

CHUYÊN MỤC

KINH TẾ HỌC - XÃ HỘI HỌC

BÀI TOÁN LIÊN KẾT TRONG SẢN XUẤT - TIÊU THỤ LÚA GẠO Ở TÂY NAM BỘ: NGHIÊN CỨU TRƯỜNG HỢP XÃ MONG THỌ A, HUYỆN CHÂU THÀNH, TỈNH KIÊN GIANG

LÊ THANH SANG
NGUYỄN ĐẶNG MINH THẢO

Bài viết phân tích các hoạt động liên kết giữa các bên liên quan trong sản xuất - tiêu thụ lúa gạo từ một nghiên cứu trường hợp tại địa bàn sản xuất lúa trọng điểm của vùng Tây Nam Bộ, qua đó chỉ ra các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng và hiệu quả liên kết. Kết quả cho thấy cơ sở hạ tầng sản xuất, nguồn lực sở hữu, qui mô và năng lực quản trị đóng vai trò quan trọng cho sự thành công của các hợp tác xã nông nghiệp, qua đó mở ra khả năng liên kết thật sự giữa các hộ trồng lúa với doanh nghiệp chế biến/xuất khẩu lúa gạo, giảm dần vai trò trung gian của mạng lưới thương lái đang vận hành hiện nay.

1. VAI TRÒ CỦA TÂY NAM BỘ VÀ TỈNH KIÊN GIANG TRONG SẢN XUẤT LÚA GẠO

Tây Nam Bộ đóng vai trò quan trọng trong sản xuất lúa gạo của cả nước. Số liệu năm 2013 của Tổng cục Thống kê (Bảng 1) cho thấy: Tây Nam Bộ chỉ bằng

22% dân số nhưng chiếm 55% diện tích lúa và 57% sản lượng lúa toàn quốc. Xét về mức độ tập trung đất sản xuất lúa, một điều kiện cơ bản để phát triển các hoạt động liên kết, Tây Nam Bộ một mặt cho thấy sự vượt trội so với các vùng còn lại, nhưng mặt khác vẫn thể hiện đặc trưng của một nền sản xuất nhỏ với qui mô diện tích lúa bình quân cả năm (trung bình hơn 2 vụ) là $3.288,3m^2/người$ ở nông thôn. Với sản lượng lúa bình quân cả năm là $1.894,6kg/người$ ở nông thôn, cao hơn nhiều lần so với mức tự tiêu

Lê Thanh Sang. Phó giáo sư tiến sĩ. Viện Khoa học Xã hội vùng Nam Bộ.

Nguyễn Đặng Minh Thảo. Thạc sĩ. Trung tâm Tư vấn Phát triển. Viện Khoa học Xã hội vùng Nam Bộ.

dùng, nhưng qui mô lúa hàng hóa được tạo ra từ hộ sản xuất lúa là không lớn. Khoảng 25 triệu tấn lúa được sản xuất hàng năm ở 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 ở 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,

thấp nhất là Bến Tre 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 cả năm lớn nhất (770,4 ngàn ha) và sản lượng lúa cả năm lớn nhất (4.481,8 ngàn tấn) mà còn là tỉnh có diện tích lúa cả năm bình quân nhân khẩu nông thôn cao nhất (6.098,3m²) và sản lượng lúa cả năm bình quân nhân khẩu nông thôn cao nhất (3.547,7kg). Xét trên các tiêu chí tập trung đất sản xuất, năng suất,

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

	Dân số NT 2013	DT lúa cả năm 2013	SL lúa cả năm 2013	DT lúa cả năm bpnk NT 2013	SL lúa cả năm bpnk NT 2013
	(000 người)	(000 ha)	(000 tấn)	(m ² /người)	(kg/người)
Cả nước	60.834,0	7.899,4	44.076,1	1.298,5	724,5
ĐBSH	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
ĐNB	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
Bến Tre	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
Hậu 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; bpnk: Bình quân nhân khẩu; ĐBSH: Đồng bằng sông Hồng; TD&MNPB: Trung du và Miền núi phía Bắc; BTB&DHMT: Bắc Trung Bộ và Duyên hải miền Trung; TN: Tây Nguyên; ĐNB: Đông Nam Bộ; TNB: Tây Nam Bộ.

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

sản lượng, và tỷ trọng lúa hàng hóa, Kiên Giang là tỉnh dẫn đầu trong cả nước và là một địa bàn phù hợp để nghiên cứu liên kết phát triển đối với ngành sản xuất - tiêu thụ lúa gạo của vùng Tây Nam Bộ hiện nay.

Liên kết hàng triệu hộ 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 những người nông dân. Các địa bàn sản xuất lúa tập trung phản ánh rõ nét nhất khả năng liên kết cũng như các vấn đề nổi lên từ 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

Để nghiên cứu trường hợp điển hình về sản xuất - tiêu thụ lúa gạo, chúng tôi chọn Châu Thành, một trong các huyện trọng điểm về sản xuất lúa tập trung và có chất lượng cao của tỉnh Kiên Giang. Năm 2013, diện tích lúa cả năm của huyện là 51,745 ngàn ha, trong đó diện tích lúa chất lượng cao phục vụ xuất khẩu chiếm trên 57,42%, và tạo ra sản lượng lúa cả năm 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 cả năm và 7,19% sản lượng lúa cả năm 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 phương thức vận chuyển phục vụ cho

sản xuất và tiêu thụ lúa gạo bằng cả hai đường thủy bộ. Huyện Châu Thành có thị trấn Minh Lương và 9 xã trong đó có xã Mong Thọ A.

Xã Mong Thọ A có diện tích tự nhiên là 3.536,21ha, chiếm 12,39% diện tích đất tự nhiên của huyện Châu Thành, chỉ cách trung tâm thành phố Rạch Giá 17km và nằm trên trục kênh Đồn Đông, nối với kênh Cái Sắn nên có nhiều lợi thế về tiếp cận thị trường và giao thông thủy bộ hơn so nhiều địa phương khác. Giao thông từ xã đến huyện và các xã chung quanh cũng thuận tiện. Những lợi thế này giúp người nông dân có thể mua được 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 nhờ giảm chi phí vận chuyển.

Hệ thống giao thông liên ấp cũng khá hoàn thiện, trong đó các tuyến đường giao thông nông thôn chủ yếu chạy dọc theo hai bên bờ của các tuyến kênh. Ngoài tuyến đường nhựa liên xã; các đường liên ấp đã bê tông hóa, không lầy lội vào mùa mưa; chỉ còn một số ít đường trong ấp chưa bê tông hóa. Các tuyến đường này đều có cầu nổi nhưng tương tự như nhiều nơi khác, đa số các cầu này chưa đảm bảo về tiêu chuẩn kỹ thuật. Nhìn chung, đường sá xã Mong Thọ A thuận tiện không những cho việc đi lại mà cả vận chuyển hàng hóa. Các tuyến kênh được phân bổ đều trên địa bàn xã thành các trục giao thông rất thuận lợi cho sự lưu thông vật tư, lúa gạo. Hệ thống thủy lợi cơ bản đáp ứng yêu cầu phát triển sản xuất nông nghiệp và chuyển dịch cơ cấu sản xuất, dù một số tuyến kênh thoát nước sử dụng từ

nhiều năm nay đã bị bồi lắng. Những năm gần đây hàng năm đều có lũ về, nhưng mức độ bị tàn phá, thiệt hại không đáng kể do xã có hệ thống đê bao và kênh rạch khá hoàn chỉnh. Mạng lưới điện cũng đáp ứng các yêu cầu cơ bản của sản xuất nông nghiệp (Ủy ban Nhân dân xã Mong Thọ A, 2013, tr. 3-5). Như vậy, vị trí địa lý, giao thông vận tải, hệ thống thủy lợi và điện lưới ở xã Mong Thọ A cung cấp những tiền đề quan trọng cho các hoạt động liên kết phát triển sản xuất - tiêu thụ lúa gạo.

Xã Mong Thọ A có 7 ấp là Hòa Bình, Hòa Thuận 1, Hòa Thuận 2, Hòa Ninh, Thanh Hòa, Thanh Lợi, và Thanh An, với 2.391 hộ và 10.373 nhân khẩu, phân bố dọc theo các tuyến kênh chính trong xã. Mong Thọ A có 6.694 người trong độ tuổi lao động, chiếm 64,53% dân số toàn xã, trong đó lao động nông nghiệp là 5.686 người, chiếm 84,94%; lao động phi nông nghiệp là 1.008 người, chiếm 15,06% trong tổng số. Nhìn chung, lực lượng lao động của xã dồi dào nhưng ít người được đào tạo cơ bản (Ủy ban Nhân dân xã Mong Thọ A, 2013, tr. 1-3). Năm 2012, diện tích lúa cả năm là 9.221,5ha với sản lượng lúa cả năm là 58,391 ngàn tấn (Ủy ban Nhân dân xã Mong Thọ A, 2013b, tr. 2). Tính bình quân cho dân số toàn xã, diện tích lúa cả năm là 8.889,9m²/người và sản lượng lúa cả năm là 5.629,1kg/người, cao hơn đáng kể so với mức trung bình của tỉnh, phản ánh tính chất điển hình của địa bàn sản xuất lúa tập trung.

Ngoài sản xuất nông nghiệp, đặc biệt là cây lúa, chiếm vai trò chủ đạo, tại xã còn có các cơ sở sản xuất, dịch vụ phục vụ

ngành nông nghiệp, gồm một cơ sở xay xát và sửa chữa cơ khí, các cơ sở kinh doanh vật tư nông nghiệp, xăng dầu, hàng nông sản, hàng tiêu dùng, vận chuyển hành khách (tại 6 bến đò ngang) và một số hộ kinh doanh nhỏ tại nhà (Ủy ban Nhân dân xã Mong Thọ A, 2013, tr. 6).

Nhìn chung, sản xuất lúa ở xã Mong Thọ A đã được cơ giới hóa từ khâu làm đất đến thu hoạch; bố trí lịch thời vụ chặt chẽ; người dân nhạy bén trong việc thay đổi cơ cấu giống lúa, chọn những giống lúa mới thích hợp với đất đai, chịu được phèn, mặn, kháng sâu bệnh và năng suất cao để gieo sạ. Tuy nhiên, sản xuất lúa ở xã vẫn còn những bất cập, như hệ thống thủy nông nội đồng chưa được đầu tư xây dựng đồng bộ để chủ động điều tiết nguồn nước; tỷ lệ giống lúa xác nhận còn thấp; người dân sử dụng các giống lúa có phẩm cấp thấp để gieo sạ còn khá phổ biến; liên kết “các nhà” chưa được thực hiện trên qui mô lớn, sản xuất nông nghiệp thường rơi vào tình trạng “được mùa mất giá”, người dân trồng lúa có lợi nhuận thấp; việc lạm dụng thuốc, phân bón hóa học có xu hướng ngày càng tăng, làm tăng chi phí trong sản xuất, giảm chất lượng sản phẩm và ảnh hưởng xấu đến môi trường.

Để nghiên cứu sâu các hộ sản xuất có nguồn lực lớn, tiêu biểu cho địa bàn sản xuất lúa tập trung, chúng tôi khảo sát 30 hộ có diện tích đất trồng lúa tương đối lớn trong xã, trong đó có 18 hộ là xã viên hợp tác xã, 6 hộ thuộc tổ hợp tác, 6 hộ còn lại là cá thể. Về nhân lực, bình quân khoảng 2,6 lao động/hộ. Cả 30 hộ đều có thuê mướn thêm lao động thời vụ. Về

tình trạng đất đai, 30 hộ khảo sát có tổng cộng 91 thửa đất đang sử dụng, trong đó có 79 thửa đất thuộc sở hữu của hộ, 11 thửa đang thuê, và 1 thửa đang mượn. Diện tích đất ruộng bình quân hộ trong mẫu khảo sát là $61,224m^2$; hộ có diện tích thấp nhất là $30.000m^2$, nhiều nhất là $132.000m^2$, chủ yếu sản xuất lúa 3 vụ/năm. Các chỉ báo trên cho thấy đất ruộng của các hộ khảo sát có diện tích khá lớn, (bình quân mỗi hộ canh tác 3 thửa, mỗi thửa khoảng 2ha) không manh mún như tình trạng chung của cả nước, thâm canh cao, và có xu hướng tập trung đất theo hướng sản xuất lớn vì có đến 11/79 thửa ruộng là do thuê, mượn. Ngoài đất ruộng, các hộ này cũng sở hữu nhiều công cụ 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 đập liên hợp. Ngoài ra, các hộ gia đình còn sử dụng máy móc được thuê mượn từ các cơ sở tư nhân, tổ hợp tác và hợp tác xã. Những hộ có máy gặt đập liên hợp ngoài việc sử dụng cho gia đình còn làm dịch vụ cho các hộ khác.

Gắn với các loại thị trường do gần thành phố Rạch Giá, giao thông thủy bộ thuận lợi, hệ thống canh tác nội đồng được qui hoạch phù hợp, đất ruộng tập trung qui mô và có các phương tiện, các cơ sở dịch vụ phục vụ sản xuất - tiêu thụ lúa gạo, đó là những cơ sở quan trọng để thúc đẩy các hoạt động liên kết phát triển tại địa bàn 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 tổ hợp tác đối với hộ nông dân trong sản xuất lúa gạo

Xã Mong Thọ A có 3 hợp tác xã nông nghiệp là Thạnh Hòa, Hòa Thuận 1, Thạnh Lợi và 42 tổ hợp tác sản xuất phục vụ bơm tưới cho người dân. Trong số 3 hợp tác xã này, Thạnh Hòa được thành lập lâu nhất (1994) với 66 hộ xã viên, tiếp đến là Hòa Thuận 1 (2006) với 166 hộ xã viên, và gần đây nhất là Thạnh 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 Thạnh Hòa hoạt động tốt, là hợp tác xã nông nghiệp dẫn đầu tỉnh Kiên Giang trong nhiều năm liền; hai hợp tác xã còn lại chỉ hoạt động cầm chừng, chủ yếu trong một số dịch vụ như bơm nước và không thật sự đem lại hiệu quả, cần được củng cố. Như vậy, với những điều kiện chung giống nhau, 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 Thạnh Hòa là do các yếu tố sau: Đây là hợp tác xã được thành lập từ rất lâu, có bề dày kinh nghiệm, đúc rút được các bài học sau nhiều lần làm ăn không hiệu quả. Thạnh Hòa cung cấp mô hình đa dịch vụ từ bơm tưới, cung ứng vật tư nông nghiệp, quản lý qui trình sản xuất từ khâu làm đất đến thu hoạch, phơi sấy, và cuối cùng là hợp đồng tiêu thụ sản phẩm. Thạnh Hòa có qui mô hộ xã viên vừa phải, phù hợp với khả năng quản trị của hợp tác xã. Giám đốc hợp tác xã Thạnh Hòa hiện nay là người lãnh đạo từ

khi bắt đầu thành lập hợp tác xã, có năng lực quản lý, cùng với các thành viên lãnh đạo khác, điều hành hợp tác xã tạo được sự tin tưởng của các hộ xã viên. Cung cấp dịch vụ đa dạng và năng lực của người đứng đầu là những yếu tố mà hai hợp tác xã còn lại không có được, đặc biệt là vai trò của người đứng đầu (Chủ tịch xã Mong Thọ A, 2013). Các hoạt động cụ thể dưới đây giải thích năng lực hoạt động của Hợp tác xã Thạnh Hòa.

3.1.1. Cung cấp dịch vụ đa dạng là một trong những yếu tố then chốt để hợp tác xã trở nên thật sự cần thiết đối với hộ nông dân

Khi mới thành lập, cũng như nhiều hợp tác xã khác ở địa phương vào thời điểm đó, Hợp tác xã Thạnh Hòa gần như không có dịch vụ gì ngoài các hoạt động phối hợp sản xuất giữa các hộ xã viên. Vì vậy, sau mấy năm hoạt động hợp tác xã chỉ dậm chân tại chỗ. Năm 1998, Ban Chủ nhiệm hợp tác xã đã mạnh dạn đổi mới hình thức hoạt động. Sau khi được Ủy ban Nhân dân huyện cấp giấy phép kinh doanh, hợp tác xã đứng ra huy động vốn của xã viên để làm dịch vụ bơm tưới, cung ứng vật tư nông nghiệp, bắt đầu mang lại hiệu quả kinh tế. Năm 2006, hợp tác xã tăng vốn hoạt động và mở rộng thêm nhiều dịch vụ phục vụ hộ nông dân gồm: bơm tưới, sản xuất kinh doanh lúa giống, xây dựng quỹ hỗ trợ xã viên (tín dụng nội bộ), cung cấp vật tư nông nghiệp, sấy lúa, vận chuyển lúa, và ký hợp đồng tiêu thụ lúa với doanh nghiệp. *"Hợp tác xã mà không có dịch vụ, chỉ tập hợp nông dân để thông báo lịch thời vụ, thuê máy bơm tưới chung, nhưng ruộng*

mạnh nhà nào nhà nấy làm thì chỉ tồn tại cho có hình thức. Người nông dân đã có đất, có lao động, cái họ cần là dịch vụ phục vụ sản xuất, từ khâu làm đất đến thu hoạch, phơi sấy và cuối cùng là đầu ra của sản phẩm. Hợp tác xã nông nghiệp chỉ phát triển được khi làm tốt các dịch vụ này cho xã viên" (Chủ nhiệm hợp tác xã Thạnh Hòa, 2014).

3.1.2. Qui mô phù hợp, sở hữu nguồn lực và năng lực quản trị là các yếu tố cơ bản đảm bảo sự thành công của hợp tác xã

Để đảm đương được các dịch vụ đa dạng trên, hợp tác xã đã đầu tư vào các cơ sở vật chất, phương tiện phục vụ sản xuất, trong đó có cả sự hỗ trợ từ chính quyền địa phương. Hiện tại, Hợp tác xã Thạnh Hòa có 1 trạm bơm điện với 12 mô tơ và trạm biến thế do ngành nông nghiệp tỉnh hỗ trợ để phục vụ tưới, tiêu nước ở đồng ruộng. Trong điều kiện bình thường, trạm bơm điện này đủ sức bơm tưới cho toàn bộ diện tích của hợp tác xã, nhưng khi mưa, lụt thì sẽ tăng cường thêm máy bơm, đảm bảo cho lúa không bị ngập úng. Nhờ bơm điện nên chi phí thấp, giảm được giá thành sản xuất cho xã viên. Hợp tác xã có một tổ sản xuất, kinh doanh lúa giống gồm 15 thành viên, diện tích đất sản xuất khoảng 40ha, năm 2012 cung cấp cho xã viên và thị trường hơn 300 tấn lúa giống có chất lượng tốt. Đối với 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/mê, 2 chiếc ghe (10 tấn và 14 tấn) chuyên chở lúa cho xã viên từ nhà đến lò sấy và từ lò sấy về nhà lưu trữ chờ giá. Trong sản xuất, xã viên nào khó khăn sẽ được Ban chủ nhiệm hợp tác xã xem xét cho vay vốn

(hiện nguồn quỹ tín dụng nội bộ của hợp tác xã là 1,6 tỷ đồng), tránh trường hợp phải đi vay nóng bên ngoài với lãi suất cao. Hoạt động của hợp tác xã và các tổ hợp tác được tổ chức đồng bộ và liên tục trong quá trình sản xuất: Đầu vụ, hợp tác xã và các tổ hợp tác thực hiện các công việc như làm thủy lợi nội đồng; sắp xếp lịch gieo sạ hợp lý; chọn chủng loại giống thích hợp với điều kiện tự nhiên, tập quán canh tác của nông dân, và đáp ứng nhu cầu đặt hàng của thương lái hay doanh nghiệp. Hợp tác xã và một số tổ hợp tác còn lo vật tư đầu vào cho các thành viên. Trong vụ sản xuất, hợp tác xã và các tổ hợp tác tổ chức chuyển giao các gói giải pháp kỹ thuật như: “1 phải 5 giảm”; chăm sóc và bảo vệ kịp thời vụ lúa để giúp nông dân đạt năng suất và chất lượng cao nhất có thể. Cuối vụ lúa, hợp tác xã và các tổ hợp tác lên lịch thu hoạch và tiêu thụ sản phẩm cho các thành viên sao cho hiệu quả nhất bằng cách hợp đồng với chủ máy gặt, thương lái hay doanh nghiệp. Như vậy, hợp tác xã và các tổ hợp tác 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 giống của tỉnh để nhân 40-50ha giống lúa xác nhận, cung ứng cho bà con xã viên và vùng lân cận. Ngoài ra, hợp tác xã còn ký hợp đồng sản xuất 24,5ha lúa Nhật được bao tiêu sản phẩm. Quy chế hoạt động của Hợp tác xã Thanh Hòa là: Sau mỗi chu kỳ sản xuất, Ban chủ nhiệm sẽ hạch toán, trừ chi phí sản xuất, quản lý và trích quỹ để lại 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 trở lại cho

hợp tác xã như làm đê bao, nạo vét kênh mương, thủy lợi nội đồng, cầu đường, giao thông nông thôn... Nhờ đó mà hiện nay cơ sở hạ tầng sản xuất của Hợp tác xã Thanh Hòa khá hoàn chỉnh, ruộng sản xuất 3 vụ/năm đạt năng suất, đường giao thông được bê tông hóa, vận chuyển vật tư, sản phẩm thuận tiện.

Cũng nhờ hoạt động hiệu quả mà Hợp tác xã Thanh Hòa đã được Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Kiên Giang chọn để tham gia Dự án Canh tranh nông nghiệp do Ngân hàng Thế giới tài trợ (Chủ nhiệm Hợp tác xã Thanh Hòa). Theo đó, các hợp tác xã tham gia dự án được hỗ trợ chi phí để xây dựng kho chứa lúa chuyên dùng, máy san phẳng mặt ruộng bằng tia laser, máy gặt đập liên hợp nhằm giảm chi phí sản xuất, giảm tổn thất sau thu hoạch, tăng hiệu quả sản xuất... Cụ thể, dự án đã bàn giao cho Hợp tác xã Thanh Hòa 1 máy gặt đập liên hợp hiệu Kubota của Nhật trị giá trên 600 triệu đồng, hợp tác xã đầu tư thêm hơn 200 triệu đồng mua sắm chet (phà chở máy đi hoạt động), máy kéo lúa để đồng bộ khâu thu hoạch. Về kho chứa lúa, hiện hợp tác xã đang làm thủ tục chuyển quyền sử dụng đất và cho bơm cát tạo mặt bằng, khi hoàn thành sẽ tiến hành xây dựng kho chứa hiện đại 1.000 tấn và máy sấy công suất 40 tấn/mẻ. Khi có kho, hợp tác xã sẽ cho nông dân lưu kho miễn phí một thời gian để chờ giá, hạn chế trường hợp phải 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. Hướng tới, có thể đầu tư thêm nhà máy chế biến gạo để phục vụ nhu cầu xuất khẩu.

Như vậy, với qui mô chỉ 66 hộ xã viên nhưng Hợp tác xã Thanh Hòa đang sở hữu các cơ sở vật chất, phương tiện phục vụ sản xuất lúa gạo đáng kể và duy trì các hoạt động sản xuất kinh doanh ổn định, đem lại lợi ích thiết thực đối với người trồng lúa. Tuy nhiên, không thể quản lý cơ sở vật chất, phương tiện sản xuất và điều phối các hoạt động của hợp tác xã nếu thiếu người điều hành có năng lực và nếu qui mô hợp tác xã vượt quá khả năng quản trị hiệu quả (Chủ tịch xã Mong Thọ A, 2013). Bài học rút ra ở 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, phương tiện cần thiết để cung cấp các dịch vụ đa dạng mà người trồng lúa cần, và người đứng đầu hợp tác xã phải có năng lực điều hành tốt.

3.1.3. Mang lại các lợi ích thiết thực là yếu tố cơ bản để hộ nông dân tham gia hợp tác xã

Đối với người nông dân, hợp tác xã chỉ thật sự thuyết phục họ khi hợp tác xã mang lại các lợi ích thiết thực. Ông Ba, một xã viên của Hợp tác xã Thanh Hòa cho biết: “*Gia đình tôi trước đây làm lúa 2 vụ nhưng rất bấp bênh, nhờ vào hợp tác xã được đầu tư để bao nên giờ làm 3 vụ/năm vẫn đạt năng suất cao. Hợp tác xã còn cung cấp lúa giống, làm theo quy trình “1 phải 5 giảm”, các dịch vụ bơm tưới, thu hoạch, sấy... đều có sẵn nên không phải lo mỗi khi tới vụ, chi phí sản xuất giảm rõ rệt. Khi khó khăn, còn được hợp tác xã xét cho vay vốn nên rất yên tâm sản xuất*”; “*Tham gia hợp tác xã thì được trao đổi kỹ thuật với nhau, rồi làm đồng loạt nên năng suất cũng tăng hơn,*

ví dụ trước đây tự làm thì người gieo trước người gieo sau, rồi ruộng gieo trước bị chuột cắn, sâu rầy... thì năng suất bị giảm”.

Một nông dân ở ấp Thanh Hòa, đang tham gia Hợp tác xã Thanh Hòa nói rằng Công ty Bảo vệ Thực vật 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: “*Về lúa giống, họ đầu tư cho mình lúa giống, tới vụ thu hoạch bao tiêu thì mới tính tiền. Phân thuốc được đảm bảo giá gốc, mua của đại lý cấp 1, trên Công ty Bảo vệ thực vật An Giang đưa xuống, cũng có mua thêm ở các đại lý gần đây. Kỹ thuật thì có cán bộ xuống hướng dẫn, hỗ trợ nông dân. Thông tin các lớp tập huấn cũng có, nhưng mình tìm hiểu thêm trên đài và theo kinh nghiệm mà làm. Sản phẩm thì tới vụ công ty đem bao bì tới đóng rồi chở về công ty, mình chỉ lên coi người ta cân rồi tính tiền thôi. Còn 50% bán cho hợp tác xã làm lúa giống, còn lại những thứ lúa xấu, không đều thì bán cho thương lái*”.

Hoạt động phát triển mạnh nhất và mang lại lợi ích rõ rệt nhất cho hộ nông dân là tổ bơm tát nước. Ở các ấp, nếu ấp nào có tổ bơm tát thì hầu hết người dân đều tham gia sử dụng. Theo ý kiến của một người dân trong ấp Hòa Thuận 2 thì: “*Hầu như tất cả hộ trong ấp đều tham gia tổ bơm tát này. Tổ chỉ làm nhiệm vụ bơm tưới nước, ngoài ra không có hoạt động nào khác. Khi tham gia vào tổ này lợi ích duy nhất là giúp tiết kiệm chi phí bơm nước và công sức lao động vì không phải be bờ, vì bơm đồng loạt cho cả cánh đồng, từ đó giúp họ sử dụng hiệu quả*

hơn việc tưới tiêu đồng ruộng thay vì tự bơm tưới riêng lẻ như trước đây". Một nông dân khác ở ấp Hòa Bình cho rằng: "Ở đây thì đa số dân là thích hợp tác làm ăn, vì nếu làm ăn riêng lẻ thì công việc bơm tát sẽ rất tốn kém, rồi bên đây bơm trước bên kia bơm sau, vỡ bờ này kia rồi sinh mâu thuẫn... phức tạp lắm. Từ ngày có hợp tác xã là bơm đồng loạt, giao cho bà con chỉ sạ đồng loạt trong 1-2 ngày chứ không có chờ, sạ xong là xịt thuốc nảy mầm rồi đưa nước vô liền, ai sạ trễ thì tự chịu, thành ra làm có tập trung đồng loạt hơn". Bên cạnh các lợi ích rõ rệt mà phương thức tổ chức sản xuất tập trung mang lại, các nhận định trên cũng cho thấy vai trò của cơ sở hạ tầng sản xuất phù hợp. Thiếu các điều kiện cần thiết này, không thể thúc đẩy các hoạt động liên kết giữa các hộ nông dân với nhau một cách hiệu quả.

3.2. Liên kết trong cung ứng vật tư, tiêu thụ sản phẩm và vai trò của các bên liên quan

3.2.1. Việc tiếp cận với vật tư, phương tiện sản xuất thuận lợi nhưng người nông dân có thể phải trả giá cao hơn do mua trước trả sau và giá cả do người bán định đoạt

Kết quả khảo sát cho thấy có nhiều cơ sở cung cấp các loại vật tư phục vụ sản xuất nông nghiệp, tập trung ở các trục lộ, kênh và bến đò, nơi thuận tiện cho việc vận chuyển hàng hóa. Phần lớn các cơ sở này có giấy phép kinh doanh, với các sản phẩm chính là phân bón, giống, thuốc bảo vệ thực vật và các dịch vụ nông nghiệp. Số lao động cần cho việc kinh doanh trung bình mỗi cơ sở là khoảng 2 người, nhiều nhất là 5 người,

nhưng cũng thuê thêm lao động thời vụ để chuyên chở phân bón đến các hộ sản xuất. Các cơ sở kinh doanh này đều có xe tải nhỏ, ghe/xuồng, xe máy nên rất thuận lợi trong việc cung ứng vật tư cho các hộ sản xuất lúa.

Về các loại máy móc nông nghiệp, những hộ gia đình có số diện tích lớn, có điều kiện kinh tế, sản xuất qui mô lớn thì các máy móc như máy cày, máy trục (bừa), máy tuốt lúa, máy gặt đập liên hợp, máy kéo, ghe xuồng v.v... được mua ở các trung tâm thương mại chính hoặc mua tận gốc ở các tỉnh lân cận, nơi có giá thấp hơn. Ví dụ mua ghe xuồng ở Tiền Giang, máy công cụ (mô tơ, máy cày, máy gặt đập, v.v...) ở Chợ Mới (An Giang), ở Vĩnh Long, vì những nơi này có "chợ nghĩa địa" hàng giá rẻ, mặt hàng lại phong phú so với tại tỉnh Kiên Giang. Đối với những hộ sản xuất có diện tích nhỏ, không đủ điều kiện kinh tế, thì thuê mượn máy móc, phương tiện của các hộ, cơ sở cho thuê hoặc của hợp tác xã.

Về phân bón, thuốc trừ sâu, đa phần người dân mua ở cơ sở vật tư trong xã và nếu ai tham gia hợp tác xã cũng được hợp tác xã môi giới với các công ty cung cấp vật tư thông qua hợp đồng cung ứng, bao tiêu sản phẩm. Tuy nhiên, hầu hết các hộ nông dân cá thể mua vật tư nông nghiệp từ các đại lý/cơ sở tư nhân ở địa phương với nhiều hình thức khác nhau, tùy điều kiện từng hộ: Mua chịu đầu mùa, cuối mùa thu hoạch trả; nếu quá 4 tháng (thời gian 1 vụ) thì phải đóng thêm tiền lãi. Mua trả tiền mặt trước 30% trên tổng đơn hàng, còn 70% trả sau khi thu hoạch. Hình thức mua chịu, mua gói đầu vụ; mua trả tiền một ít đều được định giá cao

hơn mua tiền mặt và giả cả hiện nay cũng do đại lý/cơ sở định giá, giá cả thường lên xuống thất thường. *“Tuy biết việc mua chịu thì phải trả giá cao hơn nhưng vì mình không có đủ vốn nên vẫn phải chấp nhận. Nếu mua ở các công ty lớn ở thành phố thì rẻ hơn, giá ổn định hơn nhưng mình không mua được, vì nó chỉ cung cho đại lý thôi, không bán lẻ cho người dân”* (Người dân trồng lúa ở ấp Hòa Thuận 2, 2014).

3.2.2. Mạng lưới thương lái đóng vai trò không thể thiếu trong việc tiêu thụ sản phẩm của hầu hết hộ trồng lúa nhưng phụ thuộc vào thương lái do yếu thế

Ở địa bàn xã có 9 thương lái thu mua lúa. Họ thiết lập các cơ sở thu mua lúa tập trung dọc theo con kênh nằm song song với Quốc lộ 80, thuận lợi cho cả phương thức vận chuyển thủy bộ. Con kênh này có độ rộng và độ sâu đủ tốt để cho các loại ghe tàu có trọng tải lớn di chuyển. Từ con kênh này, những thương lái cũng có thể đi đến các vùng xa hơn trong huyện Châu Thành, kể cả đến Đồng Tháp, An Giang và các tỉnh lân cận khác để thu mua lúa.

Trước vụ thu hoạch, các thương lái có thể liên hệ với các hộ nông dân để đặt mua lúa ngay tại đồng khi vừa gặt xong. Họ đặt cọc một số tiền cho người trồng lúa sau khi đã thỏa thuận về mức giá. Số tiền còn lại, người nông dân sẽ được nhận, thông thường là một vài ngày sau khi bán lúa. Cũng có trường hợp, người trồng lúa ứng trước một khoản tiền khi vào vụ lúa để đầu tư phân bón, thuốc trừ sâu, v.v... từ các thương lái. Tất nhiên, người nông dân và thương lái cùng đi đến một thỏa thuận về giá cả, nhưng

theo người trồng lúa thì đa phần là có lợi cho thương lái, vì họ cần ứng trước tiền, bù lại, thương lái được mua lúa của người đó khi thu hoạch. Tuy nhiên, các thương lái ở địa phương thì cho rằng: *“Thương lái cũng có thể chịu rủi ro nếu giá lúa khi vào vụ thu hoạch thấp hơn giá thỏa thuận trước đó với người nông dân. Ngược lại, có thể thương lái được lợi nhuận cao vì giá lúa tăng cao. Giữa thương lái với doanh nghiệp thu mua lúa quy mô lớn chưa có ràng buộc với nhau bằng hợp đồng giấy tờ nào. Thương lái sẽ bán lúa cho doanh nghiệp, và được thanh toán ngay bằng tiền mặt. Giá cả của lúa tất nhiên theo giá cả thị trường. Vì vậy, thương lái có thể trữ lại lúa để khi được giá mới bán”*.

Thương lái có nhiều ưu điểm: Họ có vốn, có phương tiện vận chuyển đa dạng, có công cụ phơi sấy; rất linh hoạt và mềm dẻo trong việc xác định giá cả và phương thức thanh toán cũng như phương thức hỗ trợ cho nông dân đầu vụ; am hiểu địa bàn, hiểu tâm lý của nông dân; chịu khó vào những vùng sâu, trong các ngõ ngách, khó vận chuyển. Vì thế thương lái có vai trò quan trọng trong việc tiêu thụ lúa gạo. Tuy nhiên, hành vi ứng xử của thương lái hoàn toàn theo tín hiệu của thị trường, dễ dẫn đến tình trạng “được mùa mất giá và mất mùa được giá” và chèn ép nông dân do sự bất đối xứng về vị thế và nguồn lực trong thương lượng.

Một nông dân ở ấp Thạnh Lợi cho biết: *“Các thương lái trong xã cũng có, ngoài xã cũng có. Sản phẩm của hộ này khoảng 40% bán cho thương lái trong xã, còn 60% bán cho thương lái ngoài xã (từ An*

Giang, Đồng Tháp qua). Tuy giá cả mình không được hài lòng lắm nhưng cũng chấp nhận được. Còn việc tiếp cận với doanh nghiệp/cơ sở chế biến hoặc đại lý đến thu mua thì không có". Một số nông dân ấp Thuận Hòa 2 cho rằng: "Đầu ra hiện tại không phải không có, thương lái thì họ mua hết lúa cho nông dân, bao nhiêu cũng bán được hết, nhưng có cái là giá cả, mình làm thì làm ra đó nhưng không biết giá cả nó như thế nào, phải chịu bấp bênh. Việc ép giá từ thương lái là có, nhưng cũng vẫn phải bán, tại mình cũng không có cách nào khác, không bán cho thương lái này thì cũng phải bán cho thương lái kia thôi. Doanh nghiệp thì họ không vào, mình cũng không tiếp cận được, còn thương lái với người dân thì cứ thuận mua vừa bán thôi, chứ cũng không có bất kỳ sự cam kết hay hợp đồng nào. Gần tới vụ gặt họ đi xem lúa, rồi thỏa thuận giá cả, nếu đồng ý thì bỏ cọc rồi tới lúc lúa chín họ kêu tới gặt, đóng bao chở đi, mình cũng không phải lo thu hoạch", "Thương lái nó mua thì nó cũng có lợi, mà mình cũng có lợi, có chỗ mình tiêu thụ, cho nên đôi bên cùng có lợi, phải nói thương lái là một bộ phận không tách rời được với nông dân".

Như vậy, hầu hết lúa trong xã là do thương lái mua. Giá cả do thương lái định ra theo các tín hiệu thị trường, cũng có chênh lệch giá giữa các thương lái nhưng không đáng kể. Người dân thường bán cho những thương lái đã từng quen biết theo cách nghĩ "có vụ này, vụ kia bù qua bù lại, tương trợ nhau đôi bên đều có lợi". Tuy vậy, người nông dân vẫn chịu nhiều thiệt thòi nhất. Sau khi thu hoạch, thông thường họ phải bán lúa

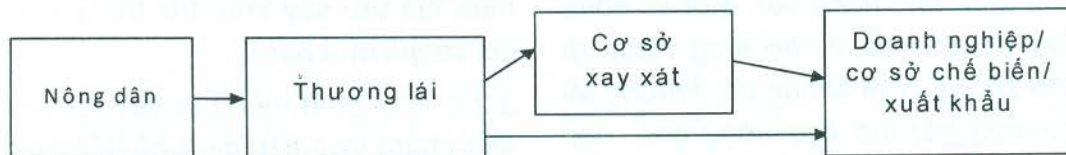
ngay, không thể đợi đến khi giá cao mới bán vì để ngoài đồng gặp mưa là hư lúa và họ cần tiền để trang trải các chi phí sản xuất. Ngược lại, thương lái có thể mua lúa về, sấy khô, trữ trong kho đến khi có giá mới bán.

3.2.3. Khó phát triển các liên kết tiêu thụ sản phẩm trực tiếp giữa hộ trồng lúa với các doanh nghiệp thu mua/chế biến vì sản xuất quy mô nhỏ và thiếu lòng tin

Mối liên kết trực tiếp giữa hộ nông dân với các doanh nghiệp thu mua/chế biến/xuất khẩu chưa phổ biến. Phương thức này chỉ mới tập trung ở những hộ nông dân là xã viên của hợp tác xã, nhưng cũng có hộ xã viên không tham gia liên kết với doanh nghiệp do không muốn tuân thủ các qui chuẩn về sản phẩm. Một xã viên ở ấp Thạnh Hòa cho biết: "Hợp tác xã có ký kết hợp đồng với công ty về cung cấp vật tư, bao tiêu sản phẩm nhưng không tham gia, tại mình không đủ điều kiện. Người ta yêu cầu phải làm giống dài, chất lượng còn mình thì làm lúa thường. Bởi vì làm lúa chất lượng cao thì không làm theo ý mình được mà phải theo quy trình: lúc nào bón phân, lúc nào xịt thuốc... mình thấy lúa bị sâu rầy mình xịt thì họ không cho, mà nếu mình cứ xịt thì lúc mua họ không chịu, vì dư lượng thuốc bảo vệ thực vật vượt quá mức quy định, không xuất khẩu được. Thành ra khó, mình thích làm theo ý mình, làm theo chỉ đạo khó chịu lắm".

Đối với những hộ cá thể thì quy mô sản xuất nhỏ là nguyên nhân quan trọng làm hộ nông dân và doanh nghiệp không đến được với nhau. Một số nông dân ở ấp Thạnh Lợi cho rằng: "Ở đây chỉ có thương lái thôi, các doanh nghiệp không

ai vào đây cả. Nếu vận chuyển hàng của mình đi tới doanh nghiệp thì rất khó: thứ nhất là mình không có phương tiện vận chuyển, nếu thuê ở ngoài thì chi phí đắt;



thứ hai nữa là sản lượng của mình ít, nên làm việc với doanh nghiệp cũng khó vì họ không thu mua lẻ tẻ. “Như trước đây doanh nghiệp thu mua, về cân đo rồi người dân mới tới đó lấy tiền, nên có tình trạng là những nhà ruộng ít người ta thấy mất công, lúa không được bao nhiêu mà phải bỏ công 1 ngày đi về lấy tiền nên họ bán ngoài cho nhanh, đỡ mất thời gian”.

Hơn nữa, giữa hộ nông dân và doanh nghiệp chưa tạo dựng được lòng tin. Nhiều nông dân ở ấp Hòa Ninh than phiền rằng doanh nghiệp tuy trước đó có hợp đồng giá cả hẳn hoi, nhưng đến cuối vụ cũng có sự cố thương lượng lại giá vì lý do chất lượng không đảm bảo, doanh nghiệp đề nghị nông dân hạ giá. Từ những lý do này, người dân mất lòng tin với doanh nghiệp, họ lựa chọn thương lái để bán sản phẩm dù biết rằng giá mua không cao, nhưng tâm trạng thỏa mái. “Không thích liên kết với doanh nghiệp vì lúc nào vô hợp đồng mình cũng bị ép, không thấy có hợp đồng nào sòng phẳng với nhau hoặc cho mình lợi hơn chút đỉnh”; “Nếu doanh nghiệp vô đây thì chính quyền, hợp tác xã cũng phải tạo điều kiện, chứ nếu doanh nghiệp vô hỏi người dân cũng không ai thêm bán, vì người ta không tin tưởng. Như hợp đồng vụ sắp tới đây, phải làm cho tốt cho dân người ta thấy, rồi người ta mới tin theo”.

Có thể phác thảo sơ đồ tiêu thụ lúa gạo từ người trồng lúa, qua trung gian các thương lái, và cuối cùng là các doanh nghiệp chế biến/xuất khẩu như sau:

4. MỘT SỐ NHẬN XÉT KẾT LUẬN

Các kết quả phân tích ở trên cho thấy để thúc đẩy các hoạt động liên kết giữa các bên liên quan trong chuỗi sản xuất - tiêu thụ lúa gạo cần xây dựng các tiền đề vật chất như là điều kiện cần có của liên kết. Trong nền sản xuất lúa gạo dựa trên hàng triệu hộ tiểu nông, dù là với qui mô lớn hơn ở địa bàn nghiên cứu, không thể thúc đẩy các hoạt động liên kết giữa các hộ nông dân với nhau thông qua hình thức hợp tác xã nếu không đảm bảo các cơ sở hạ tầng sản xuất cần thiết của nó, mà hiệu quả bơm tưới nước tập thể dựa trên trạm bơm điện và mạng lưới kênh mương nội đồng hoàn chỉnh ở xã Mong Thọ A 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 lớn vào khả năng cung cấp hiệu quả các dịch vụ đa dạng mà hộ nông dân cần đến. Để đáp ứng được yêu cầu này, hợp tác xã phải có các điều kiện đủ là sở hữu các nguồn lực cần thiết, bao gồm các phương tiện vật chất và năng lực quản trị với qui mô phù hợp, trước hết là người đứng đầu có năng lực, mà Hợp tác xã Thạnh Hòa là một minh

chúng sống động. Thực tế cho thấy, chỉ khi nào hợp tác xã mang lại lợi ích thiết thực cho hộ nông dân thì mới thu hút được sự tham gia của họ. Các hợp tác xã nếu chỉ dựa trên “bầu sữa” của chính sách nâng đỡ, ưu đãi sẽ không thể đứng vững nếu các nguồn này không còn nữa. Đây thật sự là thách thức lớn nhất và do vậy về mặt chính sách cần chuẩn bị các điều kiện cần thiết để các hợp tác xã phát huy được năng lực nội sinh của mình, trong đó đào tạo đội ngũ lãnh đạo hợp tác xã là một trong những vấn đề then chốt.

Sự liên kết giữa các hộ sản xuất nhỏ, thông qua “người đại diện” là hợp tác xã, sẽ tạo một chủ thể mới có vị thế cao hơn, có nguồn lực lớn hơn, tạo ra qui mô hàng hóa lớn hơn, giá thành thấp hơn, tính cạnh tranh cao hơn để mang lại lợi ích nhiều hơn cho hộ sản xuất trong các liên kết cung ứng đầu vào và tiêu thụ đầu ra với các chủ thể khác, nhất là với các doanh nghiệp tiêu thụ lúa gạo.

Việc thay đổi phương thức tổ chức sản xuất này tất yếu sẽ làm giảm các đầu

mối trung gian, nhưng đòi hỏi một quá trình chuyển đổi lâu dài. Hiện nay, bất luận những đánh giá trái ngược nhau, vai trò của mạng lưới thương lái là không thể thiếu được trong nền sản xuất nhỏ, dù là tại địa bàn sản xuất lúa tập trung nhất của cả nước. Hiện nay, hộ trồng lúa cá thể vẫn là chủ yếu, vì thế qui mô hàng hóa thường không lớn và không tập trung. Các doanh nghiệp hiện nay không thể tự tổ chức các hình thức mua lúa nguyên liệu tại chân ruộng của nông dân. Do vậy, mạng lưới thương lái với những lợi thế của mình vẫn còn cơ sở khách quan để tồn tại. Nâng cao các cơ hội tiếp cận thị trường và phát triển giao thông nông thôn là những biện pháp cần thiết để hộ 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 sự phụ thuộc của hộ nông dân vào các cơ sở cung ứng vật tư và thương lái làm tăng lợi nhuận của hộ sản xuất và nâng cao vị thế của họ trong thương lượng với các chủ thể này. □

TÀI LIỆU TRÍCH DẪN

1. Hội Nông dân tỉnh Kiên Giang. 2013. Bản 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. Bản tin Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Kiên Giang.
5. Ủy ban Nhân dân xã Mong Thọ A. 2013. *Báo cáo kinh tế - xã hội xã Mong Thọ A*.
6. Ủy ban Nhân dân xã Mong Thọ A. 2013b. *Báo cáo Công tác chỉ đạo, điều hành và kết quả thực hiện kế hoạch nhà nước năm 2012, phương hướng nhiệm vụ 2013*.