

TÂM QUAN TRỌNG CỦA HỢP TÁC TRONG SẢN XUẤT NÔNG NGHIỆP

ThS. VÕ THỊ KIM SA

Hợp tác không phải là câu chuyện mới. Từ thuở xa xưa, tổ tiên của chúng ta đã biết hợp sức, hợp lực, hợp trí để tránh thú dữ, để khắc phục hậu quả của thiên tai, để vây bắt thú rừng làm thức ăn cho con người.

Câu chuyện “bó đũa” được lưu truyền trong dân gian thể hiện tầm quan trọng và sức mạnh của hợp tác. Người ta có thể dễ dàng bẻ gãy một chiếc đũa nhưng cũng chiếc đũa ấy, nếu được buộc chặt với những chiếc khác, thì khó có thể bẻ gãy cùng một lúc được. Đó chính là triết lý của sự hợp tác.

Xã hội càng phát triển thì nhu cầu hợp tác càng cấp thiết hơn, hình thức hợp tác càng đa dạng hơn, nội dung hợp tác trở nên phong phú hơn.

Trong cuộc sống nói chung và trong sản xuất nông nghiệp nói riêng, nông dân cần hợp tác để tiết kiệm chi phí, để gia tăng giá trị nông sản và cuối cùng là để nâng cao hiệu quả sản xuất.

Trong thời gian qua, kinh tế hộ đã có đóng góp to lớn vào nền kinh tế quốc dân nhưng kinh tế hộ ngày càng

gặp nhiều khó khăn, nhất là trong sản xuất nông nghiệp. Một vài ví dụ sau đây chứng tỏ rằng hình thành các tổ hợp tác của nông dân là việc làm cần thiết và góp phần cho kinh tế hộ phát triển.

Thứ nhất, trong sản xuất nông nghiệp, chắc hẳn người nông dân cần mua vật tư nông nghiệp như phân bón, thuốc bảo vệ thực vật, máy móc, thiết bị,... Chắc chắn rằng từng nông dân vẫn có thể đến các đại lý hoặc cửa hàng gần nhà để mua. Tuy nhiên, với việc mua 1 vài bao phân NPK, ½ chai thuốc trừ sâu... thì sẽ khó tránh khỏi trường hợp mua với giá cao, phân bón không đủ số cân như ghi trên bao bì và chất lượng không đảm bảo như phân bón kém chất lượng, thuốc trừ sâu giả. Vậy thì, thay vì mỗi hộ phải tự đi mua vật tư nông nghiệp, không có hợp đồng mua bán bảo đảm chất lượng và chi phí vận chuyển cao thì nông dân liên kết và thành lập tổ hợp tác. Đại diện tổ hợp tác sẽ tập hợp nhu cầu và tìm nguồn cung cấp có uy tín, ký hợp đồng mua số lượng lớn với giá

bán sỉ và giảm chi phí vận chuyển. Sau đó họ cùng phân phối lại cho từng hộ để mỗi hộ chủ động sử dụng trên đồng ruộng của mình. Giảm chi phí đầu vào là một trong những cách tăng thu nhập của nông dân.

Thứ hai, với quy mô canh tác nhỏ lẻ mỗi hộ vài công đất hay vài héc-ta và khả năng đầu tư hạn hẹp thì từng hộ nông dân khó có thể tự mua sắm và sử dụng hiệu quả các loại máy móc phục vụ trong nông nghiệp như: máy sạ hàng, máy gặt đập liên hợp, hệ thống sấy lúa... Giả dụ mỗi hộ có đủ khả năng đầu tư thì cũng không nên trang bị các loại máy móc này vì sẽ không sử dụng hết công suất của chúng trừ phi các hộ này mua để làm dịch vụ kinh doanh. Nhưng nếu một vài hộ nông dân có cùng nhu cầu hùn vốn mua chung chiếc máy gặt đập liên hợp, họ là người đồng sở hữu chiếc máy và họ sẽ dùng chiếc máy trước hết và chủ yếu trên những thửa ruộng của mình. Như vậy, mục đích tối thượng của hợp tác là để thoả mãn nhu cầu của chính thành viên trong tổ, sau đó thì mới nghĩ đến việc làm dịch vụ cho nông dân khác để kiếm thêm lợi nhuận.

Thứ ba, ngày càng có nhiều công nghệ và tiến bộ khoa học kỹ thuật để nâng cao chất lượng và năng suất cây trồng vật nuôi. Từng người nông dân khó có thể tiếp cận các nhà khoa học, các trại thực nghiệm, các trung tâm nghiên cứu, cán bộ khuyến nông để tìm

hiểu và học hỏi những kiến thức và kỹ năng canh tác và chăn nuôi mới. Một thí dụ từ thực tế, một nhóm 12 hộ nông dân người Khơme ở ấp Trà Kháo, xã Hoà Ân, huyện Cầu Kè, tỉnh Trà Vinh không phải có nhiều đất đai, thế mà họ hùn tiền “thuê” một thạc sĩ nông học trả lương hàng tháng. Điều kiện hợp đồng là... dạy cách trồng rau màu theo mùa vụ thích hợp, bán hàng ra chợ được giá. Liệu từng nông dân với quy mô canh tác trung bình thì có thể làm được những việc trên hay không? Câu trả lời là mỗi nông dân không thể và không nên làm những việc như vừa kể trên.

Thứ tư, ngày nay một bộ phận không nhỏ người tiêu dùng quan tâm đến việc an toàn thực phẩm. Họ muốn mua thực phẩm có đăng ký nhãn hiệu hàng hoá và có thể truy tìm nguồn gốc. Nếu nông dân chúng ta mong muốn nông sản của mình vượt qua khỏi phạm vi của chợ quê, đến các siêu thị trong những thành phố lớn và thậm chí xuất khẩu ra nước ngoài thì nông dân cần thay đổi nếp nghĩ và thói quen canh tác. Tâm lý của người tiêu nông, sản xuất tự phát và dựa vào kinh nghiệm... không còn phù hợp trong bối cảnh hội nhập kinh tế thế giới. Với quy mô nhỏ lẻ, manh mún và sản xuất chủ yếu dựa vào kinh nghiệm bản thân nên sản phẩm nông dân làm ra vừa ít về số lượng, vừa không đồng nhất về chất lượng và màu sắc... thì làm sao có thể đăng ký thương hiệu, làm sao đăng ký

chứng nhận Global GAP hay VietGap để tiêu thụ với giá cao? Để làm được điều này, nông dân rất cần hợp tác với nhau. Các thành viên tổ hợp tác bàn bạc và thống nhất về giống, quy trình canh tác, thời điểm gieo trồng... thì khi thu hoạch họ sẽ có lượng nông sản hàng hoá nhiều về số lượng, bảo đảm an toàn vệ sinh thực phẩm và đồng nhất về chất lượng. Lúc này tổ hợp tác sẽ có năng lực đàm phán tiêu thụ sản phẩm ổn định với các doanh nghiệp hay các thương lái. Hợp đồng tiêu thụ sản phẩm sẽ quy định rõ: số lượng, chất lượng, quy cách, thời điểm giao hàng, giá cả và điều kiện thanh toán. Việc kế tiếp là tổ hợp tác cần bàn bạc và thống nhất kế hoạch tổ chức sản xuất. Sau đó mỗi thành viên trong tổ sẽ tự chủ canh tác thửa ruộng của mình theo quy trình kỹ thuật nhất định, sử dụng thuốc bảo vệ thực vật theo 4 đúng, bảo đảm an toàn cho người sản xuất, người sử dụng nông sản và bảo vệ môi trường cho chính gia đình, hàng xóm của họ. Điều này có nghĩa rằng nông dân “BÁN” (ký hợp đồng) trước khi “SẢN XUẤT”.

Hẳn nhiên, một nông dân sản xuất trên quy mô trang trại lớn thì có thể tự mình tìm đối tác và ký kết hợp đồng tiêu thụ sản phẩm. Nhưng đa số nông dân Việt Nam sản xuất với quy mô nhỏ, cần cù, chăm chỉ và sản xuất giỏi nhưng thiếu khả năng đàm phán, thương lượng trong buôn bán. Chính vì vậy, nông dân

cần hợp tác lại để sản xuất, cùng xây dựng và nuôi dưỡng thương hiệu cho nông sản của mình. Đây là sức mạnh của hợp tác. Sự hợp tác sẽ làm được những điều mà từng cá thể đơn lẻ không thể làm được.

Thứ năm, tổ chức hợp tác của nông dân cũng là mong muốn của những doanh nghiệp chế biến và xuất khẩu nông sản. Việc ký hợp đồng với từng nông dân với lượng hàng hoá ít ỏi sẽ tạo ra chi phí rất lớn. Thay vào đó các doanh nghiệp mong muốn ký một hợp đồng với tổ hợp tác thì họ sẽ giảm đầu mối và giảm chi phí ký kết và giám sát thực hiện hợp đồng. Tức là doanh nghiệp có thể giảm được chi phí giao dịch.

Tóm lại, phần lớn nông dân, vì nhiều lý do khách quan và chủ quan, không thể hoặc không đủ khả năng tham gia cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường đầy biến động. Chính vì vậy, để có thể tồn tại và phát triển được, nông dân chúng ta cần liên kết với nhau thành lập tổ hợp tác trên những nguyên tắc hoàn toàn tự nguyện, bình đẳng, tự chủ và cùng có lợi. Điều cốt yếu của tổ chức hợp tác ngày nay không phải là đưa ruộng đất và tư liệu sản xuất riêng thành tài sản chung mà mỗi nông dân vẫn làm chủ mảnh vườn, thửa ruộng và tư liệu sản xuất của mình. Tổ hợp tác và hợp tác xã phát triển dựa trên quyền tự chủ của các nông hộ và vì mục đích tiếp sức cho kinh tế hộ phát triển.