

CHUYÊN M C

KINH T H C - XÃ H I H C

**BÀI TOÁN LIÊN K T TRONG S N XU T - TIÊU TH
LÚA G O TÂY NAM B : NGHIÊN C U
TR NG H P XÃ MONG TH A, HUY N
CHÂU THÀNH, T NH KIÊN GIANG**

**LÊ THANH SANG
NGUY N NG MINH TH O**

Bài vi t phân tích các ho t ng liên k t gi a các bên liên quan trong s n xu t - tiêu th lúa g o t m t nghiên c u tr ng h p t i a bàn s n xu t lúa tr ng i m c a vùng Tây Nam B , qua ó ch ra các y u t nh h ng n kh n ng và hi u qu liên k t. K t qu cho th y c s h t ng s n xu t, ngu n l c s h u, qui mô và n ng l c qu n tr óng vai trò quan tr ng cho s thành công c a các h p tác xã nông nghi p, qua ó m ra kh n ng liên k t th t s gi a các h tr ng lúa v i doanh nghi p ch bi n/xu t kh u lúa g o, gi m d n vai trò trung gian c a m ng l i th ng lái ang v n hành hi n nay.

**1. VAI TRÒ C A TÂY NAM B VÀ T NH
KIÊN GIANG TRONG S N XU T LÚA
G O**

Tây Nam B óng vai trò quan tr ng trong s n xu t lúa g o c a c n c. S li u n m 2013 c a T ng c c Th ng kê (B ng 1) cho th y: Tây Nam B ch b ng

22% dân s nh ng chi m 55% di n tích lúa và 57% s n l ng lúa toàn qu c. Xét v m c t p trung t s n xu t lúa, m t i u ki n c b n phát tri n các ho t ng liên k t, Tây Nam B m t m t cho th y s v t tr i so v i các vùng còn l i, nh ng m t khác v n th hi n c tr ng c a m t n n s n xu t nh v i qui mô di n tích lúa bình quân c n m (trung bình h n 2 v) là $3.288,3\text{m}^2/\text{ng}$ i nông thôn. V i s n l ng lúa bình quân c n m là $1.894,6\text{kg}/\text{ng}$ i nông thôn, cao h n nhi u l n so v i m c t tiêu

Lê Thanh Sang. Phó giáo s t i n s. Vi n Khoa h c Xã h i vùng Nam B .

Nguy n ng Minh Th o. Th c s. Trung tâm T v n Phát tri n. Vi n Khoa h c Xã h i vùng Nam B .

dùng, nhưng qui mô lúa hàng hóa có thể phát triển sản xuất lúa là không lớn. Khoảng 25 triệu tấn lúa sản xuất hàng năm Tây Nam Bộ là sự góp nhặt từ hàng triệu hộ nông dân trong vùng.

Hơn nữa, diện tích lúa cũng phân bố không đều giữa các tỉnh Tây Nam Bộ. Sản xuất lúa tập trung chủ yếu các tỉnh Kiên Giang, An Giang, Đồng Tháp, Long An, Cần Thơ, Sóc Trăng, trong khi các tỉnh còn lại có diện tích lúa thấp hơn,

trong đó tỉnh là Bình Thuận có diện tích lúa chỉ bằng 1/10 tỉnh có diện tích lúa lớn nhất. Kiên Giang không chỉ là tỉnh có diện tích lúa sản xuất lớn nhất (770,4 ngàn ha) và sản lượng lúa sản xuất lớn nhất (4.481,8 ngàn tấn) mà còn là tỉnh có diện tích lúa sản xuất bình quân nhân khẩu nông thôn cao nhất (6.098,3m²) và sản lượng lúa sản xuất bình quân nhân khẩu nông thôn cao nhất (3.547,7kg). Xét trên các tiêu chí tập trung sản xuất, năng suất,

Bảng 1: Diện tích và sản lượng lúa sản xuất năm 2013 phân theo địa phương

	Dân số NT 2013	DT lúa sản xuất năm 2013	SL lúa sản xuất năm 2013	DT lúa sản xuất bình quân NT 2013	SL lúa sản xuất bình quân NT 2013
	(000 người)	(000 ha)	(000 tấn)	(m ² /người)	(kg/người)
Cần Thơ	60.834,0	7.899,4	44.076,1	1.298,5	724,5
BSH	13.881,2	1.130,7	6.698,0	814,6	482,5
TD&MNPB	9.533,9	688,8	3.275,8	722,5	343,6
BTB&DHMT	14.288,2	1.230,2	6.600,7	861,0	462,0
TN	3.890,6	231,5	1.162,8	595,0	298,9
NB	6.048,3	280,3	1.345,8	463,4	222,5
TNB	13.191,8	4.337,9	24.993,0	3.288,3	1.894,6
Long An	1.204,9	527,7	2.816,1	4.379,6	2.337,2
Tiền Giang	1.452,1	235,6	1.348,7	1.622,5	928,8
Bình Thuận	1.135,2	72,2	331,6	636,0	292,1
Trà Vinh	854,8	235,6	1.274,8	2.756,2	1.491,3
Vĩnh Long	866,8	181,9	1.063,7	2.098,5	1.227,2
Đồng Tháp	1.381,7	541,8	3.327,0	3.921,3	2.407,9
An Giang	1.503,7	641,3	4.009,8	4.264,8	2.666,6
Kiên Giang	1.263,3	770,4	4.481,8	6.098,3	3.547,7
Cần Thơ	410,0	236,6	1.370,3	5.770,7	3.342,2
Huế Giang	589,4	212,0	1.191,3	3.596,9	2.021,2
Sóc Trăng	936,4	371,2	2.220,0	3.964,1	2.370,8
Bạc Liêu	637,6	181,7	1.014,1	2.849,7	1.590,5
Cà Mau	955,9	129,9	543,8	1.358,9	568,9

Chú thích: NT: Nông thôn; DT: Diện tích; SL: Sản lượng; bqnk: Bình quân nhân khẩu; BSH: Sông bng sông Hậu; TD&MNPB: Trung du và Miền núi phía Bắc; BTB&DHMT: Bắc Trung Bộ và Duyên hải miền Trung; TN: Tây Nguyên; NB: Đông Nam Bộ; TNB: Tây Nam Bộ.

Nguồn: Tổng cục Thống kê. 2014. Niên giám thống kê Việt Nam 2013.

sản lượng, và trình độ lúa hàng hóa, Kiên Giang là tỉnh đứng đầu trong các tỉnh và là một địa bàn phù hợp nghiên cứu liên kết phát triển ở vùng ngành sản xuất - tiêu thụ lúa gạo của vùng Tây Nam Bộ hiện nay.

Liên kết hàng triu h nông dân vào các hoạt động trong chuỗi sản xuất - tiêu thụ lúa gạo là một thách thức lớn, nhưng cần thiết, nhằm gia tăng các lợi ích của ngành lúa gạo và cho chính nông nghiệp nông dân. Các địa bàn sản xuất lúa tập trung phần lớn nét nhất các khâu liên kết công nghệ các vùng nên liên tục quá trình liên kết sản xuất - tiêu thụ lúa gạo (xem Bảng 1).

2. VỊ TRÍ ĐỊA LÝ VÀ ĐIỀU KIỆN VẬT CHẤT TRONG LIÊN KẾT SẢN XUẤT - TIÊU THỤ LÚA GẠO

Nghiên cứu trình bày hình thức sản xuất - tiêu thụ lúa gạo, chúng tôi chọn Châu Thành, một trong các huyện trồng gạo sản xuất lúa tập trung và có chất lượng cao của tỉnh Kiên Giang. Năm 2013, diện tích lúa chiếm một nửa huyện là 51,745 ngàn ha, trong đó diện tích lúa chất lượng cao phục vụ xuất khẩu chiếm trên 57,42%, và tổng sản lượng lúa chiếm là 322,346 ngàn tấn (Phòng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Châu Thành, 2013, tr.1), chiếm 6,72% diện tích lúa chiếm và 7,19% sản lượng lúa chiếm của toàn tỉnh gồm 15 huyện, thị xã, thành phố.

Về vị trí địa lý, Châu Thành giáp với thành phố tỉnh lỵ Rạch Giá và sông Cái Lớn về phía Tây nên rất thuận lợi trong việc tiếp cận với các loại thị trường và phân phối sản phẩm chuyên phục vụ cho

sản xuất và tiêu thụ lúa gạo bằng các hai thị trường. Huyện Châu Thành có thị trấn Minh Lương và 9 xã trong đó có xã Mong Thôn A.

Xã Mong Thôn A có diện tích tự nhiên là 3.536,21ha, chiếm 12,39% diện tích tự nhiên của huyện Châu Thành, cách trung tâm thành phố Rạch Giá 17km và nằm trên trục kênh Đôn Đông, nối với kênh Cái Sắn nên có nhiều lợi thế về tiếp cận thị trường và giao thông thị trường hơn so với địa phương khác. Giao thông từ xã đến huyện và các xã chung quanh cũng thuận tiện. Nhờ lợi thế này giúp nông dân có thể mua bán các loại vật tư nông nghiệp dễ dàng hơn, với giá mua thấp hơn và bán lúa gạo dễ dàng hơn, với giá bán cao hơn nhằm giảm chi phí vận chuyển.

Hệ thống giao thông liên lạc khá hoàn thiện, trong đó các tuyến đường giao thông nông thôn chủ yếu chủ yếu dọc theo hai bên bờ của các tuyến kênh. Ngoài tuyến đường nhựa liên xã; các tuyến đường liên ấp bê tông hóa, không lợi dụng vào mùa mưa; chỉ còn một số ít đường trong ấp chưa bê tông hóa. Các tuyến đường này có cấu trúc đường tốt như những khác, các cấu trúc này chưa đạt tiêu chuẩn kỹ thuật. Nhìn chung, đường xã Mong Thôn A thuận tiện không như cho vì chỉ lợi ích mà chuyển hàng hóa. Các tuyến kênh phân bố trên địa bàn xã thành các trục giao thông rất thuận lợi cho sản xuất nông nghiệp và vận chuyển sản phẩm, lúa gạo. Hệ thống thủy lợi cần áp dụng yêu cầu phát triển sản xuất nông nghiệp và chuyển đổi cơ cấu sản xuất, dù một số tuyến kênh thoát nước sản xuất

nhìu n m nay ã b b i l ng. Nh ng n m g n ây hàng n m u có l v , nh ng m c b tàn phá, thi th i không áng k do xã có h th ng ê bao và kênh r ch khá hoàn ch nh. M ng l i i n c ng áp ng các yêu c u c b n c a s n xu t nông nghi p (y ban Nhân dân xã Mong Th A, 2013, tr. 3-5). Nh v y, v trí a lý, giao thông v n t i, h th ng th y l i và i n l i xã Mong Th A cung c p nh ng ti n quan tr ng cho các ho t ng liên k t phát tri n s n xu t - tiêu th lúa g o.

Xã Mong Th A có 7 p là Hòa Bình, Hòa Thu n 1, Hòa Thu n 2, Hòa Ninh, Th nh Hòa, Th nh L i, và Th nh An, v i 2.391 h và 10.373 nhân kh u, phân b d c theo các tuy n kênh chính trong xã. Mong Th A có 6.694 ng i trong tu i lao ng, chi m 64,53% dân s toàn xã, trong ó lao ng nông nghi p là 5.686 ng i, chi m 84,94%; lao ng phi nông nghi p là 1.008 ng i, chi m 15,06% trong t ng s . Nhìn chung, l c l ng lao ng c a xã d i dào nh ng ít ng i c ào t o c b n (y ban Nhân dân xã Mong Th A, 2013, tr. 1-3). N m 2012, di n tích lúa c n m là 9.221,5ha v i s n l ng lúa c n m là 58,391 ngàn t n (y ban Nhân dân xã Mong Th A, 2013b, tr. 2). Tính bình quân cho dân s toàn xã, di n tích lúa c n m là 8.889,9m²/ng i và s n l ng lúa c n m là 5.629,1kg/ng i, cao h n áng k so v i m c trung bình c a t nh, ph n ánh tính ch t i n hình c a a bàn s n xu t lúa t p trung.

Ngoài s n xu t nông nghi p, c bi t là cây lúa, chi m vai trò ch o, t i xã còn có các c s s n xu t, dch v ph c v

ngành nông nghi p, g m m t c s xây xát và s a ch a c khí, các c s kinh doanh v t t nông nghi p, x ng d u, hàng nông s n, hàng tiêu dùng, v n chuy n hành khách (t i 6 b n ò ngang) và m t s h kinh doanh nh t i nhà (y ban Nhân dân xã Mong Th A, 2013, tr. 6).

Nhìn chung, s n xu t lúa xã Mong Th A ã c c gi i hóa t khâu làm t n thu ho ch; b trí l ch th i v ch t ch ; ng i dân nh y bén trong vi c thay i c c u gi ng lúa, ch n nh ng gi ng lúa m i thích h p v i t ai, chu c phèn, m n, kháng sâu b nh và n ng su t cao gieo s . Tuy nhiên, s n xu t lúa xã v n còn nh ng b t c p, nh h th ng th y nông n i ng ch a c u t xây d ng ng b ch ng i u ti t ngu n n c; t l gi ng lúa xác nh n còn th p; ng i dân s d ng các gi ng lúa có ph m c p th p gieo s còn khá ph bi n; liên k t “các nhà” ch a c th c hi n trên qui mô l n, s n xu t nông nghi p th ng r i vào tình tr ng “ c mùa m t giá”, ng i dân tr ng lúa có l i nhu n th p; vi c l m d ng thu c, phân bón hóa h c có xu h ng ngày càng t ng, làm t ng chi phí trong s n xu t, gi m ch t l ng s n ph m và nh h ng x u n môi tr ng.

nghiên c u sâu các h s n xu t có ngu n l c l n, tiêu bi u cho a bàn s n xu t lúa t p trung, chúng tôi kh o sát 30 h có di n tích t tr ng lúa t ng i l n trong xã, trong ó có 18 h là xã viên h p tác xã, 6 h thu c t h p tác, 6 h còn l i là cá th . V nhâ n l c, bình quân kho ng 2,6 lao ng/h . C 30 h u có thuê m n thêm lao ng th i v . V

tình trạng đất đai, 30 hộ khảo sát có tổng cộng 91 thửa đất nông sản, trong đó có 79 thửa đất thu sản lúa, 11 thửa đất thuê, và 1 thửa đất mìn. Diện tích đất ruộng bình quân hộ trong mẫu khảo sát là 61,224m²; hộ có diện tích thấp nhất là 30.000m², nhiều nhất là 132.000m², chủ yếu sản xuất lúa 3 vụ/năm. Các chi báo trên cho thấy ruộng của các hộ khảo sát có diện tích khá lớn, (bình quân mỗi hecta canh tác 3 thửa, mỗi thửa khoảng 2ha) không mạnh mẽ như tình trạng chung của các nước, thâm canh cao, và có xu hướng tập trung đất theo hướng sản xuất lớn vì có 11/79 thửa ruộng là do thuê, mìn. Ngoài ruộng, các hộ này cũng sản xuất nhiều công việc sản xuất. Trong số 30 hộ khảo sát có 5 máy cày, 1 máy bừa, 2 xe công nông, 24 máy bơm nước, 12 ghe xuồng, 6 máy tuốt lúa, và 7 máy gặt liên hợp. Ngoài ra, các hộ gia đình còn sản xuất máy móc thuê mìn từ các cơ sở tư nhân, hợp tác và hợp tác xã. Nhìn chung có máy gặt liên hợp ngoài vì sản xuất cho gia đình còn làm dịch vụ cho các hộ khác.

Giá trị các loại đất đai do gia đình thành phố Rạch Giá, giao thông thị trường thu nhập, hệ thống canh tác nông nghiệp qui mô phù hợp, ruộng tập trung qui mô và có các phòng ngừa, các cơ sở dịch vụ phục vụ sản xuất - tiêu thụ lúa gạo, đó là những cơ sở quản lý thúc đẩy các hoạt động liên kết phát triển thị trường nghiên cứu.

3. LIÊN KẾT TRONG SẢN XUẤT - TIÊU THỤ LÚA GẠO VÀ VAI TRÒ CỦA CÁC BÊN LIÊN QUAN

3.1. Vai trò của hợp tác xã và hợp tác xã viên trong nông dân trong sản xuất lúa gạo

Xã Mong Thôn A có 3 hợp tác xã nông nghiệp là Thôn Hòa, Hòa Thuận 1, Thôn Lợi và 42 hộ hợp tác sản xuất phục vụ bộ máy thị trường dân. Trong số 3 hợp tác xã này, Thôn Hòa được thành lập lâu nhất (1994) với 66 hộ xã viên, tiếp theo là Hòa Thuận 1 (2006) với 166 hộ xã viên, và gần đây nhất là Thôn Lợi (2009) với 60 hộ xã viên (Phòng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Châu Thành, 2013, tr. 2). Tuy nhiên, trong số này chỉ có Thôn Hòa hoạt động tốt, là hợp tác xã nông nghiệp điển hình Kiên Giang trong nhiều năm liên tiếp; hai hợp tác xã còn lại chỉ hoạt động cầm chừng, chủ yếu trong mô hình dịch vụ thuê mìn và không thể thâm nhập thị trường, cũng như các cơ sở. Nhìn chung, vì những lý do kỹ thuật chung gì đó, sự thành công hay thất bại của hợp tác xã còn phụ thuộc vào các yếu tố nội sinh của hợp tác xã.

Các kết quả nghiên cứu cho thấy sự thành công của hợp tác xã nông nghiệp Thôn Hòa là do các yếu tố sau: đây là hợp tác xã được thành lập từ lâu, có bề dày kinh nghiệm, đúc rút được các bài học sau nhiều năm làm nên không hề có sự thất bại. Thôn Hòa cung cấp mô hình dịch vụ thuê mìn, cung ứng vật tư nông nghiệp, quản lý quy trình sản xuất từ khâu làm đất đến thu hoạch, phơi sấy, và cuối cùng là hợp tác tiêu thụ sản phẩm. Thôn Hòa có qui mô hộ xã viên vừa phải, phù hợp với khả năng quản lý của hợp tác xã. Giám đốc hợp tác xã Thôn Hòa hiện nay là người lãnh đạo

khi bắt đầu thành lập hợp tác xã, có những lý do, cùng với các thành viên lãnh đạo khác, đi vào hành động thực tế để tổ chức sản xuất nông nghiệp của các hợp tác xã viên. Cung cấp dịch vụ tư vấn và nông nghiệp công nghệ sinh học là những yếu tố mà hai hợp tác xã còn lại không có, đặc biệt là vai trò của nông nghiệp sinh học (Chiến lược nông nghiệp, 2013). Các hoạt động kinh tế dịch vụ này rất thích hợp cho hoạt động của Hợp tác xã Thuận Hòa.

3.1.1. Cung cấp dịch vụ tư vấn là một trong những yếu tố then chốt của hợp tác xã trên nên thiết lập nên thị trường dịch vụ nông nghiệp.

Khi mới thành lập, công nhân nghiệp vụ của hợp tác xã khác nhau và phân bổ vào thị trường, do đó, Hợp tác xã Thuận Hòa gần như không có dịch vụ gì ngoài các hoạt động kinh doanh sản xuất gia đình các hợp tác xã viên. Vì vậy, sau một năm hoạt động hợp tác xã cần điều chỉnh lại. Năm 1998, Ban Chấp hành hợp tác xã đã mạnh dạn đi tìm hình thức hoạt động. Sau khi được Ủy ban Nhân dân huyện cấp giấy phép kinh doanh, hợp tác xã đã đưa ra hướng vận hành của xã viên làm dịch vụ tư vấn, cung cấp và tư vấn nông nghiệp, bắt đầu mang lại hiệu quả kinh tế. Năm 2006, hợp tác xã tăng vốn hoạt động và mở rộng thêm nghiệp vụ dịch vụ phân bón nông dân gồm: tư vấn, sản xuất kinh doanh lúa gạo, xây dựng quy hoạch xã viên (tính đến nay), cung cấp và tư vấn nông nghiệp, sản xuất lúa, vận chuyển lúa, và ký hợp đồng tiêu thụ lúa với doanh nghiệp. “Hợp tác xã mà không có dịch vụ, chức năng của nông dân thông báo lịch thời vụ, thuê máy bơm tưới chung, nông nghiệp

nhà nào nhà nấy làm thì chức năng của nó không có hình thức. Nông dân cũng có lao động, có lao động, cái hợp tác xã là dịch vụ phân bón sản xuất, tư vấn làm ruộng, thu hoạch, phân bón và cuối cùng là tư vấn sản phẩm. Hợp tác xã nông nghiệp phát triển cũng khi làm tất cả các dịch vụ này cho xã viên” (Chiến lược hợp tác xã Thuận Hòa, 2014).

3.1.2. Qui mô phù hợp, sản phẩm nông nghiệp và nông nghiệp quản lý là các yếu tố cần thiết để thành công của hợp tác xã

trong việc cung cấp các dịch vụ tư vấn trên, hợp tác xã đã đầu tư vào các cơ sở vật chất, phân bổ tài chính sản xuất, trong đó có các chi phí chính quy định pháp luật. Hiện tại, Hợp tác xã Thuận Hòa có 1 trụ sở làm việc với 12 mô-tô và trạm bơm tưới do ngành nông nghiệp đầu tư phân bổ, tiêu tốn chi phí nông nghiệp. Trong điều kiện bình thường, trạm bơm tưới này sản phẩm tưới cho toàn bộ diện tích của hợp tác xã, nhưng khi mưa, tưới thì sản phẩm tưới thêm máy bơm, bơm cho lúa không bơm được. Nhờ bơm tưới nên chi phí tưới, giảm chi phí giá thành sản xuất cho xã viên. Hợp tác xã có một sản phẩm, kinh doanh lúa gạo gồm 15 thành viên, diện tích sản xuất khoảng 40ha, năm 2012 cung cấp cho xã viên và thị trường hơn 300 tấn lúa gạo có chất lượng tốt. Điều kiện dịch vụ thu hoạch và sau thu hoạch, hợp tác xã có 1 máy liên hợp gặt đập, 2 lò sấy công suất 8 tấn/lò/m, 2 chiếc ghe (10 tấn và 14 tấn) chuyên chở lúa cho xã viên tưới nhà sấy và tưới sấy và nhà lưu trữ giá. Trong sản xuất, xã viên nào khó khăn sẽ đến Ban chấp hành hợp tác xã xem xét cho vay vốn

(hiện nay quy định diện tích canh tác xã là 1,6 triệu ha), tránh tình trạng thiếu vốn vay nóng bên ngoài và lãi suất cao. Hoạt động canh tác xã và các hợp tác xã cần chú trọng và liên kết trong quá trình sản xuất: đầu tư, hợp tác xã và các hợp tác xã thành lập các công viên làm thí nghiệm; sản xuất lúa gạo; cơ giới hóa; chuyển đổi cơ cấu cây trồng; thích hợp với điều kiện tự nhiên, tập quán canh tác của nông dân, và áp dụng nhu cầu thị trường lúa gạo hay doanh nghiệp. Hợp tác xã và mô hình hợp tác xã còn lưu ý đầu tư vào các thành viên. Trong vụ sản xuất, hợp tác xã và các hợp tác xã chuyển giao các gói dịch vụ pháp lý: “1 phần 5 giá trị”; chi phí và bảo vệ kỹ thuật lúa gạo giúp nông dân tăng năng suất và chất lượng cao nhất có thể. Cuối vụ, hợp tác xã và các hợp tác xã lên kế hoạch và tiêu thụ sản phẩm cho các thành viên sao cho hiệu quả nhất bằng cách hợp tác với các máy gặt, thóc lúa gạo hay doanh nghiệp. Như vậy, hợp tác xã và các hợp tác xã tham gia cùng nông dân trong tất cả các khâu sản xuất lúa gạo. Hàng năm, hợp tác xã ký hợp đồng với Trung tâm dịch vụ nông nghiệp nhân 40-50ha gieo cấy lúa xác nhận, cung cấp cho bà con xã viên và vùng lân cận. Ngoài ra, hợp tác xã còn ký hợp đồng sản xuất 24,5ha lúa Nhãn để bảo tiêu sản phẩm. Quy chế hoạt động của Hợp tác xã Thành Hòa là: Sau khi thu hoạch sản xuất, Ban chấp hành sẽ hạch toán, trích chi phí sản xuất, quản lý và trích quỹ để cho hợp tác xã 20%, phần còn lại chia cho xã viên theo tỷ lệ góp vốn. Nguồn trích quỹ này hàng năm sẽ được đầu tư lại cho

hợp tác xã như làm đập, nạo vét kênh mương, thủy lợi, tưới tiêu, giao thông nông thôn... Như vậy mà hiện nay các sản phẩm nông sản của Hợp tác xã Thành Hòa khá hoàn chỉnh, ruộng sản xuất 3 vụ/năm tăng năng suất, giao thông cơ bản được bê tông hóa, vốn chuyển về tay xã viên, sản phẩm thu về tận tay.

Công nghệ hoạt động hiệu quả mà Hợp tác xã Thành Hòa đã áp dụng là Sản xuất nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Kiên Giang chọn tham gia Dự án Chuyển đổi nông nghiệp do Ngân hàng Thế giới tài trợ (Chương trình Hợp tác xã Thành Hòa). Theo đó, các hợp tác xã tham gia dự án sẽ được chi phí xây dựng kho chứa lúa chuyên dùng, máy sản phẩm tưới ruộng bằng tia laser, máy gặt đập liên hợp như máy gặt đập liên hợp chi phí sản xuất, giảm thiểu thời gian thu hoạch, tăng hiệu quả sản xuất... Chương trình dự án đã bàn giao cho Hợp tác xã Thành Hòa 1 máy gặt đập liên hợp hiệu suất Kubota của Nhật trị giá trên 600 triệu đồng, hợp tác xã đầu tư thêm hơn 200 triệu đồng mua sắm chi tiết (phần chi phí lắp đặt), máy kéo lúa ruộng khâu thu hoạch. Về kho chứa lúa, hiện hợp tác xã đang làm thủ tục chuyển quyền sử dụng đất và cho thuê đất để xây dựng kho chứa hiện diện 1.000 tấn và máy sấy công suất 40 tấn/năm. Khi có kho, hợp tác xã sẽ cho nông dân lưu kho miễn phí để tránh bị mất giá, hạn chế tình trạng bán giá thấp do thu hoạch rộ, phần diện tích kho còn lại hợp tác xã sẽ làm dịch vụ thu mua lúa cho nông dân trong vùng. Hiện tại, có thể đầu tư thêm nhà máy chế biến gạo phục vụ nhu cầu xuất khẩu.

Như vậy, với qui mô chỉ 66 hộ xã viên nông hộ hợp tác xã Thành Hòa đang sở hữu các cơ sở vật chất, phòng tín dụng và sản xuất lúa gạo đáng kể và duy trì các hoạt động sản xuất kinh doanh nông nghiệp, đem lại lợi ích thiết thực cho người trồng lúa. Tuy nhiên, không thể quên lý do sở vật chất, phòng tín dụng và tiếp xúc các hoạt động của hợp tác xã như thi đua người đi hành có năng lực và người mô hình hợp tác xã vượt quá khả năng quản trị hiện tại (Chức vụ xã Mong Thôn A, 2013). Bài học rút ra đây là qui mô hợp tác xã nên vừa phải, phù hợp với khả năng quản trị, hợp tác xã cần có các cơ sở vật chất, phòng tín dụng cần thiết cùng các dịch vụ cần thiết mà người trồng lúa cần, và người quản lý hợp tác xã phải có năng lực đi hành thực tế.

3.1.3. Mang lại các lợi ích thiết thực là yếu tố cần thiết cho nông dân tham gia hợp tác xã

Đối với người nông dân, hợp tác xã chỉ tồn tại thuyết phục khi hợp tác xã mang lại các lợi ích thiết thực. Ông Ba, một xã viên của Hợp tác xã Thành Hòa cho biết: *“Gia đình tôi trước đây làm lúa 2 vụ như người ta bên ngoài, như vào hợp tác xã chúng tôi được bao nên giá làm 3 vụ/năm vẫn tốt hơn người khác. Hợp tác xã còn cung cấp lúa giống, làm theo quy trình “1 phần 5 giống”, các dịch vụ bơm tưới, thu hoạch, sấy... chúng tôi có sẵn nên không phải lo ngại khi tưới, chi phí sản xuất giảm rõ rệt. Khi khó khăn, còn có hợp tác xã xét cho vay vốn nên rất yên tâm sản xuất”; “Tham gia hợp tác xã thì chúng tôi không phải thu tiền nhau, rồi làm việc lo toan nên người khác không thể làm được”*

ví dụ trước đây tôi làm thì người gieo trước người gieo sau, rồi ruộng gieo trước bắt chu t c n, sâu rầy... thì người sau bắt gì mất”.

Một nông dân ở Thành Hòa, đang tham gia Hợp tác xã Thành Hòa nói rằng Công ty Bảo Việt Thành phố An Giang đã ký bao tiêu sản phẩm của hợp tác xã khoảng từ năm 2010 trở lại đây. Ông thấy tham gia hợp tác xã có các lợi ích: *“V lúa giống, chúng tôi tự cho mình lúa giống, tôi tự thu hoạch bao tiêu thì mình tính tiền. Phân thu hoạch chúng tôi mua giá rẻ, mua các loại lý cấp 1, trên Công ty Bảo Việt thành phố An Giang chúng tôi mua, chúng tôi có mua thêm các loại giống khác. Khi thu hoạch có cán bộ xuống hướng dẫn, hướng dẫn nông dân. Thông tin các loại phân bón chúng tôi có, như chúng tôi tìm hiểu thêm trên mạng và theo kinh nghiệm mà làm. Sản phẩm thì tôi tự công ty chúng tôi bao bì đóng gói rồi chúng tôi vận chuyển, mình chỉ lên coi người ta cân rồi tính tiền thôi. Còn 50% bán cho hợp tác xã làm lúa giống, còn lại chúng tôi tự bán lúa xuất, không phải bán cho người khác”*.

Hoạt động phát triển kinh tế và mang lại lợi ích rõ rệt nhất cho người nông dân là tổ chức các buổi họp, họp nào có tổ chức tốt thì hiệu quả người dân tham gia sẽ tăng. Theo ý kiến của một người dân trong Thành phố Hòa Thuận 2 thì: *“Hiện nay tổ chức họp trong hợp tác xã tham gia tổ chức tốt nhất này. Tổ chức làm nhiệm vụ bơm tưới, ngoài ra không có hoạt động nào khác. Khi tham gia vào tổ chức này lợi ích duy nhất là giúp tiết kiệm chi phí bơm tưới và công sức lao động vì không phải thuê, vì bơm tưới cho các cánh đồng, tổ chức giúp chúng tôi tiết kiệm chi phí”*

h n vì c t i tiêu ng ru ng thay vì t b m t i riêng l nh tr c ây". M t nông dân khác p Hòa Bình cho r ng: " ây thì a s dân là thích h p tác làm n, vì n u làm n riêng l thì công vi c b m tát s r t t n kém, r i bên ây b m tr c bên kia b m sau, v b này kia r i sinh mâu thu n... ph c t p l m. T ngày có h p tác xã là b m ng lo t, giao cho bà con ch s ng lo t trong 1-2 ngày ch không có ch , s xong là xt thu c n y m m r i a n c vô l i n, ai s tr thì t chu, thành ra làm có t p trung ng lo t h n". Bên c nh các l i ích rõ r t mà ph ng th ct ch c s n xu t t p trung mang l i, các nh n nh trên c ng cho th y vai trò c a c s h t ng s n xu t phù h p. Thi u các i u ki n c n thi t này, không th thúc y các ho t ng liên k t gi a các h nông dân v i nhau m t cách hi u qu .

3.2. Liên k t trong cung ng v t t , tiêu th s n ph m và vai trò c a các bên liên quan

3.2.1. Vi c ti p c n v i v t t , ph ng tỉ n s n xu t thu n l i nh ng ng i nông dân có th ph i tr giá cao h n do mua tr c tr sau và giá c do ng i bán nh o t

K t qu kh o sát cho th y có nhi u c s cung c p các lo i v t t ph c v s n xu t nông nghi p, t p trung các tr c l , kênh và b n ò, n i thu n tỉ n cho vi c v n chuy n hàng hóa. Ph n l n các c s này có gi y phép kinh doanh, v i các s n ph m chính là phân bón, gi ng, thu c b o v th c v t và các d ch v nông nghi p. S lao ng c n cho vi c kinh doanh trung bình m i c s là kho ng 2 ng i, nhi u nh t là 5 ng i,

nh ng c ng thuê thêm lao ng th i v chuyên ch phân bón n các h s n xu t. Các c s kinh doanh này u có xe t i nh , ghe/xu ng, xe máy nên r t thu n l i trong vi c cung ng v t t cho các h s n xu t lúa.

V các lo i máy móc nông nghi p, nh ng h gia ình có s di n tích l n, có i u ki n kinh t , s n xu t qui mô l n thì các máy móc nh máy cày, máy tr c (b a), máy tu t lúa, máy g t p liên h p, máy kéo, ghe xu ng v.v... c mua các trung tâm th ng m i chính ho c mua t ng c các tnh lân c n, n i có giá th p h n. Ví d mua ghe xu ng Ti n Giang, máy công c (mô t , máy cày, máy g t p, v.v...) Ch M i (An Giang), V nh Long, vì nh ng n i này có "ch ngh a a" hàng giá r , m t hàng l i phong phú so v i t i tnh Kiên Giang.

i v i nh ng h s n xu t có di n tích nh , không i u ki n kinh t , thì thuê m n máy móc, ph ng ti n c a các h , c s cho thuê ho c c a h p tác xã.

V phân bón, thu c tr sâu, a ph n ng i dân mua c s v t t trong xã và n u ai tham gia h p tác xã c ng c h p tác xã môi gi i v i các công ty cung c p v t t thông qua h p ng cung ng, bao tiêu s n ph m. Tuy nhiên, h u h t các h nông dân cá th mua v t t nông nghi p t các i lý/c s t nhân a ph ng v i nhi u hình th c khác nhau, tùy i u ki n t ng h : Mua chu u mùa, cu i mùa thu ho ch tr ; n u quá 4 tháng (th i gian 1 v) thì ph i óng thêm tỉ n lãi. Mua tr tỉ n m t tr c 30% trên t ng n hàng, còn 70% tr sau khi thu ho ch. Hình th c mua chu, mua gi i u v ; mua tr tỉ n m t ít u c nh giá cao

hạn mua tín nhiệm và giá cả hiện nay còn do thị trường/nhà sản xuất, giá cả thị trường lên xuống thất thường. *“Tuy biết ví dụ mua chu thì phải trả giá cao hơn nhưng vì mình không có vốn nên vẫn phải chấp nhận. Nếu mua các công ty lớn thành phố thì rẻ hơn, giá nhà hiện nay mình không mua được, vì nó chỉ cung cho thị trường, không bán cho người dân”* (Người dân trồng lúa ở Hòa Thuận 2, 2014).

3.2.2. Mối liên hệ giữa vai trò không thể thiếu trong việc tiêu thụ sản phẩm của hộ trồng lúa và hệ thống thu nhập của người trồng lúa do yếu tố

ở xã có 9 thôn trồng lúa mua lúa. Hệ thống kênh các công trình thu mua lúa tập trung dọc theo con kênh chính song song với Quốc lộ 80, thuận lợi cho việc vận chuyển thặng dư. Con kênh này có rộng và sâu tốt cho các loại ghe tàu có trọng tải lớn di chuyển. Trên con kênh này, người trồng lúa cũng có thể đi các vùng xa hơn trong huyện Châu Thành, các tỉnh như Tháp, An Giang và các tỉnh lân cận khác thu mua lúa.

Trước vụ thu hoạch, các người trồng lúa có thể liên hệ với các hộ nông dân để mua lúa ngay từ khi vừa gặt xong. Hệ thống mua lúa tín dụng cho người trồng lúa sau khi đã thu hoạch xong. Số tiền còn lại, người nông dân sẽ nhận, thông thường là một vài ngày sau khi bán lúa. Công có trọng lượng, người trồng lúa không mua trước khi vào vụ lúa để phân bón, thu hoạch sâu, v.v... từ các người trồng lúa. Thông thường, người nông dân và người trồng lúa cùng đi mua lúa để thu hoạch, nhà nông

theo người trồng lúa thì nhà nông là có lợi cho người trồng lúa, vì họ cần người mua lúa, bù lại, người trồng lúa cũng mua lúa của người nông dân khi thu hoạch. Tuy nhiên, các người trồng lúa nhà nông thì cho rằng: *“Người trồng lúa có thể mua lúa của người nông dân khi thu hoạch thì phải trả giá thấp hơn trước khi thu hoạch người nông dân. Người nông dân, có thể người trồng lúa của người nông dân vì giá lúa thị trường cao. Giá người trồng lúa vì doanh nghiệp thu mua lúa quy mô lớn nhà nông có ràng buộc với nhau bằng hợp đồng gì đấy. Người trồng lúa bán lúa cho doanh nghiệp, và có thanh toán ngay bằng tiền mặt. Giá của lúa thị trường theo giá thị trường. Ví dụ, người trồng lúa có thể mua lúa khi giá mua bán”*.

Người trồng lúa có nhiều ưu điểm: Họ có vốn, có hệ thống vận chuyển và đường, có công nhân kỹ thuật; rảnh rỗi và miễn phí trong việc xác định giá cả và hệ thống thanh toán công nhân vận chuyển; am hiểu địa bàn, hiểu tâm lý của người nông dân; chịu khó vào những vùng sâu, trong các ngõ ngách, khó khăn vận chuyển. Vì thế người trồng lúa có vai trò quan trọng trong việc tiêu thụ lúa gạo. Tuy nhiên, hành vi mua lúa của người trồng lúa hoàn toàn theo tín dụng của người trồng lúa, dựa trên tình trạng “cả mùa mua giá và mùa mùa giá” và chèn ép người nông dân do sự bất bình đẳng về quyền lực trong thị trường.

Một nông dân ở Thôn L cho biết: *“Các người trồng lúa trong xã cũng có, ngoài xã cũng có. Sản phẩm của họ này họ bán 40% bán cho người trồng lúa trong xã, còn 60% bán cho người trồng lúa ngoài xã (t. An*

Giang, *ng Tháp qua*). Tuy giá c mình không c hài lòng l m nh ng c ng ch p nh n c. Còn vi c ti p c n v i doanh nghi p/c s ch bi n ho c i lý n thu mua thì không có”. M t s nông dân p Thu n Hòa 2 cho r ng: “ u ra hi n t i không ph i không có, th ng lái thì h mua h t lúa cho nông dân, bao nhiêu c ng bán c h t, nh ng có cái là giá c , mình làm thì làm ra ó nh ng không bi t giá c nó nh th nào, ph i ch u b p bênh. Vi c ép giá t th ng lái là có, nh ng c ng v n ph i bán, t i mình c ng không có cách nào khác, không bán cho th ng lái này thì c ng ph i bán cho th ng lái kia thôi. Doanh nghi p thì h không vào, mình c ng không ti p c n c, còn th ng lái v i ng i dân thì c thu n mua v a bán thôi, ch c ng không có b t k s cam k t hay h p ng nào. G n t i v g t h i xem lúa, r i th a thu n giá c , n u ng ý thì b c c r i t i lúc lúa chín h kêu t i g t, óng bao ch i, mình c ng không ph i lo thu ho ch”; “Th ng lái nó mua thì nó c ng có l i, mà mình c ng có l i, có ch mình tiêu th , cho nên ôi bên cùng có l i, ph i nói th ng lái là m t b ph n không tách r i c v i nông dân”.

Nh v y, h u h t lúa trong xã là do th ng lái mua. Giá c do th ng lái nh ra theo các tín hi u th tr ng, c ng có chênh l ch giá gi a các th ng lái nh ng không áng k . Ng i dân th ng bán cho nh ng th ng lái ã t ng quen bi t theo cách ngh “có v này, v kia bù qua bù l i, t ng tr nhau ôi bên u có l i”. Tuy v y, ng i nông dân v n ch u nhi u thi t thời nh t. Sau khi thu ho ch, thông th ng h ph i bán lúa

ngay, không th i n khi giá cao m i bán vì ngoài ng g p m a là h lúa và h c n t i n trang tr i các chi phí s n xu t. Ng c l i, th ng lái có th mua lúa v , s y khô, tr trong kho n khi có giá m i bán.

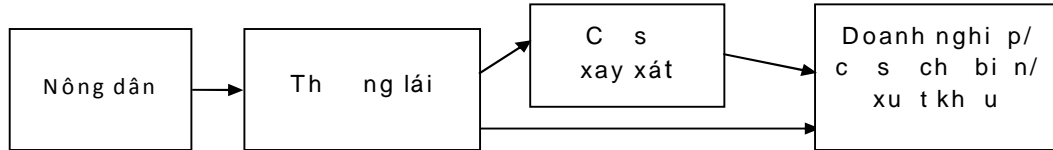
3.2.3. Khó phát tri n các liên k t tiêu th s n ph m tr c ti p gi a h tr ng lúa v i các doanh nghi p thu mua/ch bi n vì s n xu t qui mô nh và thi u lòng tin

M i liên k t tr c ti p gi a h nông dân v i các doanh nghi p thu mua/ch bi n/xu t kh u ch a ph bi n. Ph ng th c này ch m i t p trung nh ng h nông dân là xã viên c a h p tác xã, nh ng c ng có h xã viên không tham gia liên k t v i doanh nghi p do không mu n tuân th các qui chu n v s n ph m. M t xã viên p Th nh Hòa cho bi t: “H p tác xã có ký k t h p ng v i công ty v cung c p v t t , bao tiêu s n ph m nh ng không tham gia, t i mình không i u ki n. Ng i ta yêu c u ph i làm gi ng dài, ch t l ng còn mình thì làm lúa th ng. B i vì làm lúa ch t l ng cao thì không làm theo ý mình c mà ph i theo quy trình: lúc nào bón phân, lúc nào xt thu c... mình th y lúa b sâu r y mình xt thì h không cho, mà n u mình c xt thì lúc mua h không ch u, vì d l ng thu c b o v th c v t v t quá m c quy nh, không xu t kh u c. Thành ra khó, mình thích làm theo ý mình, làm theo ch o khó ch u l m”.

i v i nh ng h cá th thì qui mô s n xu t nh là nguyên nhân quan tr ng làm h nông dân và doanh nghi p không n c v i nhau. M t s nông dân p Th nh L i cho r ng: “ ây ch có th ng lái thôi, các doanh nghi p không

ai vào đây. Nếu vận chuyển hàng của mình tới doanh nghiệp thì rất khó: thậm chí là mình không có phương tiện vận chuyển, nếu thuê ngoài thì chi phí;

Có thể phức tạp tiêu thụ lúa gạo trực tiếp, qua trung gian các thương lái, và cuối cùng là các doanh nghiệp chế biến/xuất khẩu như sau:



thậm chí là sản phẩm của mình ít, nên làm việc với doanh nghiệp cũng khó vì họ không thu mua hết. “Nhưng các doanh nghiệp thu mua, vấn đề ở riêng dân mĩ thị ở lý tính, nên có tình trạng là nhà ruộng ít người ta thym công, lúa không bao nhiêu mà phải công 1 ngày ở lý tính nên bán ngoài cho nhanh, mĩ thị gian”.

Hơn nữa, giữa nông dân và doanh nghiệp chế tạo lòng tin. Nhiều nông dân ở Hòa Ninh than phiền rằng doanh nghiệp tuy có có hợp giá cả hơn, nhưng nếu vì công có sự thay đổi giá vì lý do thị trường không rõ, doanh nghiệp sẽ giảm giá. Tình trạng lý do này, người dân mất lòng tin với doanh nghiệp, họ lựa chọn thương lái bán sản phẩm dù bị trừ giá mua không cao, nhưng tâm trạng thoải mái. “Không thích liên kết với doanh nghiệp vì lúc nào vô hình của mình công ép, không thấy có hợp nào sòng phẳng với nhau hoặc cho mình lợi ích chút nào”; “Nếu doanh nghiệp vô ý thì chính quyền, hợp tác xã công phải ở giữa, chỉ doanh nghiệp vô hình người dân công không ai thêm bán, vì người ta không tin tưởng. Nhưng hợp đồng viết ra, phải làm cho tất cả cho dân người ta thấy, riêng người ta mĩ tin theo”.

4. MÔ TẢ NHẬN XÉT KẾT LUẬN

Các kết quả phân tích trên cho thấy thúc đẩy các hoạt động liên kết giữa các bên liên quan trong chuỗi sản xuất - tiêu thụ lúa gạo cần xây dựng các liên kết chặt chẽ là ưu tiên cần có của liên kết. Trong nền sản xuất lúa gạo dựa trên hàng triệu hộ nông, dù là vì qui mô lớn nhỏ mà bàn nghiên cứu, không thúc đẩy các hoạt động liên kết giữa các hộ nông dân với nhau thông qua hình thức hợp tác xã nếu không mở rộng các cơ sở hạ tầng sản xuất cần thiết của nó, mà hiệu quả bất ổn định phát triển trên tầm mức nhỏ và mang lại kênh marketing hoàn chỉnh xã Mong Thôn là một ví dụ rõ ràng nhất. Việc thành lập các hợp tác xã theo phong trào trong khi chưa chuẩn bị các cơ sở hạ tầng sản xuất phù hợp có thể dẫn đến nguy cơ thất bại cao.

Tuy nhiên, sự thành công của hợp tác xã còn phụ thuộc rất nhiều vào khả năng cung cấp hiệu quả các dịch vụ và lợi ích mà hộ nông dân cần. Đáp ứng yêu cầu này, hợp tác xã phải có các ưu tiên là sự hỗ trợ các nguồn lực cần thiết, bao gồm các phương tiện vận chuyển và nguồn lực quản trị vì qui mô phù hợp, trực tiếp là người nông dân có năng lực, mà Hợp tác xã Thôn Hòa là một minh

chợ nông sản. Thứ nhất, cho thấy, khi nào hợp tác xã mang lợi ích thì thành công cho nông dân thì mới thu hút được sự tham gia của họ. Các hợp tác xã này dựa trên “bù đắp” của chính sách nâng đỡ, nếu không thì nông dân và các nông hộ này không còn nữa. Đây thực sự là thách thức lớn nhất và do vậy việc thực hiện chính sách cần chú ý các điều kiện cần thiết của các hợp tác xã phát huy được năng lực của mình, trong đó tạo ra lợi ích cho hợp tác xã là một trong những vấn đề then chốt.

Sự liên kết giữa các hộ sản xuất, thông qua “ngành đi” là hợp tác xã, sẽ tạo ra một thị trường có giá cao hơn, có nguồn lực lớn hơn, tạo ra qui mô hàng hóa lớn hơn, giá thành thấp hơn, tính cạnh tranh cao hơn mang lại lợi ích nhiều hơn cho hộ sản xuất trong các liên kết cùng nhau vào và tiêu thụ dựa vào các cách thức khác, nhất là về các doanh nghiệp tiêu thụ lúa gạo.

Vì vậy thay vì phê phán các thành công sản xuất này thì chúng ta nên làm gì để các hộ

ở trung gian, những người hình thành quá trình chuyển đổi lâu dài. Hiện nay, bộ tiêu chuẩn ảnh hưởng trái ngược nhau, vai trò của người tiêu dùng là không thể thiếu trong sản xuất nông nghiệp, dù là tiêu chuẩn sản xuất lúa gạo trung bình hay cao hơn. Hiện nay, hệ thống lúa gạo vẫn là chủ yếu, vì thế qui mô hàng hóa thực sự không lớn và không tập trung. Các doanh nghiệp hiện nay không thể tổ chức các hình thức mua lúa nguyên liệu từ chân ruộng của nông dân. Do vậy, người tiêu dùng vẫn là khách quan nhất. Nâng cao các chi phí sản xuất và phát triển giao thông nông thôn là những biện pháp cần thiết để nông dân đưa ra các lựa chọn thích hợp và bán được sản phẩm với giá cao hơn nhờ giảm chi phí vận chuyển. Mở rộng các hoạt động tín dụng để giảm số phụ thuộc của nông dân vào các cơ sở cung ứng vật tư và người làm thuê như trước đây sản xuất và nâng cao vị thế của họ trong thị trường nông nghiệp các cách thức này. □

TÀI LIỆU TRÍCH DẪN

1. Hội Nông dân tỉnh Kiên Giang. 2013. Báo tin Hội Nông dân tỉnh Kiên Giang.
2. Phòng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Châu Thành. 2013. Số liệu thống kê Phòng Nông nghiệp huyện Châu Thành.
3. Phòng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Châu Thành. 2013. Báo cáo sản xuất nông, lâm, thủy sản năm 2013 và kế hoạch năm 2014.
4. Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Kiên Giang. 2013. Báo tin Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Kiên Giang.
5. Ủy ban Nhân dân xã Mong Thới A. 2013. Báo cáo kinh tế - xã hội xã Mong Thới A.
6. Ủy ban Nhân dân xã Mong Thới A. 2013b. Báo cáo Công tác chi tiêu, thu nhập và kế hoạch chi tiêu hộ nông dân năm 2012, phân tích nông nghiệp vụ 2013.