

Ảnh hưởng của các mối quan hệ hợp tác tới thu nhập của hộ nông dân sản xuất chè ở Thái Nguyên

TRẦN QUANG HUY

Thái Nguyên có sản phẩm chè với hương thơm vị đậm đặc biệt nổi tiếng trong và ngoài nước. Đại hội Đảng bộ tỉnh Thái Nguyên lần thứ XVI đã xác định chè là cây trồng mũi nhọn trong phát triển sản xuất nông nghiệp của tỉnh. Tính đến năm 2006 tỉnh Thái Nguyên có tổng diện tích chè là 16.641 ha, trong đó diện tích chè kinh doanh là 14.663 ha chiếm 88,11%. Năng suất chè bình quân đạt 88,6 tạ/ha với sản lượng đạt 129.913 tấn, tốc độ phát triển bình quân giai đoạn 2000 - 2006 là 1,12 lần¹. Cây chè được trồng trên tất cả các huyện, thị, nhưng tập trung chủ yếu ở 8 huyện, thị là: Đại Từ, Định Hóa, Phú Lương, Đồng Hỷ, Phổ Yên, thành phố Thái Nguyên, thị xã Sông Công và huyện Võ Nhai. Trong tổng số 16.641 ha chè thì có gần 15.000 ha thuộc quyền sở hữu của 66.312 hộ nông dân, diện tích còn lại do các nông trường, công ty chè quản lý. Điều chúng tôi quan tâm là quá trình sản xuất chè hiện nay của các hộ nông dân được tiến hành chủ yếu dưới hình thức hộ cá thể. Trong khi chè là cây trồng có tính hàng hóa cao, đòi hỏi các đơn vị tham gia sản xuất phải có sự hợp tác chặt chẽ để đảm bảo tiết kiệm chi phí và hình thành vùng sản xuất hàng hóa tập trung. Vì vậy, chúng tôi tiến hành nghiên cứu mối quan hệ hợp tác giữa các hộ nông dân với các tổ chức kinh tế, xã hội nhằm tăng cường hơn nữa các mối quan hệ hợp tác hiệu quả, từng bước hình thành nên các tổ chức hợp tác của nông dân trong sản xuất kinh doanh chè.

1. Khái quát về các mối quan hệ hợp tác của các hộ trong sản xuất và tiêu thụ chè

Bàn về hợp tác, dựa trên những tư tưởng của Mác - Ăngghen về hợp tác hóa, Lênin

quan niệm: “Không chỉ có một hình thức duy nhất là hợp tác xã sản xuất, mà đó là con đường rộng lớn bao gồm nhiều hình thức, nhiều cấp độ từ giản đơn đến phức tạp, từ thấp đến cao, từ quy mô nhỏ đến quy mô lớn”. Sự phát triển của hợp tác gắn liền và bị quy định bởi sự phát triển của lực lượng sản xuất. Lực lượng sản xuất càng phát triển thì phân công lao động xã hội theo hướng chuyên môn hóa ngày càng cao dẫn đến phải có sự hợp tác chặt chẽ trong lao động sản xuất.

Sản xuất và tiêu thụ chè của các hộ nông dân có thể phân thành các khâu trồng, chăm sóc, thu hái, chế biến và tiêu thụ. Thực hiện quá trình sản xuất đó, hộ nông dân tiến hành hợp tác với các hộ nông dân khác và với các doanh nghiệp, các cơ quan quản lý nhà nước, các tổ chức chính quyền địa phương, hợp tác xã (HTX), đoàn thể: phụ nữ, cựu chiến binh... Để thực hiện nghiên cứu này, tháng 12-2005 chúng tôi đã tiến hành điều tra chọn mẫu phi ngẫu nhiên 270 hộ nông dân sản xuất chè ở vùng chè trọng điểm tỉnh Thái Nguyên về tình hình sản xuất tiêu thụ chè và các mối quan hệ hộ đã thực hiện trong quá trình sản xuất kinh doanh. Kết quả điều tra cho thấy tất cả các hộ đều thực hiện các quan hệ hợp tác, hộ có mối quan hệ hợp tác thấp nhất là 3; hộ có quan hệ hợp tác lớn nhất là 15.

Trần Quang Huy, Ths, Trường ĐH Kinh tế và Quản trị kinh doanh Thái Nguyên.

1. Sở Nông nghiệp và PTNT Thái Nguyên.

2. PGS, TS. Phạm Thị Cẩn - PGS, TS. Vũ Văn Phúc - PGS, TS. Nguyễn Văn Kỳ(2003), Kinh tế hợp tác trong nông nghiệp ở nước ta hiện nay, Nxb Chính trị Quốc gia, Hà Nội.

BẢNG 1: Tổng hợp các mối quan hệ hợp tác của các hộ điều tra trong sản xuất, tiêu thụ chè

Số lượng mối quan hệ	Tần số (hộ)	%	Phần trăm trên các trị số có giá trị	Phần trăm cộng dồn
3	2	0,7	0,7	0,7
5	4	1,5	1,5	2,2
6	11	4,1	4,1	6,3
7	13	4,8	4,8	11,1
8	27	10,0	10,0	21,1
9	28	10,4	10,4	31,5
10	40	14,8	14,8	46,3
11	41	15,2	15,2	61,5
12	46	17,0	17,0	78,5
13	50	18,5	18,5	97,0
14	7	2,6	2,6	99,6
15	1	0,4	0,4	100,0
Tổng	270	100,0	100,0	

Nguồn: Điều tra của tác giả.

Trung bình mỗi nông hộ có khoảng 10 mối quan hệ trong tổng số 16 mối quan hệ được đề cập ở phiếu điều tra, thể hiện quan hệ hợp tác là không thể thiếu trong sản xuất, tiêu thụ chè. Số hộ có quan hệ hợp tác nhiều với tổ chức, đơn vị, cá nhân tập trung từ 8-13 mối quan hệ, hộ có được nhiều mối quan hệ nhất là 15 và chiếm tỷ lệ rất nhỏ, khoảng 0,4%. Để hiểu rõ các mối quan hệ này, chúng tôi tiến hành phân tích thực trạng các mối quan hệ này trong sản xuất chè búp tươi, chế biến và tiêu thụ chè của các hộ.

2. Quan hệ hợp tác trong sản xuất chè búp tươi

Sản xuất chè búp tươi là một quá trình sản xuất nông nghiệp thuần túy, nó bao gồm các hoạt động từ chuẩn bị sản xuất, trồng, chăm sóc và thâm canh, thu hái chè. Trong đó hoạt động huy động vốn, mua sắm vật tư nông nghiệp được tiến hành thường xuyên ở tất cả các khâu của quá trình sản xuất kinh doanh chè.

2.1. Hợp tác trong tạo vốn đầu tư cho cây chè

BẢNG 2: Hợp tác trong tạo vốn đầu tư cho cây chè của các hộ

Tổ chức cho vay	Số hộ vay vốn (hộ)	Tổng số tiền (1000đ)	Cơ cấu vốn vay theo nguồn (%)
Ngân hàng NN&PTNT	73	179.000	79.38
Ngân hàng Chính sách xã hội	4	3.500	1.55
Hợp tác xã nông nghiệp	1	2.000	0.89
Quỹ tín dụng	1	2.000	0.89
Nguồn khác*	18	39.000	17.29
Tổng vốn đi vay		225.500,00	
Tổng vốn tự có		2.640.112,55	

Nguồn: Điều tra của tác giả.

**Nguồn khác: vay người quen, bạn bè.*

Quan hệ hợp tác của các hộ trong huy động vốn chủ yếu với Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT và với người thân. Số hộ vay vốn đầu tư cho chè không nhiều, vốn vay chỉ chiếm tỷ lệ nhỏ trong tổng vốn

đầu tư cho sản xuất chè. Mức vay từ các tổ chức tín dụng cũng thấp: ít nhất là 500.000đ và cao nhất là 10.000.000đ, các khoản vay chủ yếu từ 1.000.000đ đến 5.000.000đ.

BẢNG 3: Mức vay vốn đầu tư cho cây chè của các hộ điều tra

Số tiền (1000đ)	Tần số	Phần trăm (%)	Phần trăm trên tổng các trị số có giá trị	Phần trăm cộng đôn
0	176	65,2	65,2	65,2
500	3	1,1	1,1	66,3
1000	18	6,7	6,7	73,0
1500	12	4,4	4,4	77,4
2000	32	11,9	11,9	89,3
2500	3	1,1	1,1	90,4
3000	10	3,7	3,7	94,1
3500	1	0,4	0,4	94,4
4000	2	0,7	0,7	95,2
5000	11	4,1	4,1	99,3
10.000	2	0,7	0,7	100,0
Tổng cộng	270	100,0	100,0	

Nguồn: Điều tra của tác giả

Như vậy, mức độ hợp tác trong việc vay vốn đầu tư cho sản xuất chè của các nông hộ với các ngân hàng, tổ chức là chưa nhiều, nhưng cũng giải quyết phần nào nhu cầu vốn đầu tư cho các hộ. Tuy nhiên, do thời hạn vay ngắn, số lượng vay ít và thủ tục vay vẫn còn nhiều phức tạp, nên nhiều hộ vẫn còn e ngại khi vay vốn đầu tư. Trong khi đó, để đầu tư cho cây chè đòi hỏi người nông dân cần một số vốn khá lớn, đặc biệt là trong giai đoạn trồng mới thì không chỉ đòi hỏi một lượng vốn nhiều mà còn đòi hỏi thời gian hoàn trả vốn cũng rất lâu. Vì vậy, các tổ chức tín dụng

cần có các chính sách và tạo điều kiện thuận lợi hơn nữa cho các nông hộ được vay vốn nhanh hơn, số lượng vay nhiều hơn và thời gian vay dài hơn phù hợp với đặc điểm sản xuất và kinh doanh chè.

2.2. Hợp tác trong mua vật tư nông nghiệp

Hầu hết các hộ mua vật tư, công cụ sản xuất từ các đại lý bán lẻ. Những hộ có quy mô sản xuất chè lớn, số lượng vật tư cần nhiều, đặc biệt là phân bón đã liên hệ trực tiếp với các doanh nghiệp để được hưởng những ưu đãi về giá cả và vận chuyển.

BẢNG 4: Quan hệ hợp tác mua sắm vật tư chủ yếu của các hộ điều tra Đơn vị tính: hộ

Vật tư	Đơn vị hợp tác	Doanh nghiệp	%	Hợp tác xã	%	Đại lý bán lẻ	%	Tổ chức khác*	%
Đạm		15	5,56	2	0,74	238	88,15	13	4,81
Lân		19	7,04	2	0,74	226	83,70	17	6,30
Kaly		18	6,67	2	0,74	223	82,59	15	5,56
NPK		16	5,93	2	0,74	229	84,81	0	0,00
Thuốc bảo vệ thực vật		13	4,81	0	0,00	235	87,04	0	0,00
Vật tư khác		7	2,59	0	0,00	170	62,96	0	0,00
Tổng số hộ điều tra		270							

Nguồn: Điều tra của tác giả

* Tổ chức khác: các tổ chức phi chính phủ, các chương trình, dự án.

Giá cả, chất lượng, điều kiện thanh toán và tư vấn sử dụng là căn cứ cơ bản để các hộ lựa chọn người bán. Giá mua vật tư tại các doanh nghiệp, các hợp tác xã, các tổ chức và các đại lý bán lẻ có sự khác nhau. Các hộ mua vật tư của các doanh nghiệp và hợp tác xã thì giá 1 đơn vị vật tư rẻ hơn và ổn định hơn so với mua tại các đại lý bán lẻ. Tuy nhiên, vai trò của hợp tác xã

trong cung ứng vật tư cho xã viên là rất mờ nhạt, rất ít hộ mua vật tư thông qua hợp tác xã.

Bên cạnh việc hợp tác với các doanh nghiệp, HTX và các tổ chức xã hội khác trong mua vật tư, các hộ còn hợp tác với nhau trong mua sắm các loại máy móc, công cụ lao động phục vụ sản xuất chè nhưng mức độ hợp tác thấp (chỉ có 19 hộ).

BẢNG 5: Tình hình hợp tác giữa các hộ trong mua máy móc, công cụ lao động

Nội dung	Số hộ	Cơ cấu (%)
Hộ có hợp tác với hộ khác trong mua máy móc, công cụ lao động	19	7,04
Hộ không hợp tác với hộ khác trong mua máy móc, công cụ lao động	251	92,96
<i>Yếu tố đầu vào</i>		
Máy vò chè	19	7,04
Máy sao chè	12	4,44
Phương tiện khác	1	0,37
<i>Hình thức các hộ hợp tác</i>		
Chung vốn	18	6,67
Hình thức khác	1	0,37
Tổng số hộ điều tra	270	

Nguồn: Điều tra của tác giả

Các máy móc, thiết bị là tài sản cố định chủ yếu được sử dụng trong chế biến, các hộ muốn chủ động trong các khâu này nên nhu cầu hợp tác trong mua, sử dụng chung không cao dẫn đến lãng phí trong sử dụng vốn, tốc độ luân chuyển vốn chậm. Các hình thức hợp tác của các hộ trong việc mua sắm các yếu tố đầu vào chủ yếu dưới hình thức

chung vốn, chung nhau mua máy vò và máy sao.

2.3. Quan hệ hợp tác trong quá trình chăm sóc, thâm canh chè

Hợp tác và mức độ hợp tác trong việc chăm sóc vườn chè có ảnh hưởng rất lớn tới quá trình sinh trưởng, phát triển cũng như cho năng suất và chất lượng của nương chè.

BẢNG 6: Tình hình hợp tác của các hộ điều tra trong chăm sóc chè

Các công việc có sự hợp tác	Số hộ (hộ)	Tổng số công (công)	Số công hợp tác	Giá trị (1000đ)	Mức độ hợp tác (%)	Số công hợp tác bình quân/sào
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(5 = 4/3)	
1. Đốn tỉa	204	2340	2045	34765	87,39	0,98
2. Tưới	40	527	198	3267	37,57	0,39
3. Bảo vệ thực vật	180	6751	4963,5	99270	73,52	2,53
4. Công việc khác*	76	1433	1028	16448	71,74	1,16
5. Tổng cộng	-	11051	8234,5	153750	-	5,06

Nguồn: Điều tra của tác giả

* Công việc khác: làm cỏ, giâm chè, dặm chè, bón phân.

Tình hình hợp tác của các hộ trong việc chăm sóc chè chủ yếu là trong các khâu đốn tỉa, phun thuốc bảo vệ thực vật, tưới nước và một số khâu khác như làm cỏ cho chè, giâm chè với các mức độ hợp tác khác nhau. Hai khâu mà các hộ có nhu cầu hợp tác nhiều nhất là đốn tỉa, tiếp đến là bảo vệ thực vật. Khâu tưới nước có số hộ tham gia hợp tác ít nhất (40 hộ), nội dung hợp tác là sử dụng chung máy bơm và trao đổi lao động. Nhu cầu hợp tác trong việc bón phân của các hộ là tương đối thấp, phần lớn các hộ tự chủ động trong hoạt động này. Việc hợp tác trong quá trình chăm sóc chè đã giải tỏa được sự căng thẳng về lao động của hộ, giúp thực hiện được

những việc mà từng hộ làm thì hiệu quả không cao. Nhờ có sự hợp tác mà các hộ, đặc biệt là những hộ có quy mô diện tích lớn có thể chủ động trong việc chăm sóc vườn chè, đảm bảo nâng cao năng suất, sản lượng, chất lượng chè.

2.4. Quan hệ hợp tác trong thu hái chè búp tươi

Hợp tác trong thu hái chè là rất cần thiết để đáp ứng tính thời vụ. Nếu kéo dài thời gian thu hái sẽ làm ảnh hưởng đến năng suất, chất lượng của những lứa tiếp theo, do đó việc thu hái cần phải được thực hiện nhanh gọn, tập trung. Chính vì vậy thu hái chè là khâu có sự hợp tác nhiều nhất giữa các hộ nông dân làm chè.

BẢNG 7: Tình hình hợp tác lao động của các hộ trong thu hái chè búp tươi

Tiêu chí	Số hộ	Số lượng (công)	Giá (1000đ/công)	Phần trăm (%)
<i>Quan hệ hợp tác trong thu hái chè</i>				
Hộ có hợp tác	230	3513,5	14,7	85,19
Hộ không hợp tác	40			14,81
<i>Hình thức hợp tác</i>				
Đội công	194	1991,5	14,0	
Thuê lao động	145	1492	15,5	
Hình thức khác	2	30	15	
Tổng số hộ điều tra	270			

Nguồn: Điều tra của tác giả

Về cơ bản, các hộ điều tra đã có sự hợp tác với nhau trong quá trình thu hái và đã giải quyết được tính thời vụ trong khâu này, đồng thời tận dụng được nguồn lao động nhàn rỗi của các hộ gia đình khác. Đôi khi cũng xảy ra tình trạng thiếu lao động ở thời điểm các hộ cùng lúc thu hái, nhất là đối với những hộ có diện tích lớn. Chính vì vậy, các hộ nông dân cần phải có sự hợp tác chặt chẽ với nhau hơn thông

qua kế hoạch thu hái chi tiết của nhóm hộ để có thể huy động và sử dụng nhân lực một cách tốt nhất.

3. Quan hệ hợp tác trong quá trình chế biến chè

Quá trình chế biến chè là một khâu công việc có ảnh hưởng rất lớn tới chất lượng chè thành phẩm. Chất lượng chè thành phẩm trong các hộ nông dân tùy thuộc nhiều vào kinh nghiệm, máy móc, công cụ chế biến.

BẢNG 8: Tình hình hợp tác của các hộ điều tra trong chế biến chè

Tiêu chí	Chế biến chè		Trao đổi kỹ thuật và kinh nghiệm	
	Số hộ	Phần trăm (%)	Số hộ	Phần trăm (%)
Số hộ hợp tác	35	12,96	232	85,93
Số hộ không hợp tác	235	87,04	38	14,07
Hợp tác trong sử dụng máy móc				
Máy vò chè	35	12,96		
Máy sao chè	25	9,26		
Máy khác	1	0,37		
Hình thức trao đổi kỹ thuật và kinh nghiệm				
Truyền miệng			232	85,93
Hướng dẫn trực tiếp			34	12,59
Tổng số hộ điều tra	270			

Nguồn: Điều tra của tác giả

Mức độ hợp tác trong việc sử dụng chung công cụ chế biến của các hộ là không cao. Các loại công cụ được sử dụng chung trong chế biến thường là máy sao và máy vò chè. Các hộ hợp tác trong việc sử dụng công cụ chế biến thường có quan hệ huyết thống và những hộ có diện tích chè nhỏ. Hiện nay, nhu cầu thị trường chè đòi hỏi những sản phẩm có chất lượng cao, đồng đều, điều đó đặt ra một yêu cầu là phải có sự hợp tác chặt chẽ giữa các nông hộ với nhau và với

các doanh nghiệp để tăng cường việc trao đổi kinh nghiệm, tạo điều kiện tiếp cận với công nghệ chế biến hiện đại, giúp cải thiện chất lượng chè của các nông hộ và tăng sức cạnh tranh trên thị trường.

4. Quan hệ hợp tác trong tiêu thụ chè thành phẩm

Tiêu thụ là khâu có vai trò quyết định tới khối lượng bán, doanh thu và thu nhập của hộ. Tình hình hợp tác của các hộ trong tiêu thụ thể hiện trong bảng 9 và 10.

BẢNG 9: Hợp tác tiêu thụ chè búp khô của các hộ điều tra với đơn vị kinh tế khác

Loại hình	Hình thức hợp đồng (hộ) *			Hình thức thanh toán (hộ)**			Địa điểm mua bán (hộ)***			Số lượng (kg)	Giá mua (1000đ/kg)	
											Cao nhất	Thấp nhất
	1	2	3	1	2	3	1	2	3			
1. Doanh nghiệp	0	22	1	2	21	0	19	4	0	18.510,0	100	20
2. HTX	8	2	0	1	1	0	2	0	0	1.301,6	85	25
3. Tư thương	0	247	0	20	217	0	227	0	20	149.455,0	70	20
4. Tổng số	8	271	1	23	239	0	248	4	20	169.266,6		

Nguồn: Điều tra của tác giả

(*) 1. Ký kết hợp đồng; 2. Thỏa thuận miệng; 3. Hình thức khác (đặt tiền).

(**) 1. Chịu nợ; 2. Thanh toán ngay; 3. Hình thức khác (đổi vật tư).

(***) 1. Bán tại nhà; 2. Bán tại doanh nghiệp, HTX; 3. Bán tại chợ địa phương.

Số hộ hợp tác với các doanh nghiệp và HTX trong tiêu thụ chè khô là rất ít. Quan hệ hợp tác giữa các nông hộ với các hợp tác xã mới chỉ dừng lại trong việc các hợp tác xã đứng ra bảo lãnh, tổ chức thu gom rồi bán lại cho các doanh nghiệp. Một số ít hợp tác xã đã thực hiện được hợp tác toàn diện từ việc kiểm soát quá trình chăm sóc, sử dụng

phân bón và bảo vệ thực vật đến đóng gói và tổ chức tiêu thụ như: Hợp tác xã Tân Hương - xã Phúc Xuân, Hợp tác xã Thiên Hoàng - xã Minh Lập.

Bên cạnh việc hợp tác với các doanh nghiệp, HTX trong tiêu thụ sản phẩm, các hộ cũng đã hợp tác với nhau nhằm tiết kiệm chi phí, xây dựng uy tín và hiệu quả kinh doanh.

BẢNG 10: Quan hệ hợp tác giữa các hộ điều tra trong tiêu thụ chè khô

Tiêu chí	Số hộ	%
<i>Hợp tác giữa các hộ trong tiêu thụ</i>		
Hộ hợp tác	92	34,07
Hộ không hợp tác	178	65,93
Trong đó		
Thuê chung phương tiện	1	0,37
Bán chung nhãn hiệu (uy tín của hộ, nhóm hộ)	3	1,11
Hoạt động khác	92	34,07
Tổng số hộ điều tra	270	

Nguồn: Điều tra của tác giả

Mức độ hợp tác trong quá trình tiêu thụ chè búp khô giữa các hộ nông dân với nhau nhìn chung là thấp. Nội dung hợp tác trong quá trình tiêu thụ chủ yếu là việc trao đổi thông tin về giá cả, thuê chung phương tiện vận chuyển, một số rất ít các hộ có sự thống nhất về giá bán. Hợp tác ở mức cao hơn đó là các hộ tiến hành cùng tiêu thụ dưới một tên hay uy tín của một hoặc một nhóm hộ. Đây là nhân tố quan trọng để các hộ phát triển

thành hình thức hợp tác cao hơn và toàn diện hơn trong tương lai.

5. Đánh giá mối quan hệ giữa thu nhập và hợp tác trong sản xuất, tiêu thụ chè

Để đánh giá mối quan hệ giữa thu nhập và các mối quan hệ hợp tác trong sản xuất tiêu thụ chè, chúng tôi đã xác định được một số chỉ tiêu cơ bản về kết quả sản xuất kinh doanh chè của hộ như sau:

BẢNG 11: Một số chỉ tiêu cơ bản về kết quả sản xuất kinh doanh chè của các hộ điều tra

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Tổng số	Hộ xã viên HTX	Không là xã viên HTX
Tổng số hộ điều tra	hộ	270,00	208,00	62,00
Tổng diện tích trồng chè	m ²	874.568,00	499.492,00	375.076,00
Diện tích trồng chè bình quân/hộ	m ²	3.239,14	2.401,04	6.049,61
Chi phí sản xuất chè	1000đ	2.721.384,69	1.667.984,89	1.053.399,80
Doanh thu từ sản xuất chè	1000đ	5.323.503,70	3.163.860,86	2.159.642,84
Thu nhập từ sản xuất chè	1000đ	2.602.119,01	1.495.875,97	1.106.243,04
Thu nhập bình quân/hộ	1000đ/hộ	9.637,48	7.191,71	17.842,63
Doanh thu /1 đơn vị chi phí	lần	1,96	1,90	2,05
Thu nhập/1 đơn vị chi phí	lần	0,96	0,90	1,05

Nguồn: Điều tra của tác giả.

Với việc phân tổ theo hai nhóm hộ xã viên và hộ không phải là xã viên cho thấy kết quả là các hộ không phải là xã viên HTX có kết quả kinh doanh tốt hơn các hộ xã viên, do có diện tích chè lớn hơn. Thực tế, các hộ xã viên HTX vẫn là các hộ cá thể bởi các dịch vụ HTX cung cấp còn rất nghèo nàn và không hiệu quả. Về mối quan hệ hợp tác, các hộ thực hiện chủ yếu giữa các hộ nông dân với nhau.

Để biết được liệu rằng thu nhập của hộ nông dân có liên hệ với các mối quan hệ hợp tác trong sản xuất và tiêu thụ chè, chúng tôi sử dụng phần mềm SPSS tiến hành phân nhóm hộ dựa trên giá trị trung bình của các biến (thu nhập và các mối quan hệ hợp tác) với tiêu thức giá trị trung bình ± 1 SD (độ lệch chuẩn). Đánh giá mối quan hệ chéo cho kết quả như sau:

BẢNG 12: Đánh giá quan hệ giữa thu nhập và các mối quan hệ hợp tác trong sản xuất và tiêu thụ chè của các hộ điều tra

			Thu nhập			Tổng
			Trung bình	Khá	Cao	
Tổng số mối quan hệ hợp tác (QHHT) 3 mức	QHHT thấp	Số hộ	21	26	10	57
		% so với tổng	7,8	9,6	3,7	21,1
	QHHT trung bình	Số hộ	33	50	26	109
		% so với tổng	12,2	18,5	9,6	40,4
	QHHT cao	Số hộ	15	29	60	104
		% so với tổng	5,6	10,7	22,2	38,5
Tổng		Số hộ	69	105	96	270
		% so với tổng	25,6	38,9	35,6	100,0

Nguồn: Điều tra của tác giả

Qua bảng trên ta thấy, thu nhập của nhóm khá và cao chiếm tỉ lệ khá cao khoảng 74,5%. Đồng thời quan sát quan hệ hợp tác của hộ nông dân, nhóm có quan hệ hợp tác trung bình và cao chiếm tỷ lệ khoảng 78,9%. Rõ ràng các hộ có các mối quan hệ hợp tác nhiều đã có thu nhập cao hơn các hộ có ít các mối quan hệ hợp tác trong quá trình sản

xuất kinh doanh chè.

Để đánh giá quan hệ của hai biến trên ta tiến hành đặt *giả thiết* H_0 : thu nhập và quan hệ hợp tác độc lập với nhau. *Đôi thiết* H_a : hai biến trên có quan hệ với nhau.

Sử dụng kiểm định chi - bình phương (*Chi-Square Tests*), ta có bảng kết quả như sau:

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	37,835(a)	4	0,000
Likelihood Ratio	38,101	4	0,000
Linear-by-Linear Association	28,543	1	0,000
N of Valid Cases	270		

(a) 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 14,57; tức là trong kết quả trên không có biến nào có tần suất mong đợi dưới 5 nên có thể tin tưởng vào độ chính xác của kiểm định. Giá trị mong đợi nhỏ nhất là 14,57

Ghi chú:

- Pearson Chi-Square: thống kê Chi - bình phương Pearson.
- Likelihood Ratio: Thống kê Likelihood Ratio Chi - bình phương là một thay thế cho thống kê Chi - bình phương Pearson và được dùng như một thống kê kiểm định cho các mô hình tuyến tính lô-ga-rit. Đối với các mẫu có quy mô lớn thì hai thống kê Chi - bình phương Pearson và likelihood - ratio Chi - bình phương gần như là một.
- Linear-by-Linear Association: là một hàm của hệ số tương quan Pearson và thích hợp đối với các biến định lượng.
- N of Valid Cases: số biến có giá trị (số mẫu có giá trị)
- Value: giá trị
- df: bậc tự do
- Asymp. Sig. (2-sided): mức ý nghĩa tiệm cận.

Thống kê Chi - bình phương của bảng này là 37,8 và có một xác suất tương ứng (hay mức ý nghĩa) $p\text{-value} < 0,0005$. Theo truyền thống nếu như xác suất mà đủ nhỏ ($< 0,0005$) thì giả thiết H_0 bị bác bỏ. Như vậy, đối thiết H_a được chấp nhận đồng nghĩa

với đó ta có thể đi đến kết luận: biến Thu nhập và quan hệ hợp tác có mối quan hệ phụ thuộc.

Với kết luận trên, ta xem xét thông số thống kê đo lường định hướng để có thể biết được sai số khi đưa ra kết luận trên:

Directional Measures - Đo lường định hướng

			Value	Asymp. Std. Error(a)	Approx. T(b)	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Lambda	Symmetric	.199	.048	3.889	.000
		Tổng số mỗi QHHT 3 mức Dependent	.211	.051	3.761	.000
		Thu nhập Dependent	.188	.052	3.354	.001
	Goodman and Kruskal tau	Tổng số mỗi QHHT 3 mức Dependent	.076	.024		.000(c)
		Thu nhập Dependent	.072	.023		.000(c)

a Not assuming the null hypothesis (bác bỏ giả thuyết H_0)

b Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis (sử dụng sai số chuẩn tiệm cận để chấp nhận giả thiết H_0).

c Based on chi-square approximation (dựa trên cơ sở tiệm cận chi - bình phương)

Ghi chú:

- Nominal by Nominal: Tương quan giữa hai biến định danh.
- Goodman and Kruskal tau: tên riêng.
- Symmetric: Đo lường đối xứng.

Bảng Lambda có các giá trị $p\text{-value} < 0,001$, ta có kết luận thống kê sau:

- Lambda (tổng số mỗi QHHT 3 mức $\rightarrow$ Thu nhập) = 0,211 có nghĩa là ta giảm được 21,1% sai số khi kết luận có thể xác định tổng số mỗi QHHT 3 mức từ lợi nhuận.
- Lambda (Thu nhập $\rightarrow$ tổng số mỗi QHHT 3 mức) = 0,188, có nghĩa là ta giảm được 18,8% sai số khi kết luận rằng có thể xác định lợi nhuận từ tổng số mỗi QHHT 3 mức.

Đo đạc Asymptotic Std.Error (Sai số chuẩn tiệm cận) được dùng để thành lập một khoảng tin cậy 95% cho tham số được dự đoán. Ta thấy, với khoảng tin cậy 95% cho đo đạc Lambda khi thu nhập được dự đoán từ mối quan hệ hợp tác của nông hộ là $0,188 \pm 2 \times 0,052 \leftrightarrow (0,048; 0,292)$. Tương tự khi mối quan hệ hợp tác được dự đoán từ thu nhập là $0,211 \pm 2 \times 0,051 \leftrightarrow (0,109; 0,313)$.

Tóm lại, quan hệ hợp tác trong quá trình sản xuất và tiêu thụ sản phẩm chè của các hộ bao gồm nhiều hình thức và trình độ khác nhau. Các mối quan hệ này diễn ra trong tất cả các khâu của quá trình sản xuất, chế biến và tiêu thụ chè, từ việc mua sắm các yếu tố đầu vào, chăm sóc, bảo vệ thực vật, tưới tiêu, thu hoạch đến chế biến và tiêu thụ. Các mối quan hệ

hợp tác chú trọng hướng tới các hoạt động nhằm tiết kiệm chi phí và giúp đỡ nhau trong quá trình sản xuất kinh doanh. Nhìn chung các mối quan hệ hợp tác của hộ nông dân sản xuất chè vẫn còn mờ nhạt, mang nặng tính tự phát và thiếu tính hệ thống. Tăng cường các mối quan hệ hợp tác có ảnh hưởng chặt chẽ tới việc tăng thu nhập của các hộ sản xuất chè.

Các hộ nông dân cần hình thành các tổ chức cung cấp các loại dịch vụ kinh tế, kỹ thuật cho mình. Việc xây dựng các tổ chức này là một quá trình lâu dài từ giản đơn mang tính chất tương trợ đến phát triển lên hình thức cao hơn như HTX./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. PGS. TS. Nguyễn Văn Bích, TS. Chu Tiến Quang, GS. TS. Lưu Văn Sùng (2001), *Kinh tế hợp tác, HTX ở Việt Nam - Thực trạng và giải pháp*, Nxb Nông nghiệp, Hà Nội.
2. PGS, TS. Phạm Thị Cấn - PGS, TS. Vũ Văn Phúc - PGS, TS. Nguyễn Văn Kỳ (2003), *Kinh tế hợp tác trong nông nghiệp ở nước ta hiện nay*, Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội.
3. GS. TS. Chu Văn Cáp (chủ biên) (2002), *Giáo trình Kinh tế chính trị Mác - Lênin về phương thức sản xuất Tư bản chủ nghĩa*, Nxb chính trị quốc gia, Hà Nội.
4. Đảng Cộng sản Việt Nam (2002), *Nghị quyết Hội nghị lần thứ năm Ban Chấp hành trung ương Đảng khoá IX, Số 13 - NQ/TU, ngày 18-3-2002 Về tiếp tục đổi mới, phát triển và nâng cao hiệu quả kinh tế tập thể.*
5. Nguyễn Điền (1996), *Kinh tế hợp tác trong nông nghiệp nông thôn trên thế giới và Việt Nam*, Nxb Thống kê, Hà Nội.
6. GS. VS. Đào Thế Tuấn, *Sự tiến hóa của các lý thuyết phát triển nông thôn*, Tạp chí Nghiên cứu Kinh tế số 341 - tháng 10-2006, tr. 38 - 50.