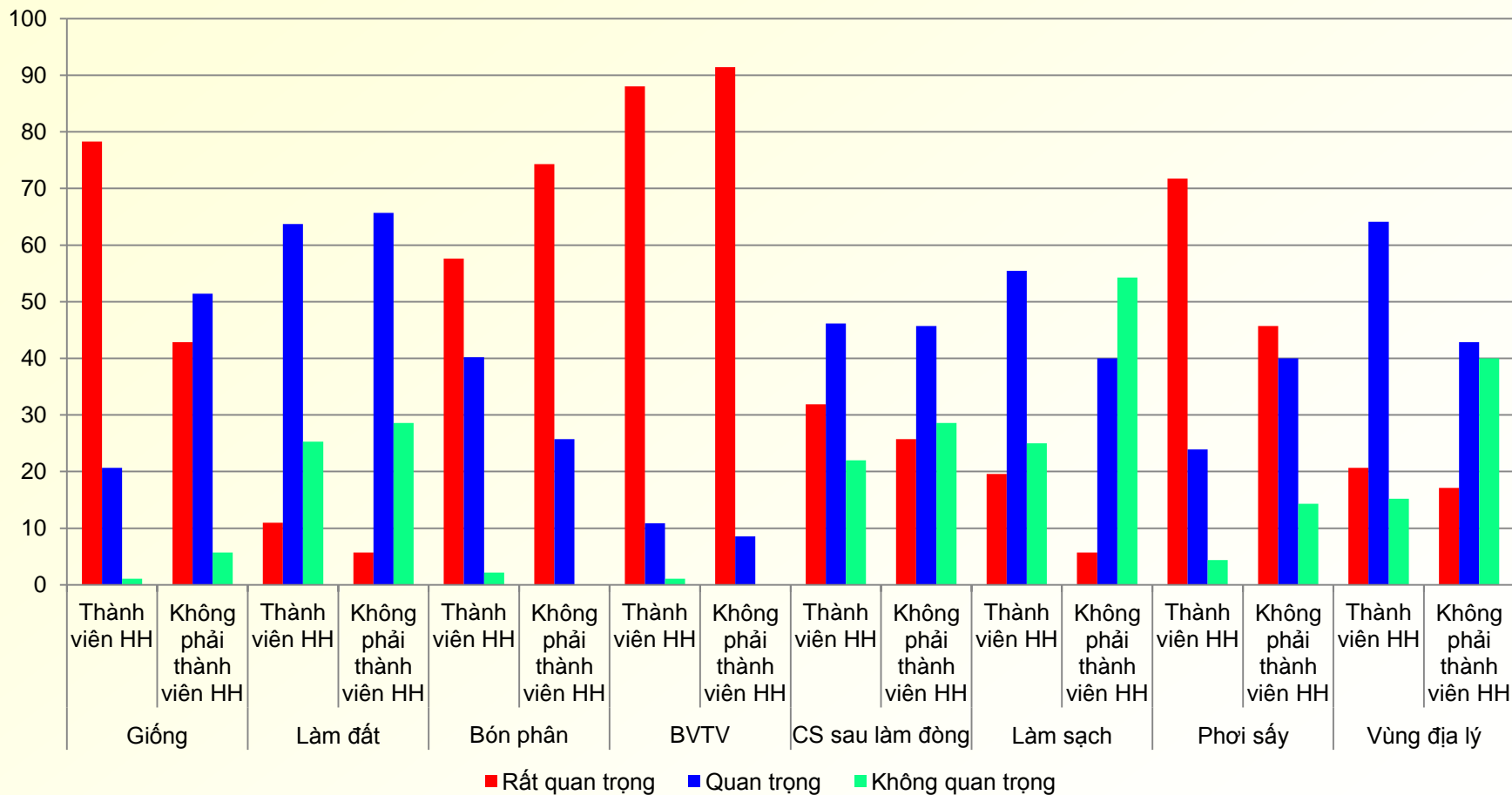
Mức độ tin tưởng của hộ khi bán qua hiệp hội



Khó khăn nếu người mua chính không mua



Đánh giá của hộ về tầm quan trọng của các yếu tố kỹ thuật đến chất lượng sản phẩm





Hành động tập thể, kiểm soát quy trình kỹ thuật và đóng góp vào tăng thu nhập từ khi có nếp cái hoa vàng

Kiểm soát quy trình kỹ thuật	Thành viên HH	Không thành viên
Có kiểm soát	81.72%	21.74%
không kiểm soát	18.28%	78.26%
Tần suất kiểm soát (lần/năm)	2.91	2.17
Tham gia vào các cuộc họp nhóm		
Có tham gia	90.4%	34.8%
Không tham gia	9.6%	65.2%
Nội dung cuộc họp nhóm		
Kỹ thuật trồng, chăm sóc	52.5%	33.3%
Bón phân	3.4%	50.0%
Phòng trừ dịch bệnh	44.1%	16.7%
Tỷ lệ tăng thu nhập từ khi có nếp cái HV	14.41%	16.95%



Thuận lợi trong phát triển chuỗi giá trị nếp cái hoa vàng Kinh Môn Hải Dương

- Giá bán gạo NCHV thường cao hơn so với các loại gạo nếp thông thường khác (giá bán cao hơn khoảng từ 2 đến 5 ngàn đồng/kg)
 - Gạo đã có sự nổi tiếng nhất định và được nhiều người tiêu dùng biết đến
 - Phục tráng được giống lúa thuần chủng của NCHV, giống lúa đã cải thiện được về hình dạng, kích cỡ hạt gạo và vẫn đảm bảo được chất lượng.
 - Nhờ vào điều kiện thổ nhưỡng nên chất lượng gạo NCHV tại Kinh Môn – Hải Dương luôn được đánh giá cao hơn so với các vùng khác.
 - Đã thành lập được hiệp hội sản xuất và tiêu thụ nếp cái Hoa vàng tại huyện Kinh Môn – Hải Dương.
 - Gạo đã được đăng kí bảo hộ nhãn hiệu tập thể “Gạo NCHV Kinh Môn – Hải Dương”.
-



Một số vấn đề cản trở đến phát triển bền vững chuỗi giá trị nếp cái hoa vàng Kinh Môn Hải Dương

- Lúa nếp cái Hoa Vàng có năng suất thấp hơn so với các giống lúa nếp khác (135 kg/sào so với 200kg/sào nếp khác)
- Chi phí đầu tư sản xuất nếp cái Hoa Vàng khá cao (khoảng 850 ngàn đồng/sào).
- Thời gian sinh trưởng của nếp cái Hoa Vàng dài hơn đến 40 ngày so với các giống lúa nếp khác
- Nếp cái Hoa Vàng đã có danh tiếng trên thị trường nên dễ bị lợi dụng danh tiếng ảnh hưởng tới danh tiếng của sản phẩm NCHV.
- Chất lượng gạo NCHV phụ thuộc rất lớn vào thổ nhưỡng và khí hậu nên khó khăn trong việc mở rộng qui mô diện tích.
- Khó quản lý về chất lượng và giá bán của sản phẩm.



Kết luận

- Hiệp hội, chính quyền địa phương và dự án đã đóng vai trò quan trọng trong việc nâng cao năng xuất nếp cái hoa vàng trong 5 năm vừa qua (phục tráng thành công giống NCHV). Việc này đã mang lại lợi ích không chỉ cho các thành viên hiệp hội mà cả hộ sản xuất không phải là thành viên hiệp hội.
- Hoạt động quảng bá sản phẩm của HH đã giúp giới thiệu sản phẩm NCHV đến người tiêu dùng, tạo danh tiếng sản phẩm.
- Bán sản phẩm qua hiệp hội giúp hộ tăng thu nhập nhưng số lượng hộ hưởng lợi từ hiệp hội không nhiều (HH tiêu thụ 60 tấn/năm, chiếm khoảng 3% sản lượng).
- Hiện nay, lợi ích của hiệp hội cho các thành viên hiệp hội so với các hộ sản xuất ngoài hiệp hội thì không dễ dàng để chứng minh.



Đề xuất

- **Một số chiến lược khả thi cho hiệp hội để phát triển chuỗi giá trị nếp cái hoa vàng bền vững.**
 - Giống: Mở rộng kênh cung cấp giống (về số lượng, chất lượng), chỉ định HH là địa chỉ duy nhất cung cấp giống.
 - Sản xuất: mở rộng các hành động tập thể và số thành viên HH để đáp ứng nhu cầu về số lượng và chất lượng cho khách hàng.
 - Chế biến sản phẩm: hướng dẫn kỹ thuật thu hoạch và phơi sấy
 - Phân phối sản phẩm: Mở rộng kênh tiêu thụ NCHV chất lượng cao, hướng tới xuất khẩu sản phẩm.
 - Thương hiệu sp: cần phân định rõ những ai có quyền sử dụng? Điều kiện sử dụng?
 - Sử dụng lợi nhuận của HH cho một số hoạt động quảng bá sản phẩm và xúc tiến thương mại (bao bì, nhãn mác...)



Xin chân thành cảm ơn!

