



Liên kết giữa công ty và hộ để phát triển các vườn cao su tại Việt Nam

Cơ hội và rủi ro về thị trường



**Tô Xuân Phúc
Đặng Việt Quang**

Hà nội, tháng 4 năm 2017

Lời cảm ơn

Báo cáo *Liên kết giữa công ty và hộ để phát triển các vườn cao su tại Việt Nam: Cơ hội và rủi ro về thị trường* được thực hiện với sự hỗ trợ hành chính của Hiệp Hội Gỗ và Lâm Sản Việt Nam (VIFORES) và Trung tâm Con người và Thiên nhiên (PanNature). Xin chân thành cảm ơn Công ty Cổ phần Cao su Sơn La, Ủy Ban Nhân Dân huyện Mường La, Phòng Nông nghiệp huyện Mường La, các tổ và đội cao su Ít Ong và Mường Bú, Ủy ban Nhân dân xã Tạ Bú, xã Mường Bú, cán bộ bản Na Trang, bản Búng và các hộ gia đình đã cung cấp thông tin cho Báo cáo. Cảm ơn các ý kiến đóng góp cho Báo cáo của Giáo sư, Tiến sĩ Khoa học Đặng Hùng Võ, Tiến sĩ Trần Thị Thúy Hoa. Cơ quan Hợp tác Phát triển Vương Quốc Anh (DFID) và Vương Quốc Na Uy (NORAD) đã hỗ trợ về kinh phí để thực hiện nghiên cứu. Các quan điểm thể hiện trong Báo cáo là của các tác giả.

Mục lục

Lời cảm ơn.....	ii
Tóm tắt báo cáo	iv
1. Bối cảnh.....	1
2. Địa bàn và phương pháp nghiên cứu.....	2
3. Tác động của suy thoái thị trường	3
3.1 Thay đổi về chi phí sản xuất.....	3
3.2. Thay đổi về thu nhập của công nhân	3
3.3. Thay đổi về hiệu quả kinh tế của cây cao su.....	4
3.4. Tác động của suy thoái thị trường đến sinh kế của hộ.....	6
3.5. Tác động về hiệu quả sử dụng đất.....	6
3.6. Thay đổi trong mối quan hệ xã hội tại địa phương	7
3.7. Tác động của suy thoái thị trường đến tài nguyên rừng	7
4. Hiệu quả của cây cao su so với một số cây trồng truyền thống khác.....	8
5. Mô hình góp đất trồng cao su: Rủi ro trong liên kết.....	10
5.1. Rủi ro trong việc phát triển cây hàng hóa phục vụ xuất khẩu	11
5.2. Rủi ro về nguồn quỹ đất sản xuất của hộ.....	12
5.3. Lợi thế so sánh của các loại cây trồng và các ưu tiên	12
5.4. Vai trò của các bên liên quan trong việc giảm rủi ro về thị trường	13
Tài liệu tham khảo.....	15

Tóm tắt báo cáo

Việt Nam là một trong năm quốc gia có diện tích trồng cao su và lượng mủ cao su sản xuất và xuất khẩu lớn nhất trên thế giới¹. Trong giai đoạn 2008-2011 giá mủ cao su xuất khẩu tăng cao dẫn đến diện tích trồng mủ cao su tại Việt Nam tăng đột biến, làm cho diện tích cao su tổng số vượt xa so với diện tích quy hoạch của Chính phủ². Giai đoạn này đã xuất hiện một số mô hình mở rộng diện tích trồng cao su, bao gồm mô hình liên kết giữa công ty cao su và các hộ dân. Mô hình liên kết này thường được gọi với cái tên ‘góp đất trồng cao su’, theo đó công ty cao su cung cấp vốn đầu tư, kỹ thuật, kiến thức quản lý và cam kết phụ trách bao tiêu sản phẩm đầu ra; các hộ dân tham gia góp đất để trồng cao su và đóng góp lao động vào các khâu trong sản xuất. Mô hình phát triển mạnh ở vùng Tây Bắc, đặc biệt tại Sơn La, Điện Biên và Lai Châu.

Từ 2012 trở về trước, giá mủ cao su xuất khẩu còn ở mức cao do vậy người người đã tin tưởng vào lợi ích kinh tế của cây cao su. Mặc dù vậy, đã có một số cảnh báo về các rủi ro đặc biệt đối với các hộ khi tham gia góp đất trồng cao su. Ví dụ nghiên cứu của Tổ chức Forest Trends thực hiện năm 2012 tại huyện Mường La tỉnh Sơn La đã cảnh báo về tác động tiêu cực của mô hình tới an ninh lương thực của hộ tham gia góp đất, bởi nguồn đất canh tác bị co hẹp, lao động dư thừa là hệ quả của việc thiếu đất canh tác. Thay đổi trong mối quan hệ giữa các thành viên của hộ là hệ quả của sự thay đổi tập quán canh tác. Tuy nhiên, khi mủ cao su xuất khẩu ở mức giá cao và cao su được coi là ‘vàng trắng’, các lời cảnh báo này đã nhanh chóng bị bỏ qua.

Năm 2012 đánh dấu sự khởi đầu của suy thoái thị trường tiêu thụ mủ cao su trên thế giới, với mức giá mủ cao su xuất khẩu vào thời điểm này chưa bằng một nửa mức giá của các năm trước đó. Đầu năm 2016, giá mủ giảm sâu tới mức giá thành không đủ bù chi phí sản xuất. Hệ quả là một số diện tích cao su ở trong nước bị chuyển đổi sang các loại cây trồng khác; một số diện tích bị ngừng chăm sóc; một số diện tích khác bị ngừng khai thác mủ.

Thị trường tiêu thụ mủ cao su suy thoái đã và đang tác động thế nào đến đến mô hình liên kết giữa công ty cao su và các hộ góp đất, cụ thể về hiệu quả sử dụng đất trong liên doanh? Suy thoái thị trường có tác động thế nào đến sinh kế của hộ?

Báo cáo này dựa trên đợt khảo sát thực địa vào cuối năm 2016 tại huyện Mường La, nơi có mô hình liên kết giữa công ty và hộ để phát triển cây cao su kể từ năm 2007. Các thông tin trong Báo cáo chủ yếu tập trung vào giai đoạn từ cuối năm 2016 trở về trước. Thông tin thị trường thay đổi kể từ đầu 2017 đến nay chỉ có ý nghĩa tham khảo. Báo cáo cho thấy:

- Nguồn đất canh tác của các hộ góp đất trồng cao su đã giảm nghiêm trọng. Hiện nhiều hộ gia đình thiếu đất canh tác. Điều này đã và đang tác động tiêu cực đến sinh kế của hộ. Mặc dù giá mủ cao su xuất khẩu bắt đầu có dấu hiệu tăng kể từ đầu 2017³, giá cao su vẫn còn tiềm ẩn rủi ro và khó tăng nhanh trong giai đoạn 2017-2035 do nguồn cung có khả năng tăng cao, và điều này sẽ luôn tạo áp lực đẩy giá xuống cho đến khi cung – cầu được cân đối.
- Trong bối cảnh thị trường suy thoái, một số hộ đã có mong muốn lấy lại phần đất đã góp của mình để canh tác. Tuy nhiên, hợp đồng liên kết với hiệu lực 50 năm sẽ trở thành rào cản tiếp cận đất đai của hộ.
- Thị trường tiêu thụ mủ cao su suy giảm đã tác động trực tiếp tới nguồn thu của hộ gia đình góp đất cho liên doanh. Sự giảm thị trường làm cho chi phí sản xuất trở thành đắt đỏ. Để cắt giảm chi phí, công ty cao su

¹ Các quốc gia khác bao gồm Thái Lan, Indonesia, Trung Quốc, Malaysia

² Thông tin chi tiết về việc mở rộng diện tích và các tác động tới tài nguyên rừng, sinh kế hộ dân và một số khía cạnh văn hóa xã hội của hộ và cộng đồng đã được phản ánh trong một số báo cáo. Ví dụ như Báo cáo Phát Triển Cao Su và Bảo Vệ Rừng ở Việt Nam. Báo cáo nghiên cứu của Forest Trends and Tropenbos International Việt Nam do Tô Xuân Phúc và Trần Hữu Nghị thực hiện năm 2013; ấn phẩm xuất bản của Nga Đào có tiêu đề Rubber plantations in the Northwest: rethinking the concept of land grabs in Vietnam (Trồng cao su ở Tây Bắc: xem xét lại quan niệm chiếm dụng đất tại Việt Nam).

³ <http://tapchicaosu.vn/phong-su/cao-su-mien-nui-phia-bac-ngay-vui-da-den.html>

phải giảm số ngày công lao động đầu tư cho các hoạt động. Điều này làm giảm thu nhập của các hộ làm công nhân. Trong bối cảnh nguồn đất canh tác thiếu, lao động dư thừa của hộ đang đối mặt với nhiều khó khăn.

- Trong bối cảnh kinh tế của các hộ tham gia liên doanh còn khó khăn, thị trường suy thoái với mức giá cao su khó có thể tăng nhanh cho đến 2035, cây cao su đã và đang trở thành cây trồng yếu thế so với các loại cây trồng khác như ngô, sắn, đậu tương, keo và một số loại cây ăn quả với chu kỳ ngắn hơn. Yếu thế của cây cao su không chỉ thể hiện qua khía cạnh hiệu quả kinh tế thấp so với các cây trồng khác mà còn qua các khía cạnh khác như yêu cầu về đầu tư lao động cao, thị trường tiêu thụ sản phẩm bấp bênh, không phù hợp với tập quán canh tác của hộ, đặc biệt là các hộ đồng bào dân tộc.
- Thị trường suy thoái đã khiến niềm tin của các hộ về hiệu quả của mô hình liên kết đang dần bị mai một. Điều này tiềm ẩn những mâu thuẫn giữa hộ và công ty, đặc biệt là các mâu thuẫn có liên quan trực tiếp đến các diện tích đất hộ đã góp vào liên doanh. Mâu thuẫn này sẽ trở thành hiện thực và có thể dẫn đến hậu quả lớn nếu thị trường tiêu thụ cao su không khởi sắc trở lại trong tương lai.
- Mặc dù hiệu quả kinh tế của cây cao su cần được đánh giá trong cả chu kỳ sinh trưởng và phát triển, bao gồm cả nguồn lợi từ gỗ sau khi cây đã hết chu kỳ cho mủ, chu kỳ dài hạn của cao su (25 năm) vẫn còn có nhiều rủi ro đối với nhiều hộ gia đình, đặc biệt là các hộ nghèo. Lựa chọn hình thức liên doanh khác, với cây hàng hóa có chu kỳ sinh trưởng phát triển ngắn hơn, nguồn đầu ra ổn định hơn (ví dụ keo, sắn) giảm rủi ro cho hộ.
- Chính quyền địa phương có vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy hình thành liên kết. Tuy nhiên, sự tham gia sâu của chính quyền có thể làm méo mó thị trường cung – cầu hình thành liên kết, và điều này làm mất tính bền vững của liên kết.

Báo cáo kiến nghị cần có đánh giá toàn diện mô hình liên kết trồng cây cao su giữa công ty cao su và hộ góp đất. Các đánh giá cần trọng tâm về các khía cạnh kinh tế, xã hội và môi trường, đặc biệt về tác động của mô hình đến sinh kế của hộ. Bên cạnh đó, cần có những đánh giá khách quan về hiệu quả sử dụng đất, dựa trên lợi thế so sánh giữa cây cao su và các loại cây trồng truyền thống khác, như ngô, sắn, đậu tương, keo. Các đánh giá về lợi thế so sánh cần quan tâm đến các khía cạnh như vốn đầu tư cho các loại cây trồng khác nhau, mức độ phù hợp với tập quán canh tác, văn hóa điều kiện kinh tế của hộ, các yêu cầu về số lượng, loại hình và chất lượng lao động, các rủi ro về thị trường đầu ra sản phẩm. Các đánh giá này nên được thực hiện thường xuyên. Mô hình kết hợp giữa công ty và hộ nhằm phát triển các diện tích trồng cao su nên được khuyến khích nếu mô hình này hội tụ đầy đủ các lợi thế so với các loại cây trồng khác và phù hợp với đặc điểm sinh kế và tập quán canh tác của hộ. Phát triển mô hình cần hết sức thận trọng, nhằm tránh những rủi ro đối với sinh kế các hộ đồng bào dân tộc vùng Tây Bắc, là vùng khó khăn nhất trong cả nước hiện nay.

1. Bối cảnh

Thập kỷ đầu của thế kỷ 21 chứng kiến sự gia tăng nhanh chóng của giá mủ cao su xuất khẩu (Hình 1). Giá tăng nhanh làm diện tích cao su ở các nước, đặc biệt tại Thái Lan, Indonesia, Trung Quốc, Việt Nam và Ấn Độ mở rộng nhanh chóng. Từ 2005 đến 2012 diện tích cao su trên thế giới đã tăng thêm 3,52 triệu ha (BVSC, 2015)⁴. Tại Việt Nam, diện tích cao su trồng mới trong giai đoạn 2005-2012 là 481.000 ha; tổng diện tích cao su đến năm 2012 đạt 910.500 ha (Tô Xuân Phúc và Trần Hữu Nghị, 2013). Con số này vượt xa so với 800.000 ha, là con số đề ra trong Chiến lược phát triển cao su của Việt Nam được Chính Phủ phê duyệt tại Quyết Định 750/QĐ-TTg năm 2009. Năm 2011, khi giá cao su đạt đỉnh điểm, kim ngạch xuất khẩu mủ cao su tự nhiên của Việt Nam đạt 3,2 tỷ USD với lượng xuất khẩu là 810 ngàn tấn (cùng nguồn trích dẫn).

Hình 1. Thay đổi giá mủ cao su xuất khẩu loại RSS3 giai đoạn 2001-2016



Nguồn: <http://www.indexmundi.com/>

Diện tích cao su mở rộng nhanh chóng trong giai đoạn 2005- 2012 đã làm nguồn cung mủ cao su tự nhiên trên thế giới tăng mạnh trong khi nhu cầu về sản phẩm này không tăng. Đây được cho là nguyên nhân dẫn đến thị trường tiêu thụ mủ cao su suy thoái. Giá mủ cao su trên thị trường thế giới giảm mạnh trong giai đoạn từ 2011 đến 2016 (Hình 1), thậm chí có thời điểm giá thành sản xuất cao hơn giá xuất khẩu. Năm 2015, kim ngạch xuất khẩu mủ cao su tự nhiên của Việt Nam giảm còn 1,5 tỷ USD mặc dù lượng xuất khẩu tăng lên 1,137 triệu tấn⁵.

Khi thị trường tiêu thụ mủ cao su trên thế giới còn đang phát triển, tại Việt Nam đã có sự xuất hiện của mô hình liên doanh liên kết giữa công ty cao su và hộ gia đình. Mô hình này được phát triển chủ yếu ở Tây Bắc. Trong mô hình này, công ty cao su ký kết hợp đồng kinh tế có thời hạn 50 năm với các hộ gia đình. Công ty chịu trách nhiệm về vốn đầu tư ban đầu, quy trình kỹ thuật trồng, chăm sóc và khai thác, cách thức quản lý nhằm phát triển mô hình, tìm kiếm thị

⁴ Diện tích cao su trên thế giới năm 2005 là 8,7 triệu. Năm 2012, diện tích đạt trên 12,2 triệu ha

⁵ Nguồn: <http://cafebiz.vn/loi-buon-cao-su-2011-trai-trang-nay-thi-bung-beo-20160818120337356.chn>

trường tiêu thụ sản phẩm. Hộ tham gia góp đất trồng cao su và đóng góp lao động trong các khâu của quá trình sản xuất. Đất của hộ góp với công ty cao su được định giá, quy ra cổ phần góp vốn trong liên doanh, theo đó hộ trở thành cổ đông trong liên doanh. Mỗi hecta (ha) đất góp vào liên doanh được định giá là 10 triệu đồng, quy ra cổ tức tương đương 8,7% giá trị đầu tư ban đầu cho mỗi ha cao su (Nguyễn Công thảo và cộng sự, 2013). Theo hợp đồng, mỗi hộ gia đình góp từ 1 ha đất trở lên vào liên doanh được cử một thành viên trong độ tuổi lao động làm công nhân cho công ty. Công nhân này được công ty trả lương hàng tháng và được tiếp cận với các quyền lợi theo quy định trong Luật Lao động. Hợp đồng liên kết cũng cho phép các hộ góp đất được trồng xen canh cây ngắn ngày trên các diện tích cao su trong thời gian cây cao su chưa khép tán (3 năm đầu, tính từ khi trồng). Theo hợp đồng, khi cây cao su có mũ và khai thác thương mại, hộ sẽ được hưởng phần lợi nhuận từ việc bán mũ, được tính dựa trên tỷ lệ vốn góp của mình (8,7% trong tổng lợi nhuận thu được sau khi trừ chi phí).

Chính quyền địa phương có vai trò quan trọng trong việc hình thành và thúc đẩy liên kết⁶. Chính quyền địa phương đưa ra các cơ chế chính sách, khuyến khích và hỗ trợ các hộ góp đất tham gia mô hình. Chính quyền cũng đầu tư vốn nhằm cải thiện điều kiện cơ sở hạ tầng như trường học, trạm y tế, đường giao thông tại các địa bàn thực hiện mô hình liên kết. Ngoài ra chính quyền còn hỗ trợ kinh phí đền bù cho các loại hoa màu, cây lâu năm trên diện tích đất các hộ đóng góp vào liên doanh. Ban chỉ đạo phát triển cao su được thành lập ở cấp tỉnh, huyện và xã, với vai trò vận động các hộ góp đất, hình thành mô hình.

Thị trường tiêu thụ mủ cao su tự nhiên trên thế giới bắt đầu suy thoái từ năm 2012. Ngoài nguyên nhân mất cân bằng trong cung cầu sản phẩm, suy thoái một phần do giá dầu thô trên thế giới tụt giảm. Giá dầu thấp dẫn đến các sản phẩm làm từ cao su nhân tạo có nguồn gốc từ dầu mỏ giảm giá, cạnh tranh trực tiếp với các sản phẩm có nguồn gốc từ cao su tự nhiên.

Thị trường suy thoái ảnh hưởng thế nào đến hiệu quả sử dụng đất trong liên doanh và đến sinh kế của các hộ góp đất với công ty? Nghiên cứu được hình thành nhằm trả lời câu hỏi này.

2. Địa bàn và phương pháp nghiên cứu

Năm 2012 nhóm nghiên cứu của Tổ chức Forest Trends đã thực hiện nghiên cứu mô hình liên kết (hay còn gọi là liên doanh) giữa Công ty Cổ phần Cao su Sơn La (sau đây được gọi là Công ty Cao su Sơn La), thuộc Tập đoàn Cao su Việt Nam và các hộ gia đình tại thị trấn Ít Ong và xã Mường Bú của huyện Mường La tỉnh Sơn La. Mường La cũng là huyện có diện tích cao su lớn nhất của tỉnh. Con số thống kê của Ủy ban Nhân dân (UBND) huyện cho thấy đến hết năm 2015 tổng diện tích trồng cao su theo mô hình liên doanh là 2.726 ha, với 1.937 hộ gia đình tham gia góp đất (bình quân 1,4 ha/hộ) (UBND Huyện Mường La, 2015).

Nghiên cứu thực hiện năm 2012 đã chỉ ra những thay đổi trong sử dụng đất khi mô hình liên doanh được hình thành. Nghiên cứu nhấn mạnh một số rủi ro, đặc biệt về phía các hộ góp đất tham gia liên doanh. Kết quả chi tiết của nghiên cứu này được mô tả trong báo cáo của Nguyễn Công Thảo và các cộng sự năm 2013.

Bắt đầu từ 2012 thị trường tiêu thụ mủ cao su trên thế giới rơi vào suy thoái và điều này đã tác động trực tiếp đến mô hình liên doanh giữa công ty và các hộ góp đất tại Việt Nam. Nhằm xem xét các tác động của suy thoái thị trường tới hình thức sử dụng đất trong liên doanh, nhóm nghiên cứu của Forest Trends thực hiện đánh giá lại mô hình trồng cao su tại trấn thị trấn Ít Ong và xã Mường Bú. Nghiên cứu sử dụng nguồn thông tin thu thập từ phỏng vấn trực tiếp các hộ góp đất tham gia mô hình nhằm đánh giá các thay đổi, đặc biệt về sinh kế hộ. Nghiên cứu cũng tiến hành thu thập thông tin từ các bên liên quan khác như một số cán bộ quản lý, đội trưởng, tổ trưởng, cán bộ UBND Huyện Mường La, xã Mường Bú và thị trấn Ít Ong. Nguồn số liệu thứ cấp được sử dụng trong báo cáo là các ấn phẩm từ cơ

⁶ Các hỗ trợ của chính quyền địa phương đa dạng, bao gồm hỗ trợ việc chuyển đổi đất đai sang đất trồng cao su, cho các hộ nghèo vay vốn phát triển chăn nuôi, hỗ trợ xây dựng trường học. Thông tin về một số hỗ trợ xem chi tiết tại Bảng 1, trang 327 trong ấn phẩm Rubber plantations in the northwest: Rethinking the concept of land grabs in Vietnam của tác giả Nga Đào đăng trên tạp chí quốc tế The Journal of Peasant Studies năm 2015.

quan quản lý, tài liệu nghiên cứu có liên quan đến trồng, mở rộng diện tích cao su, và cung – cầu nguyên liệu. Phần 3 dưới đây mô tả một số tác động của suy thoái thị trường đến một số khía cạnh kinh tế xã hội trong liên doanh.

3. Tác động của suy thoái thị trường

3.1 Thay đổi về chi phí sản xuất

Trong bối cảnh giá mủ trên thị trường giảm mạnh, công ty cao su đã phải cắt giảm chi phí sản xuất bằng cách giảm số ngày công chăm sóc, cạo mủ và giảm lượng phân bón sử dụng hàng năm. Bảng 1 chỉ ra sự thay đổi về lao động trước và sau khi thị trường suy thoái.

Bảng 1. Thay đổi đầu tư lao động và phân bón trước và sau suy thoái

Hoạt động	Trước suy thoái*	Hiện nay**
Đầu tư lao động làm cỏ	2-3 lần làm cỏ/năm. Tổng 25-36 ngày công làm cỏ/ha/năm	Sử dụng thuốc diệt cỏ 1-2 lần thay cho việc làm cỏ thủ công. Mỗi lần 1 ngày công/ha
Đầu tư phân bón	Tổng lượng phân bón (đạm, lân và kali) 610 kg/ha/năm. Tổng số 12 công lao động được sử dụng để bón phân (3 lần/năm)	Lượng phân bón giảm 20-50% so với lượng sử dụng trước đó. Lao động sử dụng bón phân giảm.

Nguồn: *: VRG, 2010 và 2011; **: Điều tra thực địa

Theo định mức lao động của Tập đoàn quy định và mức chi trả 120.465 đồng cho một ngày công, chi phí nhân công lao động cho 1 ha cao su trồng mới (như tại Mường Bú) giảm từ mức 16,56 triệu đồng vào năm 2009 xuống còn 4,28 triệu đồng/ha năm 2014.

Chi phí lao động hiện nay giảm chỉ bằng khoảng 25% chi phí lao động của những năm đầu mới trồng, trước thời điểm suy thoái.

Chi phí nhân công giảm một phần là do nhu cầu đầu tư lao động giảm cùng với chu kỳ phát triển của cây. Tuy nhiên, theo hướng dẫn của Tập đoàn, lượng nhân công chăm sóc hiện đã giảm 50% so với quy trình kỹ thuật quy định, nhằm tiết kiệm chi phí. Bảng 2 chỉ ra chi phí thực tế được công ty áp dụng và định mức yêu cầu theo như hướng dẫn kỹ thuật của Tập đoàn.

Bảng 2. Chi phí lao động áp dụng thực tế và định mức do Tập Đoàn quy định

Đơn vị: triệu đồng/ha/năm

	2009 (Năm 1)	2010 (2)	2011 (3)	2012 (4)	2013 (5)	2014 (6)	2015 (7)	2016 (8)
Chi phí thực tế	16,56	10,42	8,19	6,14	5,54	2,11	2,11	2,11
Định mức kỹ thuật của Tập đoàn*	16,56	10,42	8,19	6,14	5,54	4,28	4,28	4,28

*Nguồn: Định mức của VRG quy định cho vùng núi phía Bắc theo Quyết định số 244/QĐ-CSVN

3.2. Thay đổi về thu nhập của công nhân

Công ty cũng cắt giảm chi phí sản xuất thông qua việc giảm lượng phân bón và áp dụng phun thuốc trừ cỏ thay cho việc làm cỏ thủ công. Theo định mức của Tập đoàn, tổng lượng lao động yêu cầu cho các hoạt động này là 35,5

ngày/năm, trong khi mức áp dụng thực tế của công ty hiện nay chỉ còn 17,5 công, giảm 50% so với định mức kỹ thuật yêu cầu.

Cắt giảm lượng lao động cho các hoạt động chăm sóc cây cao su tác động trực tiếp tới công nhân, bao gồm nhiều hộ dân có người làm công nhân tại liên doanh. Một số công nhân than phiền: “*Do số ngày công giao khoán ít nên thu nhập hiện tại thậm chí không đủ để đóng bảo hiểm*”. Từ 2012 trở về trước, thu nhập bình quân của mỗi công nhân khoảng 2 triệu đồng/tháng. Tuy nhiên đến nay mỗi tháng công nhân chỉ nhận được vài ngày công nên thu nhập giảm nghiêm trọng, bình quân chỉ được 350.000 đồng/tháng. Nói cách khác, mức thu nhập của công nhân đã giảm hơn 80% so với trước đây. Thu nhập thấp, một số hộ đã xin nghỉ làm công nhân. Kết quả khảo sát tại đội cao su Ít Ong và Mường Bú cho thấy số lượng công nhân tại 2 đội này lần lượt giảm 11,7% và 54,3% (Bảng 3)

Bảng 3. Thay đổi số lượng công nhân tại đội Ít Ong, Mường Bú và trong toàn Công ty

Đơn vị: Người

Địa bàn	2011*	2016**	Tỷ lệ giảm
Đội cao su Ít Ong	205	181	-11,7%
Đội cao su Mường Bú	300	137	-54,3%
Tổng số công nhân trong công ty	4.693	3.000	-36,1%

Nguồn: *Công ty cao su, 2011; **: Điều tra thực địa năm 2016

Hợp đồng liên kết giữa công ty và các hộ góp đất quy định các hộ góp đất từ 1 ha trở lên thì mới đủ tiêu chuẩn cử 1 người làm công nhân trong công ty. Tại Mường La, với diện tích bình quân mỗi hộ góp là 1,4 ha, hầu hết các hộ đều có người làm công nhân tại công ty cao su. Theo thông tin khảo sát, 96% số công nhân lao động trong công ty là đồng bào dân tộc thiểu số.

Nghị Quyết 363/2011/NQ-HĐND của Hội đồng Nhân dân (HĐND) Tỉnh ban hành ngày 18/3/2011 về chính sách phát triển cây cao su trên địa bàn tỉnh Sơn La quy định các hộ gia đình góp đất nhưng không làm công nhân (ví dụ do diện tích đất góp nhỏ hơn 1 ha và không đủ tiêu chuẩn cử người làm công nhân, hoặc các hộ góp đất nhiều hơn 1 ha nhưng không có lao động đáp ứng được yêu cầu) sẽ được nhận hỗ trợ 3 triệu đồng/ha/năm/hộ gia đình, kéo dài trong vòng 7 năm. Tuy nhiên đến nay một số hộ vẫn chưa tiếp cận được với các khoản hỗ trợ này.⁷

Bên cạnh đó, công nhân từ các hộ gia đình góp đất xin nghỉ việc trong công ty cũng đang đòi hỏi cần phải có những khoản hỗ trợ cho khoảng thời gian còn lại của hợp đồng. Tuy nhiên cho đến nay, các hộ vẫn chưa tiếp cận được nguồn hỗ trợ.

3.3. Thay đổi về hiệu quả kinh tế của cây cao su

Cho đến nay hiệu quả kinh tế của cây cao su tại Sơn La vẫn là một ẩn số.⁸ Tại Ít Ong vườn cao su trồng năm 2007 bắt đầu cho cạo mủ năm đầu tiên, với năng suất ước tính khoảng 10,8 kg mủ nước/ha/ngày (tương đương khoảng 0,271 tấn/ha/năm). Với mức năng suất này và với mức giá 32 triệu đồng/tấn thì công ty sẽ lỗ 52,97 triệu đồng trên mỗi tấn mủ.

Hiện nay mới chỉ có vườn cao su tại Ít Ong trồng năm 2007 được cạo mủ. Các diện tích còn lại được trồng sau và chưa bắt đầu cho thu hoạch.

⁷ Báo cáo của UBND huyện Mường La số 608/BC-UBND ngày 15 tháng 12 năm 2015 về Kết quả phối hợp triển khai thực hiện kế hoạch trồng cây cao su năm 2015, phương hướng và nhiệm vụ trọng tâm năm 2016.

⁸ Mặc dù đã có tín hiệu giá mủ cao su xuất khẩu bắt đầu tăng kể từ đầu 2017 (<http://tapchicaosu.vn/phong-su/cao-su-mien-nui-phia-bac-ngay-vui-da-den.html>), hiện vẫn còn quá sớm để có thể kết luận tín hiệu tăng giá là bền vững. Xem thêm thông tin tại: <http://entemews.vn/vi-sao-hang-loat-co-phieu-cao-su-lien-tuc-tang-manh.html>

Quyết định trồng cao su tại Sơn La được đưa ra dựa trên hiệu quả kinh tế được tính toán tại thời điểm giá mủ cao su đang cao (cuối 2010 và đầu 2011). Do vậy, viễn cảnh về lợi nhuận từ cao su được đánh giá rất lạc quan. Theo cán bộ kỹ thuật của Công ty: “*Hiệu quả kinh tế của cây cao su trồng tại Sơn La... khoảng 105 triệu đồng/tấn mủ, với mức giá này cho dù năng suất mủ cao su tại Mường La nếu xuống thấp nhất cũng đạt mức hòa vốn*”

Tuy nhiên, giá mủ cao su giảm mạnh từ năm 2012. Đầu năm 2016, giá mủ cao su trong nước trung bình đạt 32 triệu đồng/tấn⁹. Với mức giá này, nếu hạch toán kinh tế theo định mức công chăm sóc, cạo mủ và năng suất mà Tập đoàn kỳ vọng (1,5 tấn mủ/ha/năm) thì công ty sẽ lỗ khoảng 2,3 triệu đồng cho mỗi tấn mủ. Với năng suất mủ hiện tại (0,271 tấn/ha/năm) và nếu áp dụng định mức đầu tư lao động, vật tư theo tiêu chí mà Tập đoàn quy định, mỗi ha trồng cao su sẽ lỗ khoảng gần 53 triệu đồng/tấn mủ. Bảng 4 chỉ ra một số thông số có liên quan đến chi phí và hiệu quả.

Bảng 4. Hiệu quả kinh tế của việc trồng cao su tại Sơn La

Hạng mục	Các thông số theo định mức của tập đoàn*	Các thông số hiện tại đang áp dụng**
Năng suất mủ (tấn/ha)	1,5	0,271
Giá bán năm 2016 (triệu đồng/tấn)	32	32
Doanh thu ước tính (triệu đồng/ha)	48,0	8,7
Chi phí tại vườn (triệu đồng /ha)	31,70	22,71
Khấu hao chi phí thời kỳ kiến thiết cơ bản	5,75	5,75
Chăm sóc, bảo vệ	4,28	2,11
Lao động cạo mủ	20,08	14,05
Phân bón, thuốc trừ sâu	1,60	0,80
Giá thành sản xuất mủ (triệu đồng/tấn mủ)	34,56	90,86
Giá thành tại vườn	21,14	83,86
Chi phí chế biến mủ	3,00	2,80
Chi phí quản lý gián tiếp	10,42	4,20
Lợi nhuận (triệu đồng/tấn)	-2,56	-58,86
Lợi nhuận của công ty (triệu đồng/tấn)	-2,30	-52,97

Nguồn: *: VRG, 2010; **Số liệu khảo sát tại ít Ong năm 2016

⁹ <http://nongnghiep.vn/gia-mu-cao-su-sang-nang-chieu-mua-nhieu-doanh-nghiep-kho-tan-dung-duoc-co-hoi-post164420.html>

3.4. Tác động của suy thoái thị trường đến sinh kế của hộ

Khi thị trường tiêu thụ mủ cao su chưa sụt giảm, bình quân mỗi lao động của hộ làm việc tại công ty có nguồn thu khoảng trên 20 triệu đồng/năm. Hàng năm, công ty đều có các khoản thưởng (ví dụ thưởng vào các dịp lễ tết) tương đương với khoảng 3,4 triệu đồng. Bên cạnh đó, trong giai đoạn đầu khi mới trồng cao su (3 năm đầu) công ty đồng ý cho các hộ góp đất được trồng xen các loại cây trồng khác trên vườn cao su. Nguồn thu từ các cây trồng xen (như ngô, đậu các loại) của mỗi hộ trung bình khoảng 10 triệu đồng/năm (Huyện Ủy Mường La, 2015). Khi cây cao su đã khép tán (bắt đầu từ năm thứ 4 sau khi trồng), công ty không cho phép trồng xen, do vậy nguồn thu của hộ từ cây trồng xen canh không còn.

Thị trường suy thoái, công ty cắt giảm chi phí sản xuất, bao gồm cả số lượng ngày công lao động cho các hoạt động chăm sóc và bảo vệ vườn cây. Ngoài ra, yêu cầu lao động cho quá trình chăm sóc cây cũng giảm dần theo chu kỳ phát triển của cây. Điều này tác động trực tiếp đến thu nhập của hộ. Các khoản hỗ trợ và tiền thưởng cũng không còn¹⁰ trong khi thu nhập từ việc chăm sóc vườn cao su rất thấp. Hiện tượng nợ lương công nhân và chậm trả thẻ bảo hiểm y tế đã bắt đầu xuất hiện. Số liệu điều tra thực địa năm 2016 cho thấy nguồn thu trung bình của mỗi hộ góp đất chỉ còn 4,21 triệu đồng/năm, chiếm 12,7% thu nhập của hộ trước khi thị trường suy thoái.

Do nguồn thu từ công nhân cho công ty cao su giảm mạnh nên các hộ gia đình đã tập trung vào các hoạt động tạo nguồn thu khác như trồng ngô, trồng sắn, chăn nuôi và làm thuê. Ở bản Na Trang và Bản Búng đa phần các hộ định cư từ lâu nên khai hoang được nhiều đất. Các hộ tại hai bản này không góp hết đất vào liên doanh mà vẫn giữ cho mình một vài ha đất nương để trồng ngô, sắn và cây ăn quả¹¹. Bên cạnh đó, hầu hết các hộ gia đình đều có ruộng, là nguồn đất canh tác quan trọng giúp hộ duy trì lương thực trong năm.

Các hộ gia đình ở các bản tái định cư như Huỷ Hao và Huỷ Cừm của xã Mường Bú, huyện Mường La là người dân ở nơi khác chuyển đến. Diện tích đất canh tác được chia nhỏ; đất khai hoang của các hộ hầu như không có. Do tin tưởng vào lợi ích của mô hình, hầu hết các hộ tại các bản này đã góp hết quỹ đất canh tác của mình vào liên doanh để trồng cao su. Hiện các hộ không còn đất sản xuất. Trong bối cảnh thu nhập từ việc trồng cao su giảm và nguồn đất canh tác không còn, sinh kế của các hộ này hiện đang bị ảnh hưởng lớn. Theo ý kiến của một người dân: *“Đất đã góp cho công ty với thời hạn 50 năm, không thể lấy lại để trồng các cây trồng khác, trong khi chăn nuôi cũng khó khăn vì không được phép chăn thả”*. Điều này phản ánh khó khăn hiện nay trong việc duy trì sinh kế của hộ.

3.5. Tác động về hiệu quả sử dụng đất

Giá mủ cao su xuất khẩu giảm đã và đang tác động trực tiếp tới mô hình liên kết giữa người dân và công ty cao su. Hiện đã bắt đầu xuất hiện một số lo lắng và mâu thuẫn trong các hộ góp đất, có liên quan đến hiệu quả sử dụng đất trong liên doanh. Cụ thể, một số hộ dân đã có nguyện vọng lấy lại đất trong liên doanh để trồng các loại cây khác. Tại xã Tạ Bú trước đây có 240 ha đất đã bàn giao cho công ty nhưng do sức ép về đất canh tác, công ty đã phải trả lại đất để các hộ trồng ngô. Ở Tạ Bú, hiện có 69 ha cao su kém phát triển, các hộ dân tại đây đang có nguyện vọng lấy lại diện tích đất này để canh tác. Trong thời gian tới, nếu giá mủ cao su xuất khẩu không tăng trở lại, sức ép đòi đất canh tác của các hộ sẽ tăng.

Do hiệu quả kinh tế của việc trồng cao su không đạt như mong muốn, một số hộ bắt đầu mất dần ý thức bảo vệ vườn cao su. Hiện tượng chăn thả trâu, bò vào vườn cao su đã bắt đầu xuất hiện và điều này dẫn đến một số mâu thuẫn giữa công ty và hộ. Theo một hộ dân tại bản Búng, xã Mường Bú *“Ở Bản đã xảy ra những vụ bê bối, cạo vỏ cây cao*

¹⁰ Theo chính sách hỗ trợ của Tỉnh và của Công ty Cao su Sơn La, khi tham gia góp đất các hộ gia đình được hỗ trợ 10 triệu đồng/ha đối với đất trồng cây lâu năm, 6 triệu đồng/ha đối với đất trồng cây hàng năm, 5 triệu đồng/ha đối với rừng trồng, và 200.000 đồng/ha đối với đất lâm nghiệp khoanh nuôi tái sinh rừng. Ngoài ra các hộ còn được hỗ trợ xây nhà vệ sinh và 3 triệu đồng/ha/năm để mua giống, phân bón để đầu tư trồng cây lương thực trên diện tích còn lại trong vòng 7 năm. Mỗi hộ còn được vay 5,4 triệu với lãi suất 0% để mua bò và hoàn trả trong vòng 3 năm (Nguyễn Công Thảo và Cộng Sự, 2013)

¹¹ Theo thông tin khảo sát, ở Bản Búng có khoảng 40 hộ gia đình (chiếm 35% số hộ trong bản) với mỗi hộ còn khoảng 3 ha đất để trồng các loại cây trồng khác

su. Những vụ như thế này sẽ diễn ra nhiều hơn.” Mặc dù mâu thuẫn giữa người dân và công ty chưa trở thành phổ biến, xu hướng hiện tại cho thấy nếu thị trường không khởi sắc, sức ép về hiệu quả sử dụng đất trong mô hình liên doanh góp đất trồng cao su ngày càng lớn, và ý thức bảo vệ vườn cao su sẽ tiếp tục giảm. Đây là nguyên nhân có thể dẫn đến các mâu thuẫn ở quy mô lớn hơn trong tương lai không xa.

3.6. Thay đổi trong mối quan hệ xã hội tại địa phương

Suy giảm của thị trường tiêu thụ mủ cao su không những chỉ tác động trực tiếp đến công ty và hộ gia đình tham gia góp đất mà còn tác động đến mối quan hệ giữa chính quyền địa phương và công ty.

Tại huyện Mường La, trước đây chính quyền cấp xã tham gia phát triển trồng cao su với vai trò tuyên truyền vận động các hộ gia đình góp đất tham gia mô hình. Tuy nhiên, cho đến nay mối quan tâm của chính quyền xã đã giảm. Một hộ dân nhận xét: “Trước đây UBND xã quan tâm nhiều đến công ty và giúp công ty cũng nhiều nhưng hiện tại UBND xã có vẻ không quan tâm đến công ty nữa”. Tại một số địa bàn, UBND xã hiểu được sức ép về đất canh tác cho người dân, có đề cập với công ty để tìm hướng giải quyết. Tuy nhiên hiện chưa có hướng giải quyết nào được đưa ra.

Theo Nghị quyết 109/2015/NQ-HĐND của HĐND Tỉnh ngày 8/7/2015, công nhân làm việc tại công ty từ các hộ góp đất được hỗ trợ tạo việc làm nhằm tăng thu nhập¹². Tuy nhiên đối với các hộ đã xin nghỉ việc tại công ty, và các hộ công ty chấm dứt hợp đồng, công ty không quan tâm đến việc làm của công nhân sau khi nghỉ việc. Khi vận động các hộ tham gia góp đất, chính quyền xã và công ty đã đưa ra những lời hứa về hiệu quả của mô hình đối với hộ, cũng như những hỗ trợ đối với hộ nhằm đảm bảo hộ tham gia mô hình ổn định. Hiện tại, mô hình không hiệu quả và hộ cảm thấy bị bỏ rơi. Một số cán bộ xã chia sẻ: “Cần biết rõ hiệu quả kinh tế trước khi triển khai, áp dụng. Đối với cây cao su thực tế kinh nghiệm chưa có, sản phẩm mủ chưa rõ nhiều hay ít, hiệu quả kinh tế chưa rõ ràng.”

UBND huyện đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy hình thành mô hình. Cụ thể, chính quyền huyện có trách nhiệm thực hiện các chính sách hỗ trợ phát triển cây cao su theo tinh thần chỉ đạo của tỉnh Sơn La. Các công việc chính quyền huyện tham gia bao gồm tuyên truyền vận động các hộ dân tham gia góp đất, thực hiện công việc đo đạc lập hồ sơ địa chính và bàn giao đất cho công ty. Tuy nhiên theo đánh giá của Huyện ủy Mường La trong Báo cáo sơ kết 7 năm thực hiện chủ trương phát triển cây cao su thì “Công tác phối hợp giữa các cấp chính quyền với Công ty cổ phần cao su Sơn La, các đội cao su trên địa bàn chưa được chặt chẽ” nên những mâu thuẫn, tranh chấp đất đai chưa được giải quyết kịp thời. Một số ví dụ điển hình bao gồm mâu thuẫn giữa các hộ gia đình góp đất và công ty xảy ra tại bản Lâm, xã Chiềng San và bản Bắc, xã Tạ Bú. Mâu thuẫn có liên quan đến đất đai phát sinh từ năm 2009-2010 nhưng đến 2015 thì UBND Huyện mới phối hợp với UBND xã họp dân lấy ý kiến và thảo luận để giải quyết vấn đề (Huyện Ủy Mường La, 2015; UBND Huyện Mường La, 2015).

Sức ép về đất canh tác có thể làm phát sinh mâu thuẫn giữa người dân và công ty, và điều này tiềm ẩn những khó khăn cho công tác quản lý của chính quyền địa phương trong tương lai. Theo yêu cầu ban đầu, các hộ gia đình tham gia góp đất vào mô hình sẽ được cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất (sổ đỏ) đối với diện tích đất góp. Tuy nhiên, việc cấp giấy chứng nhận sử dụng đất và lưu giữ giấy đã có một số sai sót (thông tin trên sổ không chính xác, sổ bị hỏng, cháy)¹³. Thiếu giấy chứng nhận quyền sử dụng đất có nghĩa không có cơ sở pháp lý cho việc giải quyết nếu có thêm các mâu thuẫn phát sinh trong tương lai.

3.7. Tác động của suy thoái thị trường đến tài nguyên rừng

Khi góp đất hình thành mô hình liên kết, đã có một số diện tích rừng cộng đồng bị chuyển đổi thành đất trồng cao su. Hiện nghiên cứu chưa có thông tin chi tiết về tác động của việc chuyển đổi các diện tích rừng này đối với đời sống vật

¹² Tham khảo Nghị quyết 109/2015/NQ-HĐND tại <http://thuvienphapluat.vn/van-ban/Tai-chinh-nha-nuoc/Nghi-quet-109-2015-NQ-HDND-bo-sung-363-2011-NQ-HDND-phat-trien-cay-cao-su-Son-La-284589.aspx>

¹³ Theo báo cáo cuối năm của UBND Huyện Mường La số 608/BC-UBND thì 2.237 giấy chứng nhận quyền sử dụng đất của các hộ góp đất trồng cao su. Tuy nhiên, một số giấy chứng nhận có nhiều sai sót như tên, ngày tháng năm sinh của người đứng tên trên giấy

chất và tinh thần của người dân. Tuy nhiên, đối với nhiều cộng đồng dân tộc, bao gồm cả những cộng đồng dân tộc Thái thuộc vùng Tây Bắc, rừng cộng đồng có vai trò hết sức quan trọng trong đời sống tâm linh. Rừng là nơi duy trì các hệ thống niềm tin, tín ngưỡng thông qua đó các kết nối của cộng đồng được duy trì một cách bền vững. Tại một số nơi, rừng cộng đồng còn có vai trò như là một ‘ngân hàng đất’, là nơi tạo nguồn quỹ đất canh tác cho các hộ thiếu đất, đặc biệt là các hộ mới thành lập. Với vai trò này rừng cộng đồng không chỉ là chỗ dựa về văn hóa và tinh thần cho cộng đồng, thông qua đó các giá trị truyền thống được bảo tồn mà rừng cộng đồng còn trực tiếp góp phần vào xóa đói giảm nghèo cho một số hộ gia đình khó khăn. Mất đi các diện tích rừng cộng đồng có thể làm thay đổi cấu trúc văn hóa xã hội của cộng đồng và tác động tiêu cực đến sinh kế, đặc biệt đối với một số hộ trong nhóm dễ bị tổn thương.

Cần có những nghiên cứu toàn diện về tác động của việc mất đi những diện tích rừng cộng đồng do việc mở rộng các diện tích vườn cao su đến đời sống vật chất và tinh thần của các cộng đồng sống dựa vào rừng.

Thị trường tiêu thụ mủ cao su suy thoái làm cho xu hướng chuyển đổi rừng sang trồng cao su ở vùng Tây Bắc bị chững lại. Tuy nhiên, xu hướng này có bền vững hay không phụ thuộc vào sự thay đổi của thị trường trong tương lai cũng như những cơ chế chính sách của Nhà nước trong việc ưu tiên phát triển kinh tế (ví dụ qua trồng cao su) hay bảo vệ rừng.

4. Hiệu quả của cây cao su so với một số cây trồng truyền thống khác

Giá mủ cao su trên thị trường thế giới giảm, làm cho cây cao su một thời đã được coi là cây ‘vàng trắng’ trở thành yếu thế so với các loại cây trồng khác như ngô, sắn, đậu tương. Các thế yếu của cây cao su thể hiện trên các khía cạnh như lợi ích kinh tế, yêu cầu về số lượng và chất lượng lao động, trình độ canh tác.

Vườn cao su trồng từ năm 2007 tại Ít Ong bắt đầu cạo mủ năm đầu tiên (2016). Năng suất mủ của năm đầu tiên thấp. Năng suất mủ sẽ tăng vào các năm sau đó và đạt ổn định bắt đầu từ năm thứ 4. Để đánh giá hiệu quả kinh tế của cây cao su, nhóm nghiên cứu dựa trên số liệu từ quy trình và định mức của Tập đoàn cao su sử dụng cho các tỉnh vùng núi phía Bắc. Hiệu quả kinh tế của các cây trồng truyền thống khác (ngô, sắn) được thu thập thông qua phỏng vấn người dân tại địa bàn nghiên cứu. Kết quả của việc đánh giá hiệu quả kinh tế giữa cao su và các loại cây trồng được sử dụng phổ biến ở địa phương được thể hiện qua Bảng 5.

Bảng 5. Hiệu quả kinh tế của cây cao su so với một số cây trồng khác

Hạng mục	Cao su		Ngô lai**	Sắn **
	Theo quy trình kỹ thuật của Tập Đoàn*	Năng suất thực tế (Ít Ong 2016)**		
Năng suất (tấn/ha)	1,31	0,271	9	25
Giá bán năm 2016 (triệu đồng/tấn)	32	32	4,5	1,52
Doanh thu (triệu đồng/ha)	42	8,7	40,5	38
Tổng chi phí (triệu đồng/ha)	31,9	24,6	15,5	12,5
Lợi nhuận (triệu đồng/ha)	10,1	-15,9	-	-
Lợi ích người dân được hưởng từ công lao động (triệu đồng/ha)	17,17	-	25	25,5

Nguồn: *Định mức của Tập đoàn Công nghiệp Cao Su (VRG, 2011); **: Điều tra thực địa năm 2016

Bảng 5 cho thấy về mặt hiệu quả kinh tế hiện nay cây cao su thấp hơn nhiều so với ngô và sắn. Để cây cao su có thể đạt được năng suất kỳ vọng như thiết kế của công ty đòi hỏi phải có điều kiện khí hậu, thổ nhưỡng và địa hình phù hợp với sinh trưởng và phát triển của cây cao su. Tuy nhiên, địa hình tại Sơn La có nhiều đồi núi, độ dốc cao, là đất hạng 3 không phải đất tốt. Khí hậu trong năm có một mùa đông lạnh, sương muối thường xuyên xuất hiện nên cây cao su dễ bị lạnh, có thể dẫn đến năng suất thấp, thậm chí bị chết. Khả năng để cao su trồng tại Sơn La đạt được năng suất như thiết kế là rất khó khăn.

Trong giai đoạn gần đây, sắn đã trở thành một trong những loại cây trồng ưu tiên của địa phương¹⁴. Theo ước tính, năng suất của sắn giống lai đạt 25 tấn/ha, tương đương với 25,5 triệu đồng/ha lợi nhuận sau khi trừ chi phí¹⁵. Mức thu nhập này cao hơn 1,5 lần so với thu nhập từ cao su.

Tương tự đối với cây ngô, theo tính toán từ các thông tin thu thập từ các hộ dân tại Mường Bú thì mỗi ha ngô có thể cho thu nhập khoảng 25 triệu đồng/ha sau khi trừ chi phí.

So sánh với việc trồng ngô và sắn, nếu trồng cao su có được năng suất mủ như thiết kế trong quy trình kỹ thuật của Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam (1,3 tấn/ha), với giá mủ cao su đầu năm 2016 là 32 triệu đồng/tấn thì nguồn thu từ mỗi ha cao su của hộ sẽ đạt khoảng 17 triệu đồng. Mức thu nhập này chỉ tương đương 70% thu nhập từ mỗi ha ngô hoặc sắn.

Trong thời điểm hiện tại, với năng suất mủ cao su từ những năm đầu rất thấp, nguồn thu từ mỗi ha cao su chỉ bằng 20% nguồn thu từ mỗi ha ngô hoặc sắn. Giá mủ thấp, công ty đã dừng khai thác tại một số địa bàn. Theo ý kiến một số hộ dân tại Mường Bú: *“Thu nhập từ cao su hiện tại chỉ bằng một phần mười thu nhập từ trồng ngô”*.

Bảng 6 so sánh sự khác nhau về các yêu cầu trồng cao su có liên quan đến chất lượng đất đai, lao động, tập quán canh tác giữa cây cao su và các loại cây trồng truyền thống khác. So với ngô và sắn thì yêu cầu vốn đầu tư ban đầu cho trồng cao su là khá lớn trong khi hiệu quả kinh tế chưa được khẳng định và phụ thuộc hoàn toàn vào thị trường xuất khẩu. Trồng ngô và sắn đòi hỏi chi phí đầu tư thấp hơn; các hộ cũng có thể bán các sản phẩm này ngay tại địa phương và có nguồn thu bằng tiền mặt đều đặn hàng năm.

Nhìn chung các yêu cầu về kỹ thuật canh tác áp dụng cho cây cao su phức tạp hơn rất nhiều so với yêu cầu đối với các loại cây trồng khác như ngô, sắn. Ví dụ, trồng cao su trên đất dốc yêu cầu kỹ thuật làm vườn cao su theo đường đồng mức, làm vườn ươm nhân giống, ghép mắt, trồng, chăm sóc và kỹ thuật cạo mủ. Những kỹ thuật này đòi hỏi các hộ gia đình tham gia phải được tập huấn. Ngoài ra hộ còn phải tuân thủ các quy định nghiêm ngặt về thời gian làm việc trong ngày.

Yêu cầu kỹ thuật canh tác đối với ngô và sắn đơn giản hơn nhiều. Trong quá trình canh tác, các hộ cũng chủ động bố trí thời gian, phù hợp với hoàn cảnh của hộ.

Trồng cao su tại các địa bàn như Sơn La còn gặp phải một số rủi ro về thiên tai như gãy đổ do lũ lụt, mưa bão, chết do cháy rừng hay gặp thời tiết lạnh. Thời tiết tại Sơn La có một mùa mưa bão, thường xuyên gây lũ lụt và một mùa lạnh có nhiều nơi có sương muối. Một số diện tích cao su tại Sơn La đã chết vì sương muối và do cháy rừng.

Ngô và sắn là cây hàng năm. Các hộ thường bắt đầu trồng vào tháng 4 khi bắt đầu có mưa; thời gian thu hoạch khoảng tháng 9, trước mùa mưa bão do vậy thường tránh được rủi ro do thiên tai gây ra.

¹⁴ Hiện nay cây sắn được UBND Tỉnh quy hoạch phát triển đến năm 2020 theo Quyết định số 600/QĐ-UBND ngày 16/3/2016. Theo quy hoạch này, Mường La sẽ tập trung trồng sắn tại 6 xã trong đó có xã Mường Bú, tổng diện tích quy hoạch sắn tại Mường La sẽ lên đến 1.650 ha vào năm 2025 (UBND tỉnh Sơn La, 2016)

¹⁵ Tham Khảo: <http://baosonla.org.vn/vi/bai-viet/mo-hinh-trong-san-hieu-qua-ben-vung-1194>

Bảng 6. Yêu cầu đầu tư và rủi ro giữa cây cao su, sắn và ngô

Các yêu cầu	Cao su	Sắn	Ngô
Yêu cầu về vốn đầu tư ban đầu	Vốn đầu tư thiết kế cơ bản: 115 triệu/ha (khấu hao trong 20 năm). Chi phí cho các năm tiếp theo là 17-26 triệu đồng/ha/năm và duy trì đầu tư đến hết chu kỳ kinh doanh của cây cao su (20 năm)	Không yêu cầu vốn đầu tư thiết kế cơ bản Chi phí hàng năm (phân bón) khoảng 12,5 triệu đồng/ha	Không cần vốn đầu tư thiết kế cơ bản Chi phí hàng năm (giống, phân bón) khoảng 15,5 triệu đồng/ha
Yêu cầu về loại hình đất phù hợp	Đất hạng 1, 2 và 3 theo phân loại của Tập Đoàn. Nguồn đất thường là đất chuyển đổi từ rừng hoặc đất canh tác ngô, độ dốc dưới 30°	Bất cứ loại đất nào, bao gồm cả đất bạc màu	Thường là các diện tích nương rẫy trước đây
Yêu cầu về đầu ra thị trường cho sản phẩm	Lệ thuộc vào công ty	Bán tại địa phương, thương lái đến thu mua trực tiếp	Bán tại địa phương, thương lái đến thu mua trực tiếp
Yêu cầu về kỹ thuật canh tác	Tuân thủ nghiêm ngặt quy trình hướng dẫn của công ty về kỹ thuật trồng, chăm sóc Người lao động cần được đào tạo để thực hiện quy trình.	Đơn giản, phù hợp với tập quán canh tác của người dân. Các hộ chủ động hoàn toàn về thời gian	Đơn giản, phù hợp với trình độ canh tác của hộ. Các hộ chủ động về thời gian
Rủi ro thị trường	Sản phẩm đầu ra lệ thuộc hoàn toàn vào thị trường xuất khẩu	Sản phẩm tiêu thụ nội địa. Có hiện tượng bấp bênh về giá tuy nhiên nhìn chung hộ chủ động đầu ra thị trường tiêu thụ	Sản phẩm tiêu thụ nội địa. Có hiện tượng bấp bênh về giá tuy nhiên nhìn chung hộ chủ động đầu ra thị trường tiêu thụ
Rủi ro thiên tai	Khả năng chống chịu với thiên tai kém (gãy, đổ khi có gió lớn, chết do rét khi có sương muối)	Khả năng phòng tránh thiên tai lớn. Chu kỳ sinh trưởng ngắn (cây hàng năm), khả năng quay vòng sản xuất sau thiên tai nhanh.	Khả năng phòng tránh thiên tai lớn. Chu kỳ sinh trưởng ngắn (cây hàng năm), khả năng quay vòng sản xuất sau thiên tai nhanh

5. Mô hình góp đất trồng cao su: Rủi ro trong liên kết

Cao su đã từng được coi là cây ‘vàng trắng’ bởi hiệu quả kinh tế cao mà cây này mang lại. Hiệu quả kinh tế này đã từng tạo ra những niềm tin vững chắc không phải chỉ trong những người trực tiếp tham gia sản xuất mà còn trong cả một số cơ quan quản lý. Điều này đã hình thành động lực to lớn cho việc mở rộng diện tích trồng cao su kể từ trước năm 2012, không phải chỉ riêng ở Việt Nam mà còn ở nhiều quốc gia khác.

Mô hình người dân góp đất với công ty trực tiếp góp phần vào mở rộng diện tích cao su ở Việt Nam, đặc biệt tại các tỉnh Tây Bắc. Mô hình này được phát triển dựa trên sự tin tưởng rằng các thế mạnh của các bên tham gia liên doanh liên kết sẽ được phát huy tối đa trong khi những điểm yếu có tính chất hệ thống của mỗi bên sẽ được hạn chế. Cụ thể, công ty với các lợi thế về sản xuất lớn, trình độ canh tác và quản lý hiện đại, có tiếp cận thị trường đầu ra sản

phẩm đảm nhận khâu vốn đầu tư sản xuất, phụ trách khoa học công nghệ trong canh tác, đảm bảo năng suất tối đa và bao tiêu đầu ra cho sản phẩm. Hộ gia đình góp đất và lao động – nguồn lực mà công ty không thể có – nhằm tạo nguồn tư liệu đầu vào hình thành liên doanh.

Khi thị trường tiêu thụ mủ cao su ở giai đoạn phát triển, mô hình người dân góp đất cùng với công ty được cho là mô hình có hiệu quả về nhiều mặt. Về khía cạnh kinh tế và xã hội mô hình này được kỳ vọng sẽ trực tiếp góp phần xóa đói giảm nghèo, đặc biệt ở những địa bàn khó khăn, nơi có tỉ lệ nghèo đói và đồng bào dân tộc cao nhất như vùng Tây Bắc. Với cây cao su được xem là cây đa mục tiêu, mô hình này cũng được kỳ vọng sẽ trực tiếp góp phần phủ xanh đất trống đồi trọc, nâng cao độ che phủ của rừng trong toàn quốc.

Tuy nhiên, suy giảm thị trường tiêu thụ mủ cao su trên thế giới đã và đang tác động tiêu cực đến mô hình và điều này cho thấy có một số vấn đề quan trọng cần quan tâm trong việc phát triển mô hình liên kết giữa các hộ gia đình và công ty trong việc phát triển cây cao su. Phần dưới đây sẽ thảo luận về một số rủi ro trong việc phát triển mô hình liên kết.

5.1. Rủi ro trong việc phát triển cây hàng hóa phục vụ xuất khẩu

Việt Nam là một nước nông nghiệp với nhiều sản phẩm trồng trọt, hay còn gọi là cây hàng hóa quan trọng phục vụ xuất khẩu. Cao su là một trong những loại cây hàng hóa như vậy.

Một số nghiên cứu đã chỉ ra rằng các loại cây hàng hóa phục vụ xuất khẩu thường có ba đặc trưng cơ bản: (1) Đầu ra sản phẩm phụ thuộc hoàn toàn vào thị trường xuất khẩu; (2) Nguồn vốn đầu tư ban đầu thường đòi hỏi lớn, với trình độ thâm canh yêu cầu cao, và (3) Thị trường luôn trải qua chu kỳ phát triển và suy thoái, với thời gian của mỗi chu kỳ phụ thuộc vào từng loại cây trồng (Hall 2011, Hall và cộng sự 2011). Ba đặc trưng này liên quan trực tiếp tới rủi ro của thị trường đối với các loại cây hàng hóa xuất khẩu.

Với đặc trưng thứ nhất, tuy thị trường xuất khẩu có thể đem lại lợi nhuận cao và nguồn ngoại tệ quan trọng cho quốc gia, phụ thuộc vào thị trường xuất khẩu có rủi ro là người sản xuất không điều chỉnh được thị trường mà phải tuân thủ toàn bộ các yêu cầu mà thị trường quy định. Các yêu cầu này có liên quan đến số lượng sản phẩm, chủng loại mẫu mã, chất lượng, thời điểm giao hàng v.v. Đối với các sản phẩm xuất khẩu, với chuỗi cung từ khâu sản xuất đến khâu tiêu thụ phức tạp, trải dài từ quốc gia này sang quốc gia khác, người sản xuất ở đầu chuỗi cung, bao gồm các nông hộ quy mô nhỏ, hầu như không có bất kỳ ảnh hưởng nào tới sự vận hành và các yêu cầu của thị trường. Thị trường thay đổi đòi hỏi người sản xuất phải thay đổi theo nếu muốn tiếp tục là một bộ phận của chuỗi cung.

Về đặc trưng thứ hai, các loại cây hàng hóa xuất khẩu đòi hỏi vốn đầu tư ban đầu lớn, thường từ vài chục triệu đồng (ví dụ như cây cao su) tới hàng trăm triệu đồng (cà phê) cho mỗi ha. Không giống các cây trồng hàng năm, với chu kỳ từ khi trồng đến khi thu sản phẩm chỉ diễn ra trong năm, các loại cây hàng hóa xuất khẩu như cao su, cà phê thường có chu kỳ đầu tư ban đầu kéo dài. Bên cạnh đó, các loại cây hàng hóa xuất khẩu thường đòi hỏi trình độ thâm canh cao, nhằm đảm bảo hiệu quả về mặt năng suất và chất lượng. Trong điều kiện các nông hộ hiện nay ở Việt Nam, với nguồn lực về vốn và trình độ khoa học công nghệ còn thấp, đầu tư lớn và kéo dài, đòi hỏi về trình độ thâm canh cao làm cho các loại cây hàng hóa trở thành cây ‘không thân thiện’ với nhiều hộ gia đình và đặc biệt đối với các hộ gia đình nghèo.

Đối với các hộ có nguồn lực tham gia đầu tư, rủi ro của thị trường xuất khẩu rất lớn. Thị trường xuất khẩu suy thoái có thể làm các hộ rơi vào cảnh nợ nần và phá sản. Bài học về các hộ trồng cà phê ở Tây Nguyên bị vỡ nợ dẫn đến phá sản khi thị trường tiêu thụ cà phê trên thế giới bị suy thoái vào những năm 2000-2001 là một ví dụ điển hình về rủi ro thị trường đối với các loại cây hàng hóa xuất khẩu.

Về đặc trưng thứ ba, liên quan trực tiếp đến hai đặc trưng trên, thị trường tiêu thụ các sản phẩm cây hàng hóa luôn trải qua chu kỳ phát triển và suy thoái, do vậy luôn tiềm ẩn các rủi ro. Vào nửa sau của thập kỷ 90, khi cà phê được giá, diện tích trồng cà phê ở Việt Nam được mở rộng nhanh chóng. Nhiều diện tích rừng đã phải nhường lại cho các diện

tích trồng mới cà phê. Trên bình diện cung – cầu thế giới, diện tích mở rộng nhanh chóng dẫn đến cung vượt cầu, từ đó đẩy thị trường vào suy thoái. Cụ thể, thị trường tiêu thụ cà phê trên thế giới trải qua giai đoạn suy thoái và chạm đáy vào năm 2000-2001. Kết quả là nhiều hộ gia đình rơi vào tình trạng vô cùng khó khăn. Tương tự vậy, mặc dù giá mủ cao su có dấu hiệu thoát đáy từ giữa năm 2016 và cải thiện từ đầu 2017, giá cao su vẫn còn tiềm ẩn nhiều rủi ro và khó tăng nhanh đến 2035 do lượng cung cao su cho thị trường vẫn tiếp tục tăng nhanh. Điều này sẽ luôn gây áp lực đẩy giá xuống cho đến khi cung – cầu được cân bằng.

Cao su là loại cây hàng hóa mới nổi ở Việt Nam, và có toàn bộ ba đặc trưng cơ bản như đã đề cập ở trên. Điều này có nghĩa rằng các rủi ro, bao gồm cả các rủi ro đối với các hộ góp đất phát triển mô hình liên doanh với công ty là điều khó tránh khỏi. Suy thoái của thị trường tiêu thụ mủ cao su bắt đầu kể từ năm 2012 cũng là một bằng chứng thể hiện các khía cạnh của các loại hình rủi ro này.

5.2. Rủi ro về nguồn quỹ đất sản xuất của hộ

Đất đai là phương tiện sản xuất quan trọng nhất của các hộ, đặc biệt đối với các hộ nghèo đồng bào dân tộc. Thực tế cho thấy khi hộ tiếp cận được với nguồn lực đất đai hộ có cơ hội thoát nghèo một cách bền vững. Kết quả của giao đất lâm nghiệp cho hộ gia đình là một ví dụ điển hình về câu chuyện thoát nghèo thậm chí vươn lên làm giàu của nhiều hộ nghèo đồng bào dân tộc. Ngược lại, thiếu đất là một trong những nguyên nhân trực tiếp dẫn đến đói nghèo, đặc biệt tại các vùng núi hiện nay.

Khi thị trường phát triển ổn định, mô hình góp đất phát triển trồng cây cao su có thể có tiềm năng đem lại lợi ích cho hộ tham gia. Cũng có thể, lợi ích của việc trồng cao su nên được đánh giá trong cả chu kỳ sinh trưởng và phát triển của cây (thông thường 25 năm), bao gồm cả lợi ích từ nguồn gỗ sau khi cây hết giai đoạn khai thác mủ¹⁶. Tuy nhiên, như đề cập ở trên, mô hình luôn tiềm ẩn các rủi ro của thị trường. Một trong những rủi ro từ mô hình này là sự suy giảm nguồn đất canh tác của hộ. Chính sách giao đất lâm nghiệp tạo nguồn quỹ đất sản xuất cho hộ, đem lại các lợi ích to lớn về mặt kinh tế và xã hội cho nhiều hộ gia đình vùng núi, bao gồm nhiều hộ nghèo đồng bào dân tộc. Trong bối cảnh thị trường tiêu thụ mủ cao su suy thoái, mô hình tham gia góp đất trồng cao su có thể sẽ làm mất đi các lợi ích mà chính sách giao đất lâm nghiệp đã mang lại cho hộ.

Khi tỉ lệ nghèo đói ở vùng núi, vùng đồng bào dân tộc sinh sống còn cao, an ninh lương thực cho các hộ cần được đặt làm ưu tiên hàng đầu. Nói cách khác, cần có cơ chế duy trì nguồn quỹ đất canh tác, đảm bảo nguồn cung đủ lương thực trong năm cho hộ. Quỹ đất còn lại của hộ có thể được huy động tham gia phát triển kinh tế. Nếu điều này được thực hiện, rủi ro thị trường chỉ xảy ra đối với nguồn đất phát triển kinh tế mà không tác động trực tiếp đến an ninh lương thực của hộ.

Đến nay tại vùng Tây Bắc có nhiều hộ tự phát triển mô hình cao su tiểu điền, thông qua việc sử dụng quỹ đất và vốn của mình, với diện tích tổng cộng khoảng 1000 ha. Tuy nhiên, như đề cập ở trên, cao su tiểu điền chỉ phù hợp đối với các hộ có điều kiện.

5.3. Lợi thế so sánh của các loại cây trồng và các ưu tiên

Thị trường tiêu thụ các sản phẩm cây hàng hóa luôn tiềm ẩn những rủi ro, vậy người dân nên lựa chọn loại cây trồng gì để hạn chế rủi ro? Các phân tích ở trên đã chỉ ra ba đặc trưng cơ bản của các loại cây hàng hóa xuất khẩu, bao gồm lệ thuộc lớn vào thị trường, đòi hỏi nguồn vốn đầu tư ban đầu lớn và trình độ thâm canh cao, và thị trường luôn trải qua chu kỳ phát triển và suy thoái. Lựa chọn loại cây trồng không có hoặc có ít các đặc trưng này có thể giúp giảm rủi ro cho các hộ, đặc biệt là các hộ nghèo.

¹⁶ Hiện tại, hàng năm lượng cung gỗ cao su từ các vườn cao su thanh lý khoảng 3,2 triệu m³/năm, là nguồn cung gỗ quan trọng, có giá trị cao cho ngành gỗ.

Các phân tích ở trên đã đưa ra các lợi thế so sánh giữa cây cao su và một số cây trồng truyền thống khác như ngô, sắn, đậu tương¹⁷. Khi thị trường tiêu thụ mủ cao su phát triển, và nếu cao su trồng ở các địa bàn có đặc điểm khí hậu và lập địa phù hợp cho loại cây trồng này, cây cao su có tiềm năng đem lại lợi ích kinh tế cao cho người sản xuất. Tuy nhiên, đặc trưng của các nông hộ ở Việt Nam nói chung và vùng núi nói riêng là nguồn đất canh tác nhỏ, yếu và thiếu các nguồn lực đầu vào như vốn, trình độ thâm canh thấp. Trong bối cảnh này, tham gia sản xuất cao su có thể trở thành quá sức đối với nhiều hộ gia đình. Các cây trồng truyền thống như ngô, đậu tương, sắn với các lợi thế chu kỳ quay vòng nhanh, đầu tư thấp, phù hợp với tập quán và trình độ canh tác của hộ, thị trường đầu ra cho sản phẩm ổn định, ít rủi ro, sẽ phù hợp hơn với điều kiện của hộ, đặc biệt là các hộ nghèo. Nói cách khác, khi các điều kiện của hộ chưa đủ để đáp ứng tham gia các loại cây hàng hóa xuất khẩu, lựa chọn các cây trồng truyền thống sẽ giúp hộ giảm rủi ro khi tham gia thị trường.

Ở Việt Nam, hiện bắt đầu xuất hiện các mô hình người dân kết hợp với công ty để sản xuất cây hàng hóa, với chu kỳ canh tác dài hơn các loại cây truyền thống như ngô, sắn, đậu tương, và độ rủi ro thấp hơn so với cây cao su. Mô hình kết hợp giữa hộ và công ty chế biến gỗ trong phát triển nguồn gỗ keo rừng trồng là một ví dụ. Tại Phú Thọ, Quảng Trị, Yên Bái, Tuyên Quang, một số công ty chế biến gỗ cần nguồn nguyên liệu gỗ rừng trồng (gỗ keo) có chứng chỉ đã kết hợp với hộ nhằm phát triển nguồn gỗ nguyên liệu cho chế biến. Công ty hỗ trợ hộ vốn lãi suất thấp hoặc không lãi nhằm giúp hộ kéo dài chu kỳ của cây cho những năm cuối chu kỳ khai thác, tạo nguồn gỗ lớn cho chế biến đồ gỗ xuất khẩu. Công ty cũng hỗ trợ về kỹ thuật nhằm giúp hộ đạt chứng chỉ quản lý rừng bền vững cho những diện tích rừng trồng nằm trong diện tích hợp tác. Công ty cam kết bao tiêu toàn bộ đầu ra sản phẩm, với giá gỗ của hộ bán cho công ty cao hơn so với giá thị trường khoảng 10-20%. Gỗ keo luôn là cây hàng hóa có nhu cầu lớn từ thị trường. Mô hình kết hợp phát triển cây hàng hóa, ví dụ như gỗ keo là mô hình phù hợp với điều kiện của hộ, có tiềm năng đem lại hiệu quả kinh tế và hạn chế rủi ro cho hộ.

5.4. Vai trò của các bên liên quan trong việc giảm rủi ro về thị trường

Trong bối cảnh thị trường tiêu thụ mủ cao su suy thoái, mô hình góp đất trồng cao su có thể làm hộ góp đất lâm vào hoàn cảnh khó khăn. Sức ép về đất sản xuất lên các hộ, đặc biệt đối với những hộ đã góp toàn bộ quỹ đất canh tác của mình với công ty, sẽ rất lớn. Đã có một số tín hiệu về suy thoái thị trường và các mâu thuẫn giữa công ty và người dân. Với một số lượng đông đảo các hộ tham gia mô hình như hiện nay, hậu quả của mâu thuẫn giữa hai bên có thể sẽ không nhỏ.

Hiện Nhà nước đang có chủ trương lựa chọn mô hình liên doanh, liên kết phù hợp giữa doanh nghiệp với các hộ nông dân nhằm sản xuất nông nghiệp quy mô lớn. Mô hình doanh nghiệp liên kết sản xuất với các hộ nông dân (các hộ nông dân canh tác trên đất của mình theo quy trình sản xuất thống nhất của doanh nghiệp, doanh nghiệp cung cấp mọi dịch vụ và bao tiêu sản phẩm) và mô hình doanh nghiệp thuê đất của nông dân đang được đánh giá là mang lại hiệu quả cao và đảm bảo tính bền vững. Mô hình các hộ nông dân góp vốn bằng quyền sử dụng đất đang được đánh giá là có nhiều rủi ro trong triển khai. Rủi ro chủ yếu là các hộ gần như không có hiểu biết về hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, không biết cách thức hạch toán lỗ lãi, không biết bảo vệ lợi ích hợp pháp của mình và không thể thực hiện hoạt động giám sát đối với liên doanh. Lợi ích được hưởng buộc phải tin tưởng hoàn toàn vào con số của doanh nghiệp đưa ra. Điều này thể hiện rủi ro và tính không bền vững của liên kết.

Rủi ro của mô hình có tác động tiêu cực đến các hộ dân tham gia. Bài toán về trách nhiệm và cơ chế giảm thiểu rủi ro, đặc biệt cho các hộ dân nghèo cần được thảo luận và giải quyết. Đối với công ty, các lợi ích kỳ vọng từ phát triển cao su là động lực cho công ty trong việc huy động nguồn lực đất đai. Trong quá trình này, công ty đã bỏ qua một trong những khía cạnh quan trọng nhất đối với hộ tham gia đó là hộ cần duy trì quỹ đất để đảm bảo an ninh lương thực cho hộ. Nói cách khác, trước khi mô hình liên kết liên doanh được triển khai đại trà, công ty đã không có những đánh giá cụ thể về sự phù hợp của mô hình đối với các khía cạnh kinh tế, văn hóa xã hội của cộng đồng.

¹⁷ Các thông tin về so sánh có thể tham khảo thêm tại nguồn xuất bản của Nga Dao (2015).

Chính quyền địa phương có vai trò quan trọng trong việc hình thành và mở rộng mô hình. Trên thực tế, UBND tỉnh Sơn La đã trình Thủ tướng phê duyệt Dự án liên doanh theo mô hình góp vốn này và đã được Thủ tướng phê duyệt. Theo đó, gần như Chính quyền các cấp tại địa phương đã “yêu cầu” các hộ góp vốn bằng quyền sử dụng đất để tham gia Dự án và người dân không có sự lựa chọn nào khác. Sự can thiệp “mạnh” của các cơ quan hành chính vào quan hệ thị trường là một rủi ro rất lớn khi quan hệ thị trường đó không mang lại lợi ích cho người dân. Trên thực tế UBND cấp cơ sở đã “lảng tránh” việc nói tới Dự án liên doanh. Chính quyền địa phương các cấp sẽ tiếp tục còn chịu áp lực xã hội lớn khi thu nhập, sinh kế của các hộ dân giảm mạnh do liên kết bị thua lỗ.

Cho đến nay chính sách của một số tỉnh Tây Bắc vẫn còn kiên định với chủ trương phát triển cây cao su lâu dài. Tuy nhiên, hỗ trợ của chính quyền địa phương trong bối cảnh thiếu thông tin về tình hình cung – cầu thế giới, về các sản phẩm cao su, đã trực tiếp làm cho người dân trở thành một bộ phận của chuỗi cung toàn cầu với các rủi ro không lường trước. Nói cách khác, thiện chí giúp các hộ phát triển sản xuất, xóa đói giảm nghèo là chưa đủ. Nếu được hình thành trong bối cảnh thiếu thông tin, các thiện chí này có thể tạo ra các tác động tiêu cực cho người dân. Điều này có nghĩa rằng các ưu tiên phát triển kinh tế như việc góp đất trồng cao su cần được cân nhắc kỹ và chỉ nên thực hiện khi an ninh lương thực của cộng đồng được đảm bảo.

Báo cáo kiến nghị cần đánh giá toàn diện mô hình góp đất trồng cao su hiện nay trên cả ba phương diện kinh tế, xã hội và môi trường. Các kết quả đánh giá này nên được thực hiện liên tục, với kết quả nên được sử dụng bởi các cơ quan quản lý để làm nền cho việc xác định chiến lược giúp các hộ giảm thiểu các rủi ro mà thị trường có thể đem lại. Bên cạnh đó, cơ quan quản lý cần rà soát toàn bộ hiện trạng sử dụng đất trong mô hình cũng như nguồn đất canh tác còn lại của các hộ. Kết quả rà soát sẽ giúp cho việc xác định các vấn đề có thể trở thành nguyên nhân tiềm ẩn dẫn đến các mâu thuẫn về đất đai và bất ổn xã hội trong tương lai. Đối thoại mở với sự tham gia của cả công ty, người dân tham gia mô hình và chính quyền địa phương cần được tiến hành, từ đó đưa ra các phương hướng và giải pháp với sự đồng thuận của tất cả các bên, nhằm giảm thiểu hoặc loại bỏ hoàn toàn rủi ro mà mô hình có thể đem lại.

Tài liệu tham khảo

- BVSC (Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt), 2015. Triển vọng ngành cao su tự nhiên năm 2016: Cắt giảm giá thành - bước đi đột phá của doanh nghiệp trong giai đoạn khó khăn. Báo cáo phân tích của Bộ phận Phân tích và Tư vấn Đầu tư của Công Ty Cổ Phần Chứng Khoán Bảo Việt
- HĐND Tỉnh Sơn La, 2011. Nghị Quyết số 363/2011/NQ-HĐND ngày 18 tháng 3 năm 2011 về chính sách phát triển cây cao su trên địa bàn Tỉnh Sơn La.
- HĐND Tỉnh Sơn La, 2015. Nghị Quyết số 109/2015/NQ-HĐND ngày 8 tháng 7 năm 2015 bổ sung nội dung điều 1 Nghị Quyết số 363/2011/NQ-HĐND ngày 18/3/2011 của HĐND Tỉnh về chính sách phát triển cây cao su trên địa bàn Tỉnh Sơn La
- Hall, D., 2011. Land grabs, land control, and Southeast Asian crop booms. *The Journal of Peasant Studies*. Vol. 38, Issue 4, 837-857.
- Hall, D., Hirsch, P., Li, T.M., 2011. *Powers of Exclusion: Land Dilemmas in Southeast Asia*. University of Hawai'i Press. 320pp.
- Huyện Ủy Mường La, 2015. Báo cáo Sơ kết 07 năm thực hiện kết luận số 139-KL/TU ngày 20/04/2007 về chủ trương phát triển cây cao su trên địa bàn tỉnh Sơn La.
- Nga Dao, 2015. Rubber plantations in the Northwest: rethinking the concept of land grabs in Vietnam. *The Journal of Peasant Studies*. Vol. 42, No. 2, 347–369
- Nguyễn Công Thảo, Lê Minh Anh, Vương Ngọc thi, 2013. Đánh giá một số tác động của quá trình triển khai cây cao su ở Việt Nam. Báo cáo nghiên cứu của Forest Trends, tháng 9 năm 2013.
- Tô Xuân Phúc và Trần Hữu Nghị, 2013. Phát Triển Cao Su và Bảo Vệ Rừng ở Việt Nam. Báo cáo nghiên cứu của Forest Trends and Tropenbos International Việt Nam.
- Thủ Tướng Chính Phủ, 2009, Quyết định số 750/QĐ-TTg (2009) Về việc phê duyệt Quy hoạch phát triển cao su đến năm 2015 và tầm nhìn đến 2020.
- UBND Huyện Mường La, 2015. Báo cáo kết quả phối hợp triển khai thực hiện kế hoạch trồng cây cao su năm 2015; Phương hướng và nhiệm vụ trọng tâm năm 2016. Báo cáo số 608/BC-UBND ngày 15 tháng 12 năm 2015.
- UBND Tỉnh Sơn La, 2016. Quyết Định số 600/QĐ-UBND của UBND tỉnh Sơn La Phê duyệt dự án quy hoạch phát triển vùng trồng sản nguyên liệu trên địa bàn tỉnh Sơn La đến năm 2020, định hướng đến năm 2025. Quyết định được ban hành ngày 16/3/2016.
- VPBS (Công ty chứng khoán ngân hàng Việt Nam Thịnh Vượng), 2014. Báo cáo ngành cao su thiên nhiên Việt Nam. Báo cáo nghiên cứu phân tích thị trường của Công ty TNHH Chứng Khoán Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng.
- VRG (Tập Đoàn Công nghiệp Cao Su Việt Nam), 2011. Quyết Định số 244/QĐ-CSVN về việc ban hành tạm thời định mức lao động trồng mới và chăm sóc cây cao su khu vực vùng núi phía Bắc. Quyết Định của Tập Đoàn Công Nghiệp Cao Su ban hành ngày 06 tháng 4 năm 2011.
- VRG (Tập Đoàn Công nghiệp Cao Su Việt Nam), 2010, Quy trình kỹ thuật trồng cao su vùng núi phía bắc. Quy trình do Tập Đoàn Công Nghiệp Cao Su biên soạn phục vụ các tỉnh miền núi phía Bắc năm 2010.