

CHIẾN LƯỢC ỨNG XỬ KINH TẾ CỦA NÔNG DÂN: BA MÔ THỨC MỘT KẾT QUẢ

PHAN THANH LỜI*
TRẦN HẠNH MINH PHƯƠNG**

Đồng bằng sông Cửu Long đóng góp hơn 90% sản lượng gạo xuất khẩu của cả nước và kinh tế nông hộ vẫn đóng vai trò chính trong cơ cấu kinh tế nông thôn. Chúng tôi giả định rằng lối ứng xử kinh tế sẽ đóng vai trò quyết định đối với sự khá lên hay giảm sút của kinh tế nông hộ? Kết quả khảo sát tại hai tỉnh Tiền Giang và An Giang cho thấy tình hình sản xuất làm ăn của các nông hộ trong năm 2013 so với năm 2012 có 2,7% hộ khá hơn nhiều, 34,6% khá hơn, 34,6% bằng năm trước, 24,8% kém hơn và 3,3% kém hơn nhiều. Bài viết này khởi đi từ nội dung phỏng vấn sâu những nông dân điển hình ở An Giang năm 2012 và 2014 của hai đề tài nghiên cứu⁽¹⁾, đại diện cho những người nông dân giỏi kỹ thuật, đam mê nghề nông, có óc đầu tư, nhạy bén với thị trường, sẵn sàng tiếp thu cái mới, đa dạng hóa sinh kế hay chuyên môn hóa sản xuất... Mỗi chiến lược đều có thể mạnh riêng mà những nông dân này đã khá thành công trong sự lựa chọn của mình.

Từ khóa: nông hộ, nông dân điển hình, nông dân Đồng bằng sông Cửu Long, ứng xử kinh tế

Nhận bài ngày: 27/10/2017; đưa vào biên tập: 25/2/2018; phản biện: 20/3/2018; duyệt đăng: 20/4/2018

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Khởi nguồn từ giả định *chiến lược ứng xử kinh tế của chủ hộ đóng vai trò quyết định đối với sự phát triển hay sự*

sa sút của kinh tế nông hộ, chúng tôi tìm hiểu xem lối ứng xử kinh tế nào giúp kinh tế hộ nông dân phát triển hơn và ngược lại. Qua hai đề tài nghiên cứu năm 2012 và 2014⁽²⁾ chúng tôi đã có hội trò chuyện với ba nông dân điển hình, có đời sống

* Viện Khoa học xã hội vùng Nam Bộ.

** Trường Đại học Thủ Dầu Một.

tương đối khá so với những gia đình khác trong khu vực: (1) ông NVD (sinh năm 1964, tốt nghiệp lớp 9, cuộc phỏng vấn diễn ra tại nhà ông ở ấp Bình Phú, xã Bình Thủy, huyện Châu Phú, tỉnh An Giang, ngày 9/5/2012); (2) ông LHD (sinh năm 1954, học hết lớp 8, cuộc phỏng vấn diễn ra tại vườn nhà ông ở ấp Tân Lợi, xã Tân Phú, huyện Châu Thành, tỉnh An Giang, ngày 17/12/2014); và (3) ông PVN (sinh năm 1958, từng là sinh viên luật khoa năm 3 của Trường Đại học Cần Thơ, cuộc phỏng vấn diễn ra tại nhà ông ở ấp Phú An I, xã Bình Hòa, huyện Châu Thành, tỉnh An Giang, ngày 22/12/2014). Họ là những nông dân rất giỏi kỹ thuật nông nghiệp, làm nông bằng cả sự nhiệt tâm và niềm đam mê, có óc đầu tư, duy lý trong sản xuất và chịu hợp tác trong làm ăn.

2. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Bài viết này sử dụng phương pháp khảo tả nhân học để phân tích về đặc trưng của các lối ứng xử, dựa trên kết quả phỏng vấn sâu ba nông dân điển hình ở An Giang năm 2012 và 2014.

Theo phân loại của Theodore W. Schultz (1964), nền nông nghiệp thế giới gồm: (a) *nền nông nghiệp “cổ truyền” (traditional agriculture) chỉ sản xuất vừa đủ ăn và làm ăn không có hiệu quả kinh tế*; (b) *nền nông nghiệp “hiện đại” với người “nông dân duy lý” biết cách phản ứng với thị trường và coi việc canh tác như một sự đầu tư nhằm đến hiệu quả kinh tế*. Chúng tôi sẽ dựa vào sự phân loại trên để nhận diện lối ứng xử kinh tế của những

nông dân này thuộc mô hình nào? Từ đó phác họa nên bức tranh kinh tế nông hộ tại Đồng bằng sông Cửu Long.

3. KẾT QUẢ VÀ THẢO LUẬN

Thông tin từ cuộc trò chuyện với ba người nông dân kể trên cho thấy có những chiến lược ứng xử kinh tế khác nhau: (1) ông NVD có khuynh hướng đa dạng hóa ngành nghề để tăng thu nhập, từ đó sáng tạo ra các giải pháp cải tiến kỹ thuật để tiết kiệm chi phí, tăng năng suất và hạn chế tối đa sức lao động trong nông nghiệp; (2) ông LHD có khuynh hướng đa dạng hóa nghề nông: vừa hợp tác với Công ty Bảo vệ thực vật An Giang để sản xuất lúa hàng hóa, vừa tự sản xuất lúa giống và đầu tư làm dịch vụ bơm nước tưới tiêu; (3) ông PVN có diện tích đất lớn hơn, chuyên đầu tư sản xuất lúa giống. Ông PVN dành nhiều thời gian và công sức để có được giấy chứng nhận đăng ký quyền sở hữu trí tuệ cho thương hiệu “lúa giống Phú Nông”, phác họa một mô hình hợp tác sản xuất lý tưởng và nếu được thực thi sẽ đưa kinh tế nông nghiệp Việt Nam sánh ngang với các nền nông nghiệp hiện đại trên thế giới.

3.1. Các giải pháp cải tiến kỹ thuật nhằm tiết kiệm chi phí, tăng năng suất và hạn chế tối đa sức lao động trong nông nghiệp

Nhu cầu về máy móc dùng trong canh tác nông nghiệp trên thực tế đa dạng hơn những loại máy móc có sẵn trên thị trường, vì vậy nông dân Đồng bằng sông Cửu Long thường có những sáng kiến cải tiến để phục vụ công

việc sản xuất của mình. Ông NVD là một trong những nông dân điển hình đã dựa vào mô hình của máy sạ hàng lúa, thiết kế thành công *máy sạ hàng mè*, cải tiến *máy đánh rãnh thoát nước* dựa trên mô hình máy ủi đất của Nhật, sáng chế *máy xịt thuốc cho cây đậu bắp* để phục vụ cho việc canh tác của gia đình ông. Về sau ông còn sản xuất các loại máy móc này thành hàng hóa bán cho những nông dân trong vùng.

Gia đình ông NVD có bốn nhân khẩu, gồm vợ chồng ông với hai người con đang độ tuổi ăn học. Vợ chồng ông có nghề làm bánh bò gia truyền, có khá nhiều người đặt hàng nên cũng mất nhiều thời gian cho việc làm bánh. Thành thử hơn 2ha ruộng đất của gia đình chỉ một mình ông đứng ra làm. Bên cạnh đó, ông có thêm nghề điêu khắc nên thường đi khắp nơi tìm những gốc cây đẹp mang về chạm khắc thành những tác phẩm nghệ thuật bán cho khách hàng ở Sài Gòn. Ngoài ra, ông còn tham gia làm tổ phó tổ nhân giống, tổ phó tổ hợp tác trồng đậu bắp Nhật. Do quỹ thời gian của ông rất hạn hẹp nên ông thường mày mò tìm ra các giải pháp cải tiến kỹ thuật nhằm tiết kiệm sức lao động, giảm chi phí, tăng năng suất trong làm nông... Những cải tiến kỹ thuật của ông được nhiều nông dân sử dụng trong sản xuất nông nghiệp. Ông đã chia sẻ với chúng tôi về quá trình tìm tòi, học hỏi, sáng tạo của mình:

3.1.1. Máy sạ mè

Dựa vào mô hình của máy sạ hàng lúa, Ông NVD thiết kế thành công máy sạ

hàng mè. Ông cho biết “sạ mè bằng thủ công thì rất khó, hạt mè nhỏ khó sạ nên tiến độ chậm, khi gặp gió hạt mè dễ bay, làm hao giống”. Giải pháp của ông là dựa vào máy sạ hàng lúa để cải tiến thành máy sạ mè, rồi qua thử nghiệm nhiều lần mới thành công.

Ông cho chúng tôi biết thêm: “Sạ mè bằng máy tiết kiệm được giống. Nếu như sạ bằng tay cần 350gram cho 1.000m², thì khi sạ bằng máy chỉ hết 250gram và hạt giống phân bố đều theo khoảng cách 1 cây/1 tấc vuông”. Mặt khác, sạ mè bằng máy có thể điều chỉnh được mật độ thưa dày khác nhau...

Hiện nay, ông NVD sản xuất hai loại máy sạ mè: Loại máy lớn dài 6m (giá thành 4 triệu đồng/cái) dành cho những người chuyên đi sạ mè thuê. Loại thứ hai nhỏ hơn, có chiều dài từ 3,8 đến 4m (một triệu đồng/cái) dành cho nông dân tự sạ trên đất của mình. Với máy sạ mè loại lớn, một người kéo mỗi ngày sạ được trên 10ha, mỗi lần máy chứa được 5kg giống. Máy sạ mè loại nhỏ, cũng cần một người kéo, một ngày sạ được khoảng 5ha, mỗi lần chứa được 3kg giống. Trong khi đó, một người sạ mè bằng tay giỏi nhất chỉ có thể sạ được từ 1 đến 2ha, nếu gặp gió thì không thể sạ được vì hạt mè sẽ bay tung tóe ra khắp nơi. Máy sạ mè lại được thiết kế thấp hơn người đứng, độ cao chỉ từ 3,5 đến 4 tấc (decimet) nên gió không làm ảnh hưởng đến hướng đi của hạt mè. Máy sạ mè rất đều về khoảng cách và lượng giống, song khi sạ thì hàng

không thành hàng “do khi rơi xuống, hạt mè bị chao qua chao lại hoặc trúng gốc rạ làm hạt mè nảy lên và rơi xuống rồi bị lệch tâm...”.

Cho đến nay, ông NVD đã sản xuất và bán được khoảng 30 cái máy sạ mè, trong đó có 8 máy lớn và 22 máy nhỏ. Khách hàng của ông chủ yếu đến từ hai tỉnh Long An và Đồng Tháp. Hiện tại ông NVD không giữ lại cái máy sạ mè nào mà chỉ giữ lại mô hình, khi có người đặt ông mới sản xuất tiếp.

3.1.2. Máy đánh rãnh thoát nước

Ông NVD cho biết “khi bà con sạ mè thì cũng cần phải làm rãnh thoát nước. Hồi xưa bà con dùng bò để cày đường cày cạn và không đồng đều nên rãnh thoát nước không đạt”. Năm 2008, mỗi một công đất (1.000m^2) đánh rãnh thoát nước theo quy cách sáu mét một đường, tiền thuê mướn nhân công dích đất bằng tay, bằng len khoảng 350.000 đồng, giá quá cao. Mặt khác, nếu làm với diện tích lớn thì không có đủ nhân công. Nhưng khi nông dân nhập máy của Nhật sản xuất về làm thì loại máy này lại không phù hợp với điều kiện thổ nhưỡng của Việt Nam, máy “chỉ làm được ở đất xốp, nhưng nếu ở đất xốp khi xới lên đánh rãnh sẽ bị lở đất làm cho đường rãnh không đẹp, thoát nước chậm”.

Vì những hạn chế trên, ông NVD nghĩ đến việc dựa vào mô hình máy ủi của Nhật để cải tiến máy đánh rãnh thoát nước phù hợp với điều kiện Việt Nam. Máy đánh rãnh thoát nước do ông cải tiến, khi làm trên đất ruộng vừa cứng, vừa dẻo như ở Đồng bằng sông Cửu

Long thì tạo được rãnh vừa sâu lại vừa sạch, gọn gàng và có đường kính 20cm, độ sâu khoảng 18cm, đường thẳng đứng, không có đất nát ở dưới. Ông đánh giá: “so với làm tay là nó hơn xa”. Hơn nữa, máy này đánh rãnh đúng quy cách, với giá tiền công chỉ 60.000 đồng trên 1.000m^2 , và ông nhận xét thêm: “dích đất bằng máy do tui cải tiến thì rẻ hơn gấp mấy lần, mà tiến độ lại nhanh hơn nhiều”.

Máy đánh rãnh thoát nước của ông dựa theo lưỡi cày bò, kết hợp với máy cày loại bốn bánh có hai cái mang hai bên khi cày đất dạt được ra hai bên. Ông kể: “Sau nhiều lần quan sát, tôi thấy những lưỡi cày này cày những luống to, làm nặng máy và sau đó tôi cải tiến lại lưỡi cày bằng cách tạo ra hai cái mang hai bên và tháo bớt răng xới (từ 18 răng còn lại 8 răng), bề ngang hoạt động của tám cái răng là 20cm và chiều sâu cho xuống 18cm. Sau đó chế thêm hai cái mang hai bên, khi ủi làm cho đất nhuyễn, vách thẳng đứng, không có đất nát ở dưới rãnh, trải qua hai năm nghiên cứu và thực nghiệm, mãi tới năm 2009 thì nó mới hoàn chỉnh”. Khi hoàn thành, gắn vào một cái máy xới tay có hai bánh với sức kéo khoảng 15 ngựa (loại máy D15) thì năng suất của máy mỗi ngày hoạt động khoảng chừng 3ha, trong khi ba nhân công lao động chỉ làm được có 1.000m^2 .

Từ đó đến nay, ông NVD đã sản xuất được 50 cái máy đánh rãnh thoát nước với giá thành 2,5 triệu đồng/cái (2009) và 3 triệu đồng/cái (2012), thu

lợi nhuận được khoảng 50% giá thành trên mỗi cái máy. Những người mua máy đánh rãnh thoát nước của ông chủ yếu là nông dân trong huyện Châu Phú vì vùng này chuyên trồng mè.

3.1.3. Máy xịt thuốc cho cây đậu bắp

Đầu năm 2012, ông NVD và nhiều nông dân tại địa phương có thực hiện chuỗi liên kết làm đậu bắp với Công ty Duyên Hải ở quận 12 (TPHCM). Việc trồng đậu bắp cần phải xịt thuốc nhiều lần trong một vụ, với sức khỏe giảm sút và nhân công lao động không cho phép, ông NVD đã có giải pháp làm một xe đẩy để xịt thuốc. Đây là một giải pháp vừa giảm công sức lao động, vừa giảm thời gian và tiết kiệm chi phí cho khâu phun, xịt thuốc. Mặt khác, máy xịt thuốc này có thể điều chỉnh nhỏ lớn tùy theo từng hàng.

Ông NVD tính toán: “nếu quầy [đeo trên lưng] máy xịt thuốc theo hàng thì nó vừa nặng lại vừa lâu, còn dùng xe đẩy xịt thuốc sẽ tiết kiệm được bốn bình thuốc trên 1ha” (nếu đeo bình thuốc trên lưng phải dùng 10 bình/1ha, dùng xe đẩy chỉ mất 6 bình/1ha), và ông kết luận: “như vậy, vụ đậu bắp này tui tính sẽ giảm chi phí được gần ba triệu đồng, tức tiết kiệm được 150.000 đồng/1 lần xịt, mà trung bình một vụ đậu bắp phải phun xịt khoảng 20 lần”. Như vậy, với 1ha, nếu chỉ tính chi phí cho việc phun thuốc 20 lần trong một vụ thì gia đình ông tiết kiệm được khoảng 3 triệu đồng.

Sắp tới, ông NVD dự định áp dụng máy này vào việc sản xuất lúa: “nếu

ứng dụng được vào cho cây lúa thì tầm ảnh hưởng sẽ rộng hơn nhiều. Để làm được điều này, trước hết thiết kế bộ phận chống lún là quan trọng nhất, thứ hai là thiết kế cang quơ tự động sao cho cần xịt quơ qua quơ lại khi đi tới hoặc đi lùi giống như hoạt động của quạt máy và nhanh chậm tùy theo trường hợp người đẩy xe”.

Chúng tôi hỏi ông nếu có người mua thì giá của cái máy xịt thuốc này khoảng bao nhiêu? Ông trả lời: “nếu máy chuyên xịt cho đậu bắp thì giá không bao nhiêu, khoảng chừng 1 triệu đồng cái xe đẩy. Riêng bộ phận xịt thuốc mua của Thái Lan giá 1,7 triệu, như vậy giá thành mỗi máy là 2,7 triệu đồng”. Nếu sau khi thiết kế thành công máy xịt thuốc cho lúa, ông sẽ bán với giá là 4 triệu đồng/cái có gắn bộ phận xịt thuốc của Thái Lan. Theo thị trường hiện nay, máy xịt thuốc đeo trên lưng của Nhật có giá trên 5 triệu đồng, máy Trung Quốc khoảng 1,5 triệu và của Thái Lan là 1,7 triệu đồng. Như vậy, tùy theo nhu cầu của người sử dụng với cái động cơ phun hiệu Trung Quốc, Nhật Bản hay Thái Lan thì giá tiền mỗi cái máy xịt thuốc cho cây lúa do ông cải tiến sẽ dao động từ 4 đến trên 8 triệu đồng.

3.1.4. Câu chuyện về bản quyền sáng chế

Sau khi cải tiến xong máy sạ mè và máy đánh rãnh thoát nước, ông NVD chủ yếu sử dụng vào sản xuất nông nghiệp của gia đình, thời gian còn lại ông đi làm dịch vụ cho những nông dân khác ở địa phương, từ đó những

cải tiến của ông cũng được nhiều người biết đến.

Năm 2010, ông tham dự cuộc thi về những cải tiến kỹ thuật của nông dân cấp tỉnh và được Sở Nông nghiệp và Sở Khoa học và Công nghệ tỉnh An Giang trao thưởng. Xét về hiệu quả, đối với máy sạ mè thì đạt, nhưng chưa mang tính rộng rãi là do diện tích trồng mè trong tỉnh không lớn nên chỉ đạt giải khích lệ. Riêng máy đánh rãnh thoát nước thì đạt hiệu quả cao và ảnh hưởng rộng rãi hơn, vì máy này không chỉ dành riêng cho cây mè, một vài địa phương khác còn sử dụng đánh rãnh khi sản xuất lúa nên được Sở Khoa học và Công nghệ của tỉnh An Giang đưa lên mạng, quảng bá. Ngoài ra, xã Bình Thủy là địa phương chuyên trồng mè, thường xuyên tổ chức những cuộc hội thảo, nên một số địa phương khác về tham quan. Qua đó, chính quyền xã đưa những cải tiến của ông NVD ra giới thiệu, sau khi xem xong họ cũng đặt hàng. Ông nói “có nhiều người chỉ cần điện thoại cho tui để đặt hàng. Tui hỏi vì sao anh biết? họ trả lời là họ biết trên mạng, rồi điện cho tui nói anh làm như vậy rồi tới ngày đó tui tới lấy”.

Khi chúng tôi hỏi về việc đăng ký bản quyền cho những cải tiến kỹ thuật này, ông cho biết “Sở Khoa học và Công nghệ cũng kêu mình đăng ký độc quyền, nhưng những chuyện này thấy hơi tốn tiền vì với máy sạ mè và máy đánh rãnh thoát nước này để đăng ký bảo hộ bản quyền thì Sở Khoa học và Công nghệ của tỉnh An Giang thu từ 2

đến 3 triệu đồng tiền lệ phí” nên ông cho rằng những cải tiến này không đáng giá và quyết định không đăng ký bản quyền. Những máy móc do ông NVD cải tiến cũng có một số cơ sở làm theo, nhưng không đạt hiệu quả cao: “cuối cùng người ta tới nói với tui ông kia làm mới vậy chứ chạy không bằng của ông. Nên họ lại đặt hàng tui. Chứ còn tính ra nếu mà để bảo hộ độc quyền thì rất khó, mình là nông dân nữa, sản phẩm cũng không có bao nhiêu tiền”. Tuy nhiên, cái máy đánh rãnh thoát nước có chức năng sử dụng rộng rãi và có hiệu quả cao nên ông NVD cũng biết rằng “khi người dân mua về thì họ chuyển tay nhau nên bây giờ những huyện khác cũng làm na ná, rồi họ nghiên cứu thêm, tiếp tục cải tiến, khắc phục những hạn chế để làm sao cho ngày càng có hiệu quả hơn mà từ đó đã trở nên phổ biến”...

Nhìn chung, những giải pháp cải tiến kỹ thuật của ông NVD chủ yếu nhằm tiết kiệm chi phí, tăng năng suất và hạn chế tối đa sức lao động của gia đình ông vào sản xuất nông nghiệp, kể đến là giúp nông dân trong vùng. Nói cách khác, những cải tiến này xuất phát từ “trong cái khó, ló cái khôn”, chưa có chiến lược chuyên môn hóa hoặc đầu tư mở rộng sản xuất nhằm phát triển một ngành nghề mới và nâng cao thu nhập hoặc nhằm phổ biến rộng rãi các sáng kiến của mình. Nguyên nhân những hạn chế này, trước hết là từ chính sách của nhà nước về việc bảo hộ bản quyền đối

với những sáng kiến kỹ thuật của người nông dân chưa tốt; bên cạnh đó còn do não trạng của người nông dân (sợ tốn tiền, sợ mất thời gian, coi nhẹ sáng kiến của mình hoặc chủ yếu là muốn phục vụ bà con...) làm cho những sáng kiến này không được phổ biến rộng rãi, khó trở thành một ngành nghề phát triển.

3.2. Đa dạng hóa nghề nông - giải pháp làm giàu của nông dân

Trước thực tế đầy rủi ro trong sản xuất nông nghiệp: điệp khúc được mùa – mất giá, thiên tai, không tìm được đầu ra cho sản phẩm, nông dân Đồng bằng sông Cửu Long chọn giải pháp đa dạng hóa trong sản xuất, trong đó lối ứng xử của ông LHD là một trường hợp điển hình. Ông LHD vừa hợp tác sản xuất lúa hàng hóa với Công ty Bảo vệ thực vật An Giang để được bao tiêu sản phẩm, vừa tự sản xuất lúa giống cùng với những nông dân khác có ruộng liền kề để tăng lợi nhuận. Ngoài ra ông còn hợp tác với những nông dân có vốn, có kỹ thuật để đầu tư vào tổ bơm nước chống úng, vừa đảm bảo thu nhập cho gia đình, vừa phục vụ nhu cầu của nông dân trong vùng. Những kinh nghiệm ông chia sẻ với chúng tôi là một bài học quý giá cho những nông dân muốn làm giàu.

Ông LHD là một nông dân làm nên cơ nghiệp từ hai bàn tay trắng. Vào năm 1997, ông để lại vợ con ở huyện Chợ Mới, một mình đi làm thuê ở xã Tân Lợi. Khi đi, bản thân ông không có đủ tiền để đi xe vào nơi làm thuê nên ông

phải đi bộ từ huyện Chợ Mới vào tận xã Tân Lợi. Sau bốn tháng lao động chuyên cần, ông mới có đủ tiền về thăm nhà lần đầu tiên.

Hết ba năm, vừa làm thuê vừa mượn đất trồng lúa, ông dành dụm được một ít vốn và từ đó ông cố mua thêm đất để làm ruộng. Khi kinh tế tương đối ổn, ông đưa gia đình vào ở Tân Lợi luôn. Ban đầu gia đình ở trong căn nhà lá, nhờ hai vợ chồng chăm chỉ làm ăn, chi tiêu tiết kiệm, ông lần lượt mua được 30 công đất ruộng, cất ngôi nhà khang trang như hiện nay. Ông kể với chúng tôi về những tính toán làm ăn của gia đình mình:

3.2.1. Hợp tác sản xuất lúa hàng hóa với Công ty Bảo vệ thực vật An Giang

Là một nông dân giỏi kỹ thuật và chăm chỉ nên ruộng lúa của ông nhìn rất “đẹp mắt”, vì vậy ruộng của gia đình ông được trạm khuyến nông của huyện chọn sản xuất điểm. Từ đó, ông được làm quen với hình thức hợp tác sản xuất với Công ty Bảo vệ thực vật An Giang vào năm 2001. Hơn mười mấy năm nay, gia đình ông vẫn giữ sự hợp tác sản xuất này. Ông cho rằng việc hợp tác với công ty vừa có lợi vừa bất lợi. Bất lợi là có những lúc giá lúa ở thị trường đã lên nhưng công ty chưa kịp lên. Hay khi lúa vào mùa thu hoạch rộ, công ty không kịp cân lúa, gây thất thoát lúa cho nông dân. Tuy nhiên, nếu phân tích kỹ thì sự hợp tác mang lại nhiều điểm lợi hơn. Công ty sẽ cung cấp lúa giống, phân thuốc cho nông dân trong suốt mùa vụ, gia đình

ông không phải trả lãi vì mua thuốc trừ sâu, phân bón của đại lý vật tư nông nghiệp, từ đó làm tăng lãi suất. Mặt khác, công ty còn cử kỹ sư nông nghiệp (FF) thăm đồng, ông không mất nhiều thời gian thăm đồng và cũng yên tâm hơn về việc phòng trừ sâu bệnh cho cây lúa. Mặt khác, kỹ sư nông nghiệp nắm được quy luật phát triển của sâu bệnh, họ sẽ cho xịt thuốc đúng thời điểm, giúp giảm chi phí mà hiệu quả. Đến mùa thu hoạch lúa, công ty đưa bao xuống lấy lúa tươi về, gia đình ông không phải lo mặt bằng, cũng như thời gian, tiền bạc và công sức để phơi lúa. Ông LHD cho rằng việc hợp tác sản xuất lúa hàng hóa cho Công ty Bảo vệ thực vật An Giang là sự lựa chọn tối ưu đối với ông. Hợp tác với công ty sản xuất lúa hàng hóa gia đình ông không phải bỏ vốn, được hỗ trợ kỹ thuật, ông yên tâm và không mất nhiều thời gian cho 2ha lúa ở xa nhà mà vẫn cho năng suất cao, đầu ra của hạt lúa được đảm bảo, ít bị rủi ro về giá cả.

Chúng tôi hỏi nếu có nhiều điểm lợi như vậy khi hợp tác sản xuất với công ty, vậy tại sao những nông dân khác trong xã không hợp đồng với Công ty Bảo vệ thực vật An Giang? Ông nói vì những người nông dân này chưa hiểu quy luật điều chỉnh giá của công ty, bán lúa ngay thời điểm giá lúa ở thị trường bên ngoài cao hơn giá lúa của công ty đưa ra, họ thấy giá lúa công ty đưa ra thấp hơn giá thị trường, ngược lại khi giá lúa thị trường giảm 100 đồng [1 ký lúa] nhưng công ty còn giữ

mức cũ. Đó là do sau một tuần công ty mới điều chỉnh giá lúa theo thị trường.

3.2.2. Tổ liên kết sản xuất lúa giống

2ha đất xa nhà không đủ thời gian để chăm sóc, ông hợp tác với công ty, nhưng còn 1ha đất cạnh nhà, thuận tiện trong khâu chăm sóc thì ông cùng với những nông dân khác trong ấp, có ruộng liền kề hợp tác sản xuất lúa giống.

Tổ hợp tác được thành lập năm 2002 xuất phát từ nhu cầu lúa giống của nông dân trong xã. Ông kể: “Lúc đó muốn mua lúa giống phải đến tận Cần Thơ, nhiều khi đi đến nơi hết lúa giống, mình không chủ động được về lúa giống”. Lúc đầu tổ có 22 người, hiện nay còn 15 người, do một số người đã bán đất. Tổ liên kết sản xuất lúa giống hoạt động theo nguyên tắc tự nguyện, có qua có lại để cùng có lợi. Những người tham gia vào tổ là những người có ruộng liền kề trong ấp, cùng sản xuất lúa giống, xuống giống cùng thời điểm để đảm bảo lúa không bị lai tạp. Các thành viên sẽ hỗ trợ nhau về giống, các khâu chăm sóc, thu hoạch theo cách vằn đổi công. Nếu gia đình nào không đủ nhân công để vằn đổi công thì trả tiền. Trong tổ có người đầu tư máy cày, máy gặt đập liên hợp, có tổ kéo hàng, tổ cấy, sẽ lần lượt sạ, cấy, thu hoạch, phơi sấy cho từng thành viên, có thể là vằn đổi công hay thuê mướn. Ông nói: “Người có máy cày, máy xới, máy cắt, có một tổ kéo hàng, tổ cấy lúa mình liên kết từng khâu, lúc đầu nếu ai cấy thì cấy, còn ai kéo hàng thì kéo hàng, rồi tới khi mà

xịt thuốc cũng có một đội xịt gồm bốn năm người xịt thuốc, xịt vằn công cũng được, còn nếu người nào không xịt vằn công thì mình mượn cũng y như ở ngoài”, nghĩa là máy móc và nhân công được ưu tiên dùng cho ruộng của những thành viên trong tổ trước, rồi mới đến người ngoài.

Nếu trong tổ, ruộng nhà ai bị sâu bệnh có thể chủ động mời các thành viên khác đến để hỏi kỹ thuật xử lý. Mọi người trong tổ thường xuyên bàn bạc về việc chọn giống lúa sao cho đáp ứng nhu cầu thị trường và đảm bảo lợi nhuận cao. Mặt khác, tổ còn mời kỹ sư nông nghiệp đến tập huấn kỹ thuật nông nghiệp nói chung và kỹ thuật trồng lúa giống nói riêng cho các thành viên, nên sau 12 năm hoạt động, các thành viên trong tổ đều giỏi kỹ thuật trồng lúa giống.

Theo chúng tôi, những người tham gia vào tổ liên kết sản xuất lúa giống như một cam kết về chất lượng lúa giống. Lúa giống của họ được nông dân ở các huyện Chợ Mới, Tân Tiến đến mua. Mọi thành viên đều được hưởng lợi từ sự hợp tác này.

3.2.3. Tổ bơm nước chống úng

Nhu cầu bơm nước của nông dân khá nhiều: bơm nước từ ruộng ra để sạ lúa đông-xuân sớm, hay rút nước ra cho ruộng khô, lúa không bị ngã sập để thu hoạch bằng máy gặt đập liên hợp với giá thành rẻ hơn cắt thủ công, hoặc chống úng khi có những cơn mưa lớn... Từ những nhu cầu nói trên, năm 2000 ông LHD đầu tư máy bơm rút nước [máy dầu] cho ruộng của

nông dân trong ấp. Đến năm 2004, nhà nước cho xây dựng đê bao khép kín, chủ trương làm ruộng vụ ba, như vậy nhu cầu rút nước để làm vụ ba càng trở nên bức thiết. Ông LHD nhận thấy việc chạy máy dầu người nông dân phải trả phí cao mà ông cũng không có lãi nhiều, có những trận mưa to nước nhiều, có khi còn bị lỗ. Đến năm 2011, ông quyết định đầu tư lớn, thiết lập hệ thống máy bơm lớn [chạy bằng điện], vốn đầu tư lên đến 2,7 tỷ đồng, vượt quá khả năng tài chính của gia đình ông. Ông cân nhắc rất kỹ để đưa ra quyết định mời thêm một số nông dân khác trong xã là ông Chín Nghè, ông Kỷ cùng đầu tư. Khi chúng tôi hỏi tại sao ông quyết định mời hai người này cùng hợp tác với ông, ông nói do quen biết và biết chắc chắn họ có tiềm lực kinh tế, có vốn nhân lực. Ông nói: “ông Chín Nghè là sui gia với tui, có hơn 100 công ruộng, có vốn, hoặc có thể dùng bằng khoán của ông Chín Nghè thế chấp vay vốn ngân hàng với lãi suất thấp. Ông Kỷ có con trai rành kỹ thuật, có thể đảm trách việc lắp ráp, bảo trì và sửa chữa máy móc”. Như thế ba người có thể hợp tác bổ sung cho nhau: ông LHD chịu trách nhiệm chung tính toán, quản lý thu chi, ông Nghè dùng bằng khoán thế chấp vay vốn ngân hàng, con ông Kỷ thay mặt cha chịu trách nhiệm kỹ thuật. Bài toán đầu tư này của ông LHD rất hiệu quả. Bằng chứng, sau hai vụ lúa, tổ đã trả được 1,8 tỷ đồng cho ngân hàng, còn nợ ngân hàng 900 triệu đồng. Ông nói trong năm nay (2014) sẽ trả hết nợ. Từ năm thứ tư

(2015) trở đi lãi suất sau khi trừ các chi phí (tiền điện, tiền công lao động trả cho đội đặt máy bơm, quản lý, sửa chữa máy bơm (7 người), đội quản lý đê bao (4 người), người đi thu tiền (hưởng 3% trên tổng số tiền thu được)) sẽ được chia đều thành bốn phần: ba phần cho ông LHD, ông Chín Nghè, ông Kỷ và một phần góp cho quỹ phúc lợi của xã.

Ông LHD rất phấn chấn và tự tin khi giải thích với chúng tôi lý do hợp tác giữa ông với ông Nghè và ông Kỷ đầu tư vào công việc này dù số vốn ban đầu là rất lớn. Đây là công việc vừa có lợi cho cộng đồng, vừa có lợi cho người đầu tư. Nông dân trong xã được chủ động trong việc chống úng, đảm bảo xuống giống đúng thời vụ, lúa vụ ba cũng được thu hoạch bằng máy gặt đập liên hợp. Trước đây chưa hợp tác bơm chống úng theo vụ, chẳng may ngay thời điểm lúa chín gặp nước đầy ruộng, lúa ngã rất khó thu hoạch bằng máy gặt đập liên hợp, từ khi nước được bơm thường xuyên nhưng chi phí giảm (năm 2012 bơm bằng máy dầu từ 10 - 15 ngày nông dân phải trả 130.000 đồng, hiện tại bơm nước chống úng trong 4 tháng với giá 170.000 đồng/1.000m²) thì công việc này cũng mang lại lợi nhuận khá cao cho ba người đầu tư (100 triệu/1 người/1 vụ hè thu).

Qua câu chuyện chúng tôi biết ông LHD luôn phân tích rất kỹ giữa điều lợi và bất lợi để đưa đến quyết định hợp tác với công ty trong bối cảnh những người nông dân khác không tin tưởng

công ty. Ông còn mạnh dạn đầu tư lớn vào việc có thể gặp rủi ro và tính toán rất giỏi trong việc chọn lựa hợp tác với những nông dân khác. Ông còn là người giỏi tính toán, sắp xếp công việc hợp lý, cụ thể là một mình ông làm 30 công ruộng, trong đó có 10 công lúa giống không phải là ít việc, quản lý hệ thống bơm chống úng cho 6.100 công đất [1 công = 1.000m²] trong toàn ấp Tân Lợi, xã Tân Phú. Điều làm cho chúng tôi tâm đắc nhất là việc một số nông dân ở miền Tây Nam Bộ hiện nay luôn tìm cách đa dạng hóa ngành nghề trong nông nghiệp để cải thiện kinh tế gia đình như là một giải pháp “làm giàu” thay vì chỉ trông chờ vào cây lúa với giá cả thất thường hiện nay.

3.3. Mô tả về nền nông nghiệp hiện tại, phác thảo về mô hình hợp tác sản xuất tương lai và thực thi một hình thức hợp tác sản xuất vi mô

Làm nông bằng cả sự đam mê nên ông PVN đã chú tâm nghiên cứu bản chất của nghề nông ở Việt Nam hiện tại để tìm ra hướng đi trong tương lai cho không chỉ riêng gia đình ông, một mô hình sản xuất nông nghiệp tiên tiến như các nước trên thế giới đã thành công. Ông khao khát một nền nông nghiệp hiện đại của Việt Nam trong tương lai, khi ấy đời sống của người nông dân được nâng lên và quốc gia Việt Nam sẽ ngang hàng với các nước trong khu vực về lĩnh vực nông nghiệp. Câu chuyện của ông PVN sẽ cho chúng ta thấy nông dân Đồng bằng sông Cửu Long ngày nay không còn chỉ biết “bán mặt cho đất bán lưng cho

trời” một nắng hai sương như thuở nào, mà họ đã không ngừng học hỏi để nắm bắt thị trường và cải tiến kỹ thuật sản xuất.

Ông PVN từng là sinh viên năm thứ ba luật khoa Trường Đại học Cần Thơ, nhưng do biến cố chính trị ông phải bỏ dở dang việc học. Sau năm 1975, ông có ý định theo nghề dạy học nhưng không xin được việc, không còn sự lựa chọn ông đành về quê làm ruộng. Tuy nhiên, ông làm ruộng với một tâm thế không giống với những nông dân khác, ông suy tư rất nhiều về công việc mình đang làm.

Gia đình ông có hai ngôi nhà, vợ con ông sống ở ngôi nhà ngoài để buôn bán, chỉ mình ông sống ở ngôi nhà bên trong. Quan sát ngôi nhà ông đang ở, chúng tôi phần nào hiểu được ông không phải là một nông dân thuần túy “một nắng hai sương”, mà là một nông dân vừa làm ruộng vừa nghiên cứu nghề nông. Trên kệ sách tại phòng khách, chúng tôi thấy khá nhiều những quyển sách viết về kỹ thuật nông nghiệp, về kinh tế nông nghiệp, về những mô hình nông nghiệp tiên tiến của nước ngoài. Ông có hơn hai mươi giấy khen của tỉnh, huyện, Hiệp hội Nông nghiệp tặng vì những đóng góp của ông cho nghề nông, như sáng kiến kỹ thuật nhân giống lúa, sản xuất lúa giống chất lượng cao. Trong nhà ông còn có những chiếc hộp đựng các loại lúa giống, máy đo ẩm độ của lúa. Phía dưới sàn nhà là nơi ông để máy xới và các loại nông cụ khác. Phía sau ngôi nhà sàn là kho chứa lúa giống.

Phía sau kho lúa giống là lò sấy lúa và máy làm sạch lúa⁽³⁾.

Ngoài thời gian phải đi thăm đồng, ông dành nhiều thời gian đọc sách báo hay thông tin trên mạng viết về lúa giống, về kinh tế nông nghiệp. Với vốn ngoại ngữ từ thời ở trường đại học, ông khá thuận lợi trong việc tiếp cận những thông tin nước ngoài qua internet. Ngoài ra, ông có những người quen thân ở Viện Lúa Đồng bằng sông Cửu Long⁽⁴⁾, mỗi khi có điều gì không biết, ông có thể trao đổi trực tiếp với họ bằng điện thoại. Ông PVN rất sẵn lòng học tập kinh nghiệm từ những nông dân khác, ông từng tham gia 6 lớp kỹ thuật nông nghiệp (lớp học bắt đầu từ việc ngâm giống trải qua đủ các khâu cho đến ngày lúa chín và thu hoạch, kéo dài từ 90 - 100 ngày tùy theo giống lúa). Ông nói, việc học nghề nông không bao giờ ngừng nghỉ: “Học mãi cho đến chết thì thôi vì nó có cái mới hoài, có khi mình không biết luôn. Và học trồng lúa phải thực hành, phải bám sát chứ nói khơi khơi vậy không được”.

Chúng tôi thật thú vị khi nghe ông nói về mô hình phát triển nông nghiệp bền vững của Malaysia⁽⁵⁾, về một lý thuyết kinh tế học cổ điển của Samuelson – lý thuyết xung dụng giá cả⁽⁶⁾. Ông tỏ ra thành thạo bài toán về mối quan hệ giữa chi phí sản xuất và giá cả đầu ra của sản phẩm sao cho đảm bảo có lợi nhuận để nông dân có thể tái đầu tư sản xuất. Qua câu chuyện ông thể hiện là một nông dân giỏi, rất am tường về sự sinh trưởng của cây lúa,

về kỹ thuật chăm sóc cây lúa. Ông đã có 36 năm trực tiếp làm ruộng và cũng ngần ấy thời gian không ngừng học hỏi kỹ thuật nghề nông từ những nhà nông học, từ kỹ sư và cả những người nông dân khác. Cuộc trò chuyện giữa ông và chúng tôi kéo dài hơn ba giờ đồng hồ liên quan đến ba vấn đề chính sau:

3.3.1. Thực trạng nghề nông và kinh tế nông nghiệp ở Đồng bằng sông Cửu Long

Qua những điều ông nói về thực trạng nghề nông và kinh tế nông nghiệp ở Đồng bằng sông Cửu Long, phần nào giải thích vì sao nông dân sản xuất đạt năng suất cao nhưng đời sống vẫn còn bấp bênh, vì sao gạo Việt Nam không được chấp nhận ở các thị trường Châu Âu và vì sao giá gạo Việt Nam rẻ hơn giá gạo của các nước khác khi xuất khẩu ra nước ngoài.

Theo ông cũng là gạo thơm nhưng gạo thơm của Thái Lan được xuất sang các nước châu Âu với giá 315 USD/tấn, trong khi gạo thơm của Việt Nam xuất ra nước ngoài chỉ đạt giá 218 USD/tấn: “Thành ra nhiều tờ báo nói Việt Nam làm nghĩa vụ lượng thực cho thế giới, cho Philippines, cho mấy nước nghèo và làm giàu cho thương lái Trung Quốc...”. Chúng ta có thể đối chiếu điều ông PVN nói với bảng tổng hợp giá ngày 10/10/2015: “Gạo trắng hạt dài cao cấp Thái Lan: 365-375 USD/tấn, gạo Việt Nam 5% tấm: 345-355 USD/tấn, gạo Ấn Độ 5% tấm: 355-366 USD/tấn, gạo Pakistan 5% tấm: 410-420USD/tấn, gạo Myanmar 5%

tấm: 410-420 USD/tấn, gạo Campuchia 5% tấm: 410-420 USD/tấn, gạo Mỹ 4% tấm: 490-510 USD/tấn” (Nhật Trường, 2015).

Người nông dân rất khó chủ động trong việc chọn giống lúa để trồng vì họ không thể nắm được tổng quan của thị trường, từ đó nông dân hoàn toàn lệ thuộc vào thị trường lúa gạo, không tính toán được, mùa vụ này khác, mùa vụ sau khác: “Trồng lúa vậy mà không có vụ nào giống vụ nào, nó lạ lắm, ví dụ mùa này mình làm nó vậy đó, mùa sau làm vậy coi chừng nó không phải, tức là có những thay đổi mà nông dân giỏi phải giải mã cái vấn đề đó”. Hậu quả là có vụ mùa thiếu loại gạo “hút hàng”, nông dân không có lúa để bán. Nhưng năm sau, nông dân đổ xô trồng giống lúa đó, thì thị trường không thu mua, dẫn đến cung vượt cầu, giá lúa bị hạ, lỗ chi phí sản xuất và điều này cứ tái diễn, nông dân không thoát ra được. Viện Lúa Đồng bằng sông Cửu Long vừa đưa ra những giống lúa mới 95-82, 95-84, 80-17 là giống lúa cao sản (ông đã trồng thử nghiệm đạt năng suất 25 bao – mỗi bao 50kg trên một công tằm cát [khoảng 1.300m²], dễ trồng, phù hợp với cả 3 vụ và gần như thích hợp cho toàn miền Nam, nhưng nông dân không biết để trồng, hoặc biết nhưng không dám trồng, vì thương lái không mua những giống lúa mới này. Mặc dù Viện Lúa Đồng bằng sông Cửu Long có mấy chục ngàn giống lúa mới nhưng nông dân thì chỉ trồng đi trồng lại vài giống quen thuộc MTL560,

OM178, OM9584, OM6976, OM6932, 69-76, trong đó giống 69-76 đang bị nhiễm bệnh nặng. Ông lấy ví dụ: “Giống lúa thơm 121 nó trúng dữ dần lấm, hơn 1 tấn/1 công tầm cấy, chỉ có 85 ngày, cơm rất ngon” nhưng nông dân ít ai trồng.

Với sự ra đời của phân bón hóa học, năng suất và sản lượng cây trồng tăng vượt bậc. Tuy nhiên, theo ông thì nông dân Đồng bằng sông Cửu Long thường có khuynh hướng lạm dụng phân bón hóa học để nâng cao năng suất. Điều này sẽ dẫn đến tình trạng số phân bón hóa học bị “dư thừa”, cây lúa không hấp thu hết và chúng lưu lại trong đất biến thành những hợp chất gây ô nhiễm cho nguồn nước ngầm và nước sông, gây ngộ độc hữu cơ cho đất. Mặt khác, thời gian phơi đất giữa các mùa vụ quá ngắn không đủ làm cho đất tơi, xốp nên khi đưa phân xuống bị các chất sắt, nhôm còn trong đất bao lấy, cây lúa không hấp thu được. Nông dân tự mình rơi vào vòng luẩn quẩn, tốn nhiều chi phí cho phân bón nhưng cây lúa không hấp thu, chất hóa học đó còn đọng lại trên đất được tích tụ qua thời gian làm cho đất đai bị thoái hóa.

Mô tả thực trạng sản xuất gạo của nông dân Việt Nam và giải thích lý do gạo Việt Nam không vào được thị trường Châu Âu, ông nói: nhà nước thông qua các trung tâm khuyến nông “phải đào tạo sao cho nông dân trở thành chuyên gia trên mảnh đất của mình, giúp họ hiểu rằng phải tránh những phương pháp canh tác cực

đoan, ví như đổ thuốc diệt chuột hay diệt ốc làm ô nhiễm môi trường. Hệ sinh thái đang ổn định nhưng khi con người tác động làm thay đổi, phải mất thời gian khá lâu để môi trường quân bình trở lại, khi ấy cây lúa đã bị chết...”. Trong mấy năm nay, nông dân thường đưa những chất kích thích vô cây lúa, những chất này được kỹ sư nông nghiệp xếp vào nhóm 5, tức hạn chế sử dụng hoặc sử dụng với liều nhỏ, có kiểm soát, bằng không cây lúa bị nhiễm độc và thị trường nước ngoài sẽ không chấp nhận hạt gạo Việt Nam. Một ví dụ khác, nông dân hiện nay đang sử dụng chất prolamin B để trị vi khuẩn *Xanthomonas* gây cháy bìa lá (bệnh bạc lá), rất rẻ, nhưng nông dân không biết chất prolamin B kết hợp với chất 24-Ddioxin có trong thuốc diệt cỏ sẽ làm cho hạt lúa bị độc hại. Người ăn hạt gạo hoặc người phun xịt thuốc có nguy cơ bị ung thư. Theo ông, nhà nước nên vào cuộc theo dõi và hướng dẫn nông dân sản xuất nông nghiệp sạch. Ông đưa ra ví dụ khác: nông dân đổ thuốc xuống ruộng để diệt ốc bươu vàng, không bao giờ diệt được hết, năm nào cũng phải sử dụng hai loại thuốc diệt ốc trên diện rộng gây tổn hại nghiêm trọng đến môi trường, thuốc này thấm xuống đất làm ô nhiễm nguồn nước ngầm, chảy theo dòng nước làm ô nhiễm nước sông, tiêu diệt hết tôm, cá nên nguồn hải sản ngày càng cạn kiệt. Trong khi đó có những loại thuốc khác, chi phí cao hơn nhưng không gây chết tôm cá, nông dân không sử dụng. Nông dân

thường có khuynh hướng thấy cái lợi trước mắt và ít khi quan tâm đến môi trường trong quá trình sản xuất của mình.

Cũng không thể trách nông dân vì làm gạo sạch khó bán, nông dân không biết bán gạo sạch ở đâu và bán với giá bao nhiêu. Làm gạo sạch chi phí sẽ cao hơn cách làm hiện nay và năng suất cũng thấp hơn. Nông dân có thể sản xuất lúa sạch để cho ra hạt gạo an toàn nhưng có nhiều nông dân đã sản xuất lúa sạch bị “điều đứng”, bán không ai mua do giá thành cao, thành ra họ trở lại lối canh tác dư thừa thuốc bảo vệ thực vật. Chính vì thế gạo của Việt Nam chỉ xuất khẩu được sang những nước ở Châu Phi, Philippines, Trung Quốc chứ không vào được thị trường Châu Âu.

Nghề nông hiện nay không thể làm giàu được, gia đình ông làm 10ha lúa giống nhưng chỉ vừa đủ sống chứ không thể làm giàu: “bởi vì đầu ra sản phẩm của mình bấp bênh, tức là mình tạo ra lúa nhưng hạt lúa của mình bị những nhà kinh tế, những nhà quản lý đánh giá không tới, họ bán buôn bừa bãi, bán giá thấp quá. Trong khi nông dân mua phân thuốc với giá ngày càng tăng, phải chịu cả thuế giá trị gia tăng và gặp hàng giả rất nhiều. Theo tổng kết mấy năm nay cho thấy phân, thuốc giả tại tỉnh Vĩnh Long chiếm 30%, An Giang chiếm 60%. Thành ra với tình hình này thì không bao giờ nông dân giàu được, mà cái giàu này nằm ở chỗ người bán vật tư nông nghiệp, hay ở chỗ người xuất khẩu

gạo chứ không phải ở chỗ nông dân”. Tuy nhiên, ông cũng luôn muốn giữ lấy nghề trồng lúa của mình, vì: “tôi thích nghề nông, bởi vì nó không giống như công nghiệp, dù thế nào nó vẫn bình lặng hơn, mình tiếp xúc với thiên nhiên. Nếu giá lúa thấp quá, mình không bán có thể bảo quản, lưu kho đợi giá lên bán, cũng không bị mất. Còn nếu trồng hoa màu, không bán được thì mất trắng, sáng là rau nhưng chiều thì thành rác rưởi”.

Ông PVN cho rằng nghề nông và kinh tế nông nghiệp hiện nay chưa có chiến lược phát triển mang tính vĩ mô, mỗi nông dân tự xoay sở để sinh tồn. Nông dân cố gắng duy trì sản xuất cho dù lợi nhuận từ nghề nông không cao, mỗi gia đình bốn người có hai con đang đi học với 20 công ruộng chỉ vừa đủ sống, nhưng họ cũng không thể bỏ nghề nông vì họ không có sự lựa chọn nào khác. Nông dân thường có khuynh hướng tối đa hóa năng suất lúa, bất chấp những tổn hại đến môi trường và ảnh hưởng đến chất lượng hạt gạo do việc sử dụng quá mức lượng phân và thuốc bảo vệ thực vật. Hạt gạo còn tồn đọng chất hóa học nên không thể xuất khẩu sang các thị trường có giá bán cao. Nông dân chỉ được hưởng lợi 20% trên giá trị của sản phẩm làm ra, phần còn lại trở thành lợi tức của những người bán vật tư nông nghiệp và thương lái mua lúa...

Qua câu chuyện của ông, chúng tôi có thể hình dung nền sản xuất nông nghiệp ở Việt Nam đang bị thách thức bởi vấn đề ô nhiễm môi trường, đất

đai bạc màu, suy giảm đa dạng sinh học, ngộ độc thuốc bảo vệ thực vật ở người, bùng phát sâu bệnh do sự phá hủy hệ sinh thái xuất phát từ việc sử dụng quá nhiều hóa chất.

3.3.2. Mô hình hợp tác sản xuất nông nghiệp lý tưởng cho tương lai ở Việt Nam

Ông PVN không gọi tên những ý tưởng về một mô hình hợp tác sản xuất nông nghiệp mà ông nói với chúng tôi là mô hình phát triển nông nghiệp bền vững, nhưng khi đối chiếu với những tiêu chí về một nền nông nghiệp bền vững mà FAO (1992) đưa ra, chúng tôi nhận thấy mô hình mà ông đề cập chính là mô hình sản xuất nông nghiệp bền vững: “nền nông nghiệp phát triển bền vững phải bảo đảm được mục đích là kiến tạo một hệ thống bền vững về mặt kinh tế, xã hội và môi trường. Về kinh tế, sản xuất nông nghiệp phải đạt hiệu quả cao, làm ra nhiều sản phẩm, không những đáp ứng nhu cầu tiêu dùng, thức ăn chăn nuôi, dự trữ lương thực mà còn xuất khẩu ra thị trường quốc tế. Về xã hội, một nền nông nghiệp bền vững phải đảm bảo cho người nông dân có đầy đủ công ăn việc làm, có thu nhập ổn định, đời sống vật chất và tinh thần ngày càng được nâng cao. Phát triển nông nghiệp bền vững về khía cạnh môi trường là không hủy hoại nguồn tài nguyên thiên nhiên, giữ nguồn nước ngầm trong sạch và không gây ô nhiễm môi trường” (Mardy Serrey, Nguyễn Phúc Thọ, Chu Thị Kim Loan, 2013: 439).

Mô hình hợp tác sản xuất nông nghiệp mà ông PVN đề xuất tạm gọi là hợp tác xã nông nghiệp nhưng không giống hình thức của một tập đoàn hay hợp tác xã nông nghiệp trước đây, mà có phương thức hoạt động như một công ty cổ phần⁽⁷⁾, trong đó Nhà nước đóng vai trò là “trọng tài kinh tế” và Ban Quản lý trực tiếp điều hành. Ban Quản lý do nông dân trực tiếp bầu lên với số phiếu tuyệt đối, nghĩa là có sự thống nhất cao, nếu không sẽ xảy ra tình trạng “trống đánh xuôi, kèn thổi ngược” khi điều hành. Thành phần những người ứng cử vào Ban Quản lý là những nông dân có cổ phần lớn. Họ cũng được chia lợi nhuận theo cổ phần như những nông dân khác và họ được hưởng lương cho nhiệm vụ quản lý hợp tác xã. Ban quản lý này được bầu cử theo nguyên tắc dân chủ, mọi nông dân có cổ phần đều được tham gia bầu cử. Những người này phải được nông dân tin tưởng, họ thật sự minh bạch trong việc chia lợi nhuận cho nông dân. Nhà nước sẽ hỗ trợ việc chế tài Ban Quản lý này bằng những văn bản pháp lý. Những người sai phạm tài chính phải bồi hoàn, bị truy cứu trách nhiệm dân sự. Nếu nặng hơn sẽ bị truy cứu trách nhiệm hình sự. Hỗ trợ cho Ban Quản lý có đội ngũ những kỹ sư nông nghiệp, những nhà nông học, những doanh nghiệp đảm nhận khâu xuất khẩu lúa ra nước ngoài. Nông dân sẽ hùn đất sản xuất theo kiểu cổ đông trong công ty cổ phần, ai hùn nhiều đất sẽ được chia nhiều phần lợi tức từ hợp tác xã và ngược lại. Việc sản xuất, tiêu thụ

lúa của hợp tác xã theo quy trình liên kết khép kín. Lúa do hợp tác xã sản xuất ra sẽ trực tiếp xuất khẩu ra nước ngoài mà không qua trung gian công ty lương thực như hiện nay. Mặt khác, hợp tác xã hợp đồng trực tiếp với những công ty sản xuất vật tư nông nghiệp với giá gốc, giảm được một phần chi phí sản xuất.

Mô hình sản xuất này được hình dung như sau: tất cả ruộng của nông dân tham gia vào hợp tác xã sẽ được san bằng bờ mấu, mặt ruộng được trang thật bằng phẳng, bảy giờ 100 hay 1.000 thửa ruộng sẽ như một, thuận lợi cho việc chống úng hay đưa nước tưới tiêu. Cả cánh đồng lớn này cùng sạ một giống lúa và việc chọn giống lúa nào sẽ do đội ngũ kỹ sư nông nghiệp và những người đảm nhiệm khâu xuất khẩu lúa phụ trách. Lúa sau khi thu hoạch về được sấy, đưa đến nhà máy xay xát, trực tiếp xuất khẩu gạo ra nước ngoài.

Về tài chính của hợp tác xã thì phải “công khai, minh bạch” theo nguyên tắc đảm bảo quyền lợi của nông dân, có như thế nông dân mới tự nguyện tham gia.

Những nông dân cổ đông có thể tham gia vào các đội cấy dặm, bón phân, xịt thuốc và sẽ được hưởng lương. Mô hình này nông dân ít đất hay nhiều đất đều có lợi. Người có ít đất có thể giao đất cho hợp tác xã và họ sẽ làm nghề khác nhưng vẫn có lợi nhuận từ số ruộng của mình. Nông dân nhiều đất sẽ được hưởng nhiều cổ phần lợi nhuận. Nguyên tắc trên hết để hợp tác

xã này hoạt động hiệu quả là trách nhiệm và lòng tin, mỗi người nông dân đều có vai trò trong tổ chức hợp tác sản xuất này. Ai làm tốt có thưởng, làm không tròn trách nhiệm bị phạt và bị nêu tên trước tập thể. Nông dân tham gia vào mô hình này phải được đảm bảo lợi nhuận cao hơn làm cá thể thì hợp tác xã mới có thể tồn tại.

Ông giải thích tỉ mỉ về những điểm lợi từ mô hình sản xuất lúa này: khắc phục được điểm hạn chế của hệ thống rút nước hiện nay, trồng lúa sạch bằng một kỹ thuật cao vì có kỹ sư nông nghiệp trực tiếp hướng dẫn, chủ động hơn trong việc tiêu thụ sản phẩm làm ra, tạo việc làm ổn định cho những nông dân làm thuê nông nghiệp và có thể sản xuất nông nghiệp theo cách thân thiện với môi trường. Với mô hình hợp tác sản xuất có đội ngũ kỹ sư nông nghiệp và nhà khoa học trực tiếp thực hiện các khâu chọn giống, phân, thuốc, đưa ra thời điểm bón phân, xịt thuốc bảo vệ thực vật đúng lúc, cây lúa sẽ cho năng suất cao. Mặt khác, nếu hợp tác xã trực tiếp xuất khẩu gạo ra nước ngoài hay trực tiếp hợp đồng với các doanh nghiệp xuất khẩu gạo thì giá lúa sẽ không còn bị bóp bênh như hiện nay, người nông dân sẽ được hưởng lợi nhiều hơn từ sản phẩm do mình làm ra.

Về hệ thống thủy lợi, hợp tác xã sẽ đầu tư đường dây điện bơm nước riêng, đặt trạm bơm hợp lý hơn. Hiện nay ở huyện Châu Thành chỉ có hệ thống rút nước⁽⁸⁾ mà chưa có hệ thống tưới tiêu. Để đào hệ thống dẫn nước

tươi tiêu hợp lý, từng nông hộ cũng không thể thực hiện được mà phải có sự hợp tác, những mảnh ruộng bị mất do kênh mương đi qua sẽ được tập thể đền bù (thì chủ của những mảnh ruộng này mới chấp nhận cho đào mương nước ở phần đất của họ), như thế toàn bộ cánh đồng đều có nước vào ra như nhau, khắc phục được tình trạng những khu ruộng ở xa đường nước thường gặp khó khăn trong việc rút nước và đưa nước vào như hiện nay.

Về hệ thống giao thông, để có thể hợp tác trực tiếp với các công ty lương thực nước ngoài, nhà nước phải đầu tư hệ thống giao thông đường bộ đáp ứng cho xe có trọng tải lớn. Bởi vì hệ thống đường bộ ở nông thôn hiện nay chỉ đáp ứng cho sự lưu thông của xe có trọng tải vừa và trung, với lượng lúa lớn phải chở nhiều chuyến, tăng chi phí vận chuyển nên các công ty không chấp nhận hợp tác với Việt Nam.

Chúng tôi cho rằng đây là một mô hình sản xuất nông nghiệp hiện đại, lý tưởng nhưng khó có thể thực hiện được vì không dễ gì tìm được người có đủ tâm và đủ tầm để tập hợp nông dân và thuyết phục được đội ngũ các nhà khoa học, các doanh nghiệp hợp tác để mang lại lợi nhuận cho nông dân, và quan trọng hơn là nguồn vốn cơ bản ban đầu để xây nhà kho, lò sấy, đào kênh, san phẳng bờ ruộng... Tuy nhiên, những ý tưởng này của ông PVN cũng đáng được trân trọng vì đó là trăn trở của một nông dân về một

nền nông nghiệp hiện đại mà trong đó quan trọng nhất là đời sống của người nông dân được đảm bảo.

3.3.3. Tổ Sản xuất lúa giống Phú Nông

Những điều ông nói về một mô hình hợp tác sản xuất vẫn còn là ý tưởng, vì vậy, ông đã cố gắng áp dụng một phần của mô hình này ở cấp độ vi mô đối với Tổ hợp tác sản xuất lúa giống Phú Nông, mà ông là người lập ra và trực tiếp điều hành. Tuy nhiên, hiệu quả mang lại chưa được như ông mong muốn. Ông kể với chúng tôi rằng ông đã rất kiên trì, mất ba năm với nhiều lần ra Hà Nội mới xin được bằng sở hữu trí tuệ cho tổ sản xuất lúa giống có thương hiệu đăng ký bản quyền Phú Nông vào năm 2009⁽⁹⁾.

Tổ hợp tác sản xuất này có 12 tổ viên do ông làm tổ trưởng, đăng ký canh tác lúa giống trên 50ha. Các thành viên trong tổ cam kết cùng tuân thủ một quy trình sản xuất khoa học, cùng sạ một thứ giống lúa và đảm bảo chất lượng khi bán ra thị trường với cùng một nhãn hiệu: *giống lúa xác nhận Phú Nông*.

Để sản xuất lúa giống đạt chất lượng cao, thương hiệu lúa giống Phú Nông có thể đứng vững trên thị trường lúa giống, các thành viên trong tổ đã phải trải qua các lớp tập huấn kỹ thuật nhân giống và sản xuất lúa giống. Họ đều ý thức phải tuân thủ nghiêm ngặt các công đoạn: vệ sinh đồng ruộng sau khi thu hoạch lúa ở vụ trước, thực hiện cày vùi gốc rạ, lúa chét, vùi mầm... không tiếp tục xuống giống

ngay để cắt mầm bệnh và giảm thiểu lúa lẫn. Khi có lịch thời vụ do trung tâm khuyến nông thông báo thì họ mới xuống giống. Giống lúa để sản xuất lúa giống là giống nguyên chủng mua từ Viện Lúa Đồng bằng sông Cửu Long. Các thành viên còn phải tuân thủ qui trình bón phân đúng theo bảng so màu lá, thực hiện chương trình “ba giảm, ba tăng”, “một phải, năm giảm”, sử dụng thuốc khi cần thiết theo nguyên tắc “bốn đúng”. Tổ sản xuất lúa giống của ông đã ứng dụng kỹ thuật thâm canh lúa cải tiến SRI, áp dụng quản lý nước hợp lý và tiết kiệm theo phương pháp tưới “ướt khô xen kẽ”..., đảm bảo cây phát triển tốt, ít sâu bệnh, hạn chế cỏ dại, giảm chất thải gây ô nhiễm môi trường. Nhờ thực hiện theo đúng qui trình kỹ thuật, các vụ mùa thường đạt năng suất cao (khoảng 1 tấn/1 công tầm cắt), giảm chi phí phân bón và thuốc bảo vệ thực vật nên lợi nhuận đạt khoảng 2 triệu đồng/1.300m².

Để trở thành lúa giống mang thương hiệu Phú Nông, lúa sau khi thu hoạch phải trải qua quy trình kiểm định gắt gao. Cục Đo lường chất lượng tiến hành kiểm định lúa giống trên 1ha. Nhân viên kiểm định lấy mẫu lúa tại ruộng để kiểm tra độ “rặt” không bị lẫn giống lúa khác, đo độ nảy mầm. Lúa giống sau khi được kiểm định, hợp quy và hợp chuẩn mới được vào bao bì mang thương hiệu *lúa giống xác nhận Phú Nông*. Về phía nông dân, lúa trước khi cho vào bao đều phải qua máy sàng, loại bỏ hết tất cả hạt

lép, đảm bảo chất lượng hạt giống khỏe.

Vụ đông xuân 2012-2013, Tổ lúa giống Phú Nông đã sản xuất trên 80 tấn lúa giống bán cho các đại lý lúa giống ở địa phương và các tỉnh Đồng Tháp, Trà Vinh, Hậu Giang, Cần Thơ... Lúa giống được bán với giá từ 9.600 - 10.500 đồng/kg, chủ yếu là: OM 4900, OM 6976, OM 576, OM 4218... Ngoài ra, nông dân còn bán lúa giống tươi cho các công ty, với giá 5.300 - 5.700 đồng/kg, sau khi trừ chi phí lãi từ 13 - 17 triệu đồng/ha. Dù mới chỉ là một tổ hợp tác sản xuất nhưng lúa giống Phú Nông có sức cạnh tranh cao, được nông dân trong vùng tín nhiệm vì chất lượng lúa sạch, đều hạt và cho năng suất cao. Ông PVN mong muốn được Nhà nước hỗ trợ về mặt hành chính và cho vay vốn dài hạn với lãi suất thấp, để ông có thể phát triển Tổ Sản xuất lúa giống Phú Nông hiện tại lên thành công ty lúa giống.

4. NHẬN XÉT VÀ BÌNH LUẬN

Qua câu chuyện của những nông dân điển hình ở An Giang, trong chừng mực nào đó, chúng ta có thể hiểu được nền nông nghiệp ở Đồng bằng sông Cửu Long đang ở ngưỡng của nền nông nghiệp “cổ truyền” và nền nông nghiệp “hiện đại” theo cách định nghĩa của Theodore W. Schultz (1964). Trong nền nông nghiệp này, người nông dân đã áp dụng những kỹ thuật tiên tiến trong sản xuất, đạt năng suất cao, theo logic bình thường họ có thể làm giàu nhưng họ chỉ hưởng được 20% giá trị sản phẩm mà họ làm ra.

Phần còn lại chảy vào lợi nhuận của những nhà kinh doanh vật tư nông nghiệp và doanh nghiệp thu mua lúa.

Chiến lược ứng xử kinh tế của ba nông dân trên mang tính điển hình của ba mô thức ứng xử nơi nông dân Đồng bằng sông Cửu Long: (1) ông NVD có khuynh hướng đa dạng hóa ngành nghề để tăng thu nhập, sáng tạo ra các giải pháp cải tiến kỹ thuật để tiết kiệm chi phí, tăng năng suất và hạn chế tối đa sức lao động trong nông nghiệp; (2) ông LHD có khuynh hướng đa dạng hóa nghề nông: vừa hợp tác trong sản xuất lúa, vừa đầu tư làm dịch vụ bơm nước tưới tiêu; và (3) ông PVN có lợi thế với diện tích đất khá lớn, ra sức đầu tư sản xuất lúa giống chất lượng cao. Ba mô thức ứng xử kinh tế khác nhau nhưng đều nhằm mục đích tối ưu hóa lợi nhuận từ nghề nông, đảm bảo đầu ra cho sản phẩm và đa dạng hóa nguồn an sinh của gia đình trong bối cảnh nền nông nghiệp

còn nhiều thách thức.

Việt Nam là một nước nông nghiệp, nhưng để làm giàu trên mảnh đất của chính mình thì người nông dân Đồng bằng sông Cửu Long cần phải: *giỏi kỹ thuật, đam mê nghề nông, có óc đầu tư, nhạy bén với thị trường, sẵn sàng tiếp thu cái mới, đa dạng hóa sinh kế...* Như vậy, trong một nền nông nghiệp chưa được chuyên môn hóa như ở Việt Nam hiện nay, để hỗ trợ nông dân có thể làm giàu trên chính mảnh đất của mình, đưa nền nông nghiệp Đồng bằng sông Cửu Long trở thành nền nông nghiệp hiện đại, Nhà nước cần phải có chiến lược vĩ mô liên kết nông dân, doanh nghiệp, nhà khoa học trong một chuỗi liên kết từ sản xuất đến tiêu thụ sản phẩm. Vì vậy, cần có sự hợp tác và ủng hộ từ nhiều phía để nghiên cứu thực hiện, nhằm phát triển kinh tế và giảm tỉ lệ nghèo cho vùng Đồng bằng sông Cửu Long hiện nay. □

CHÚ THÍCH

^{(1), (2)} Bài viết được thực hiện trong khuôn khổ của 2 đề tài: Đề tài cấp Bộ “*Một số đặc trưng về định chế xã hội và con người ở Nam Bộ trong tiến trình phát triển bền vững giai đoạn 2011-2020*”, mã số: CT11-22-01, do PGS.TS. Trần Hữu Quang làm chủ nhiệm và đề tài “*Nhận diện những mô thức ứng xử kinh tế của nông hộ châu thổ sông Cửu Long ngày nay*”, mã số I3.1-2012.13, được tài trợ bởi Quỹ Phát triển Khoa học và Công nghệ Quốc gia (NAFOSTED) do PGS.TS. Trần Hữu Quang làm chủ nhiệm.

⁽³⁾ Máy làm sạch lúa được lắp đặt trong các dây chuyền sấy lúa. Máy kết hợp giữa sàng, quạt và cyclone dùng để tách các loại tạp chất lớn như rơm, rác, đá và các loại tạp chất nhỏ như cát, bụi,... ra khỏi lúa trước khi đưa vào sấy.

⁽⁴⁾ Ông Nghệ kể tên hơn 10 người ông quen hiện đang làm việc tại Viện Lúa Đồng bằng sông Cửu Long: ông Nghĩa (tiền sĩ chuyên ngành sinh học di truyền ở Anh về) là chuyên lai tạo giống, bà Lê Thị Dự (tiền sĩ nông học) chuyên khâu kiểm định giống và bà Lan, ông Chín, ông Vũ... là những chuyên gia về giống đã giúp ông rất nhiều trong công việc nhân giống.

⁽⁵⁾ Là mô hình liên kết sản xuất giữa nông dân, doanh nghiệp và nhà khoa học, sản xuất theo hướng thân thiện với môi trường.

⁽⁶⁾ The theory describes the relationship between relative prices of output and relative factor rewards - specifically, real wages and real returns to capital. The theorem states that - under specific economic assumptions (constant returns, perfect competition, equality of the number of factors to the number of products) - a rise in the relative price of a good will lead to a rise in the return to that factor which is used most intensively in the production of the good, and conversely, to a fall in the return to the other factor.

⁽⁷⁾ Hợp tác xã này hoạt động giống như một công ty cổ phần, mỗi nông dân được chia quyền lợi theo số đất mà họ tham gia vào hợp tác xã.

⁽⁸⁾ Rút nước vụ thu đông do mưa nhiều, rút nước vụ đông-xuân để sạ lúa sớm và rút nước vụ hè-thu để thu hoạch.

⁽⁹⁾ Tổ Sản xuất lúa giống Phú Nông bắt đầu hoạt động từ năm 2006, phải mất 3 năm ông mới xin được giấy sở hữu trí tuệ, để chứng nhận thương hiệu lúa giống Phú Nông.

TÀI LIỆU TRÍCH DẪN

1. Nguyễn Nghị. 2015. “Những điều kiện hình thành đặc điểm tính cách ứng xử của người nông dân châu thổ sông Cửu Long (phân tích qua một số tác giả trong và ngoài nước kể từ đầu thế kỷ XX tới nay)”. *Tạp chí Khoa học Xã hội*. Số 9+10(205 + 206).
2. Nhật Trường. 2015. “Tổng hợp tin thị trường gạo ngày 10/10”. <http://nhipcaudautu.vn>. Truy cập ngày 10/10/2015.
3. Phan Thanh Lời, Trần Hạnh Minh Phương. 2016. “Chiến lược ứng xử kinh tế của hai nông dân điển hình ở An Giang”, in trong Võ Văn Sen (chủ biên). 2016. *Nam Bộ đất & người* (tập XI). TPHCM: Nxb. Đại học Quốc gia TPHCM.
4. Phan Thanh Lời, Vũ Ngọc Xuân Ánh. 2013. “Cơ cấu nghề nghiệp và xu hướng chuyển đổi việc làm của cư dân nông thôn Nam Bộ”. *Tạp chí Khoa học Xã hội*. Số 10(182).
5. Serrey Mardy, Nguyễn Phúc Thọ, Chu Thị Kim Loan. 2013. “Một số vấn đề lý luận, thực tiễn về phát triển nông nghiệp bền vững và những bài học cho sự phát triển nông nghiệp ở Campuchia”. *Tạp chí Khoa học và Phát triển*.
6. Theodore W. Schultz. 1964. *Transforming Traditional Agriculture* (Chuyển đổi nền nông nghiệp cổ truyền). New Haven, Yale University Press.
7. Trần Hữu Quang, Phan Thanh Lời. 2015. “Đặc điểm của ứng xử kinh tế của nông hộ trong bối cảnh làng Việt ở Nam Bộ”. *Tạp chí Khoa học Xã hội*. Số 1(197).
8. Trần Hữu Quang, Phan Thanh Lời. 2016. “Xu thế tích tụ ruộng đất ở châu thổ sông Cửu Long”. *Tạp chí Khoa học và Công nghệ Việt Nam* (thuộc Bộ Khoa học và Công nghệ), số 5b.
9. Trần Hữu Quang. 2014. “Nông dân và ruộng đất ở Nam Bộ: Những đặc trưng và bài toán phát triển”. *Tạp chí Xã hội học*, số 3(127).
10. Vũ Ngọc Xuân Ánh. 2013. “Vấn đề cải tiến kỹ thuật của người nông dân vùng đồng bằng sông Cửu Long”. *Tạp chí Xã hội học*. Số 1(121).