MẠNG LƯỚI XÃ HỘI VÀ THƯƠNG MẠI: NGHIÊN CỨU TRƯỜNG HỢP LÀNG NGHỀ TRUYỀN THỐNG VÀ HỢP TÁC XÃ NÔNG NGHIỆP VÙNG TÂY NAM BỘ

Nguyễn Thị Cẩm Phương¹, Diệp Thanh Tùng²

SOCIAL NETWORKS AND COMMERCE: A CASE STUDY ON TRADITIONAL CRAFT VILLAGES AND AGRICULTURAL COOPERATIVES IN THE SOUTHWESTERN REGION

Nguyen Thi Cam Phuong¹, Diep Thanh Tung²

Tóm tắt – Mạng lưới xã hội càng đa dạng càng ảnh hưởng tích cực đến các liên kết trong phát triển kinh tế hộ gia đình. Yếu tố về văn hóa, tôn giáo và dân tộc có ảnh hưởng đến việc hình thành các liên kết trong sản xuất. Kết quả nghiên cứu tình huống tại làng nghề truyền thống Tây Nam Bộ cho thấy, làng nghề của người dân tộc Khmer được hình thành dựa trên yếu tố về văn hóa và sự đồng tộc. Điều này khẳng định tính cộng đồng của người dân tộc Khmer trong liên kết sản xuất. Đồng thời, kết quả nghiên cứu tình huống tại các hợp tác xã cũng chỉ ra rằng, yếu tố về tôn giáo và dân tộc ảnh hưởng không nhỏ đến việc phát triển mạng lưới xã hội và hình thành các liên kết trong sản xuất. Ngoài ra, việc phát triển làng nghề, hợp tác xã theo xu hướng hiện nay góp phần thúc đẩy việc hình thành các mối quan hệ thương mại hiện đại trong nền kinh tế.

Từ khóa: hợp tác xã nông nghiệp, làng nghề truyền thống, liên kết sản xuất, mạng lưới xã hội, văn hóa và kinh tế.

Abstract – The more diversified social networks are the more positive impacts on the links in household economic development. The factors of culture, religion, and ethnicity have a strong influence on the formation of links in production. The case study results in traditional craft villages in Southern Vietnam show that the craft villages of the Khmer are formed based on cultural factors and ethnicity. This affirms the community of Khmer people in economic linkages. In addition, the case study results in the cooperatives also show that religious and ethnic factors significantly affect to the development of social networks and the formation of links in production. Furthermore, the development of craft villages and cooperatives following the current trend contributes to promoting the formation of modern commercial relationships in the economy.

Keywords: agricultural cooperatives, culture and economics, economic linkages, social network, traditional craft villages.

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Thực tiễn đã chứng minh, cùng với các thành phần kinh tế khác, kinh tế tập thể, hợp tác xã (HTX), làng nghề đóng vai trò quan trọng cho phát triển kinh tế hộ gia đình, kinh tế tư nhân, góp phần xóa đói, giảm nghèo

^{1,2} Trường Đại học Trà Vinh
Ngày nhận bài: 4/8/2020; Ngày nhận kết quả bình duyệt: 25/8/2020; Ngày chấp nhận đăng: 31/8/2020
Email: camphuong@tvu.edu.vn
^{1,2}Tra Vinh University
Received date: 4th August 2020; Revised date: 25th August 2020; Accepted date: 31st August 2020

và ổn định an sinh xã hội. HTX, tổ hợp tác là nơi tập hợp những người lao động, người sản xuất nhỏ lại với nhau thành một tổ chức kinh tế chung để cùng sản xuất, kinh doanh và cạnh tranh trên thị trường.

Tính đến cuối năm 2019, cả nước đã có trên 110.000 Tổ hợp tác, 24.618 HTX, thu hút hơn 6 triệu thành viên tham gia, tạo việc làm thường xuyên cho khoảng 2,5 triệu người [1]. Bên cạnh những mặt tích cực, HTX cũng còn gặp nhiều khó khăn trong hoạt động, tốc độ phát triển vẫn chưa tương xứng với tiềm năng, một số HTX, làng nghề hoạt động chưa hiệu quả. Thực tế cũng cho thấy, một số HTX nông nghiệp sau khi được thành lập và đi vào hoạt động không phát huy được vai trò làm cầu nối giữa các thành viên, nông dân với doanh nghiệp trong gắn kết tiêu thụ sản phẩm hàng hóa để gia tăng giá trị sau sản xuất. Nhiều HTX nông nghiệp thiếu liên kết bền vững về sản phẩm đầu ra và gặp khó khăn về vốn trong hoạt động. Không những thế, việc duy trì liên kết sản xuất giữa các doanh nghiệp và HTX nông nghiệp còn hạn chế do tác động thị trường, giá cả. Bên cạnh đó, các làng nghề truyền thống cũng gặp khó khăn tương tự, khâu liên kết trong sản xuất không bền vững, thiếu sự liên kết giữa nhà sản xuất và doanh nghiệp, một số làng nghề có nguy cơ bị mai một. Trước hiện trạng này, việc nghiên cứu thực trạng liên kết và mạng lưới xã hội trong các HTX nông nghiệp, làng nghề là cần thiết nhằm đề xuất các giải pháp tăng cường hiệu quả liên kết trong tổ chức sản xuất và tiêu thụ sản phẩm.

II. TỔNG QUAN NGHIÊN CỨU

Văn hóa và kinh tế có mối quan hệ tương hỗ trong việc hình thành các làng nghề thủ công, Bùi Việt Thành [2] đã làm rõ mối quan hệ này thông qua nghiên cứu tình huống tại các làng nghề thủ công ở tỉnh Quảng Trị. Tác giả chỉ ra mối tương quan mạnh mẽ cần được chú ý là mối quan hệ tương hỗ của kinh tế – văn hóa – các chủ thể của làng nghề thủ công. Văn hóa đóng vai trò quyết định kinh tế

làng nghề thủ công bởi sản xuất phụ thuộc vào các yếu tố văn hóa được thể hiện như tính lịch sử, giá trị biểu tượng và các hành vi thực hành văn hóa khác, đặc biệt, văn hóa định hình phát triển kinh tế mà không đánh mất bản sắc của mình.

Công trình của Tạ Thị Tâm [3] cho thấy, việc hình thành các mạng lưới xã hội tạo sự liên kết trong nghề nghiệp của họ. Đồng thời, quan hệ tộc người tác động không nhỏ đến hoạt động giao thương của các tiểu thương. Trong các mối quan hệ của tiểu thương, ngoài việc phải duy trì mối quan hệ hiện có, họ còn phải tiếp tục xây dựng những liên hệ, liên kết mới với bạn hàng. Bên cạnh đó, nghiên cứu của Nguyễn Quý Thanh và Cao Thị Hải Bắc [4] chứng minh nguyên lý đồng dạng như một cơ chế hình thành mạng lưới quan hệ xã hội của người Việt Nam. Người Việt Nam có xu hướng kết bạn thân với người tương đồng về đặc điểm giới tính, bạn học, đồng hương, người ngang cấp/tương đương vị trí công việc.

Nghiên cứu của Nguyễn Đức Chiện [5] phân tích bức tranh toàn cảnh về loại hình mạng lưới xã hội và các liên kết trong phát triển kinh tế hộ gia đình ở nông thôn. Mạng lưới xã hội ở nông thôn có sự phát triển đa dạng gồm mạng lưới xã hội chính thức (Đảng, chính quyền, đoàn thể, doanh nghiệp) và mạng lưới xã hội phi chính thức (gia đình, dòng họ, hội tự nguyện, sở thích). Ở mỗi địa phương khác nhau, ảnh hưởng của các mạng lưới liên kết xã hội đến sự phát triển kinh tế của hộ gia đình lại khác nhau. Cùng quan điểm này, Nathan Eagle et al. [6] cho rằng, sự đa dạng trong các mối quan hệ của các cá nhân có tương quan chặt chẽ với sự phát triển kinh tế của các cộng đồng.

Bùi Anh Tuấn và cộng sự [7], trong công trình nghiên cứu về tăng cường liên kết để phát triển các cụm công nghiệp làng nghề ở Việt Nam, đã chứng minh các cụm công nghiệp làng nghề ở Việt Nam còn tồn tại nhiều yếu kém, chưa phát huy được tiềm năng vốn có bởi vì sự liên kết trong các cụm công nghiệp làng nghề còn nhiều hạn chế. Nghiên

cứu chỉ ra rằng, sự tham gia của các doanh nghiệp lớn trong ngành, của các trường đại học và viện nghiên cứu vào mạng lưới liên kết bên trong của các doanh nghiệp theo mô hình trụ và nan hoa là nhân tố quan trọng thúc đẩy sự phát triển của các cụm công nghiệp và làng nghề ở Việt Nam.

Tóm lại, quan hệ tộc người có ảnh hưởng đến sự hình thành các mối liên kết trong thương mại và sản xuất. Mạng lưới xã hội càng đa dạng thì nó càng tương quan chặt chẽ đến sự phát triển kinh tế của cộng đồng. Bên cạnh đó, giữa văn hóa và kinh tế có mối quan hệ hỗ tương trong việc hình thành các liên kết trong sản xuất.

III. NỘI DUNG NGHIÊN CỨU

A. *Mạng lưới xã hội của người dân Tây Nam Bộ*

Theo Phạm Văn Quyết và Trần Văn Kham [8], mạng lưới xã hội là tập hợp các mối quan hệ xã hội do con người tạo nên và duy trì trong cuộc sống của họ, bao gồm các mối quan hệ gia đình, họ hàng, bạn bè đến các quan hệ trong tổ chức, đoàn thể, hiệp hội. Việc sử dụng mạng lưới xã hội trong quan hệ giao tiếp hằng ngày cũng là một chỉ báo quan trọng trong đánh giá mức độ hòa nhập cộng đồng của người dân. Điều đó cho thấy, mức độ tham gia vào các mối quan hệ xã hội thường nhật, cụ thể của các cá nhân. Các mối quan hệ này chỉ ra rằng cá nhân đó đã gia nhập được vào cộng đồng và được cộng đồng chấp nhận ở một mức độ nào đó. Trong nghiên cứu này, tác giả chia mạng lưới xã hội của cá nhân thành ba nhóm: mạng lưới gia đình, dòng họ và xóm làng; mạng lưới chính quyền, đoàn thể và doanh nghiệp; mạng lưới nhóm tự nguyện do người dân tự lập (nhóm tôn giáo; nhóm văn nghệ; nhóm thể thao, giải trí, cờ tướng).

Mạng lưới gia đình và dòng họ: Tuy chịu sự tác động bởi nhiều yếu tố nhưng người dân vùng Tây Nam Bộ vẫn mang dáng vẻ truyền thống. Số gia đình gồm ba thế hệ chung sống với nhau chiếm tỉ lệ đáng kể, bên cạnh đó, có

những gia đình hai thế hệ. Phần lớn anh, chị, em ruột, họ hàng của các gia đình sống cùng ấp hoặc cùng xã. Kết quả phỏng vấn sâu một số người dân cũng cho thấy, mối quan hệ giữa các người thân trong gia đình (ông bà với con cháu; bố mẹ với con cái; anh, chị, em trong gia đình; giữa chú, bác, cô với các cháu) đều rất bền chặt với nhau. Họ thường xuyên đến nhà chơi và thăm hỏi qua lại với nhau và có những hỗ trợ khi cần thiết. Điều này cho thấy, mạng lưới gia đình của người dân Tây Nam Bộ được bao phủ trong mối quan hệ cá nhân, có sự liên kết giữa các thành viên trong gia đình và dòng họ về mặt tình cảm, tinh thần trong cuộc sống thường ngày là khá chặt chẽ, tương tự như công trình nghiên cứu của Tạ Thị Tâm [3], Nguyễn Quý Thanh và Cao Thị Hải Bắc [4].

Mạng lưới chính quyền, đoàn thể và doanh nghiệp: Đây là mạng lưới xã hội chính thức, hoạt động dựa trên các quy định pháp luật. Qua cuộc khảo sát cho thấy, người dân thường xuyên đóng góp ý kiến liên quan đến các vấn đề kinh tế, xã hội tại địa phương (Hình 1). Tuy nhiên, việc tham gia vào các tổ chức chính quyền, đoàn thể còn hạn chế. Đa số các xã viên trong HTX, làng nghề không tham gia vào mạng lưới này, nếu có thì chủ yếu là Ban Quản lý HTX. Cụ thể, Ban Quản lý HTX Phú Cần và Giám đốc HTX Khiết Tâm là những cán bộ tại địa phương. Điều này cho thấy, mạng lưới xã hội liên quan đến chính quyền và đoàn thể còn yếu kém, mặc dù các tổ chức này đã được hình thành từ rất lâu.

Mạng lưới xã hội tự nguyện: Là các nhóm phi chính thức trong cộng đồng do người dân tự nguyện lập ra [5]. Tương tự như các địa phương khác, người dân vùng Tây Nam Bộ cũng thành lập các nhóm tự nguyện như là nhu cầu tất yếu của cuộc sống nông thôn. Dù là mạng lưới phi chính thức nhưng phát triển rất mạnh và hầu như mỗi người dân đều tham gia một vài nhóm. Mạng lưới xã hội phi chính thức rất đa dạng như nhóm cầu lông, nhóm cà phê sáng, nhóm bóng chuyền, nhóm cờ tướng, nhóm tôn giáo, nhóm giải trí, nhóm

Hình 1: Mức độ tham gia các hoạt động tổ/nhóm

*Ghi chú: 1 hầu như không có, 5 là rất thường xuyên
(Nguồn: Số liệu khảo sát, 2020)*

sưu tầm đồ cổ. Thông qua việc tham gia các nhóm phi chính thức, đời sống tinh thần của người dân được cải thiện và các mối quan hệ xã hội của họ cũng được mở rộng.

Việc tham gia các nhóm chính thức và phi chính thức cho thấy, mạng lưới xã hội của người dân Tây Nam Bộ rất đa dạng. Ngoài mối quan hệ dòng tộc, họ còn có mối quan hệ xóm làng, chính quyền, đoàn thể. Do đó, mạng lưới xã hội của người dân được mở rộng, đây là yếu tố tất yếu ảnh hưởng đến liên kết mạng lưới trong phát triển kinh tế hộ gia đình [3], [5], [6].

B. Thực trạng liên kết trong các hợp tác xã nông nghiệp và làng nghề

Việc nghiên cứu thực hiện phỏng vấn sâu các hộ dân tham gia HTX và làng nghề cho thấy, yếu tố văn hóa, dân tộc và tôn giáo có mối quan hệ đến việc hình thành các liên kết trong sản xuất. Kết quả này có sự tương đồng với nghiên cứu của Bùi Việt Thành [2], Tạ Thị Tâm [3], Nguyễn Quý Thanh và Cao Thị Hải Bắc [4], Nguyễn Đức Chiện [5], Nathan Eagle et al. [6].

1) *Làng nghề đan lát và đóng giường tre ở huyện Trà Cú, tỉnh Trà Vinh:* Trà Cú cách trung tâm tỉnh 34 km về hướng Tây Nam,

là huyện có đông đồng bào dân tộc Khmer sinh sống; diện tích tự nhiên là 31.752,8 ha; dân số 156.341 người, trong đó, dân tộc Khmer chiếm 62,88% [9]. Người dân nơi đây sinh sống chủ yếu bằng nghề sản xuất nông nghiệp lúa nước, nuôi trồng thủy sản và một số người dân sống bằng ngành tiểu thủ công nghiệp.

Hiện nay, huyện Trà Cú có ba làng nghề (làng nghề dệt chiếu xã Hàm Tân, làng nghề đan lát xã Đại An, làng nghề đóng giường tre xã Hàm Giang) với khoảng 2.456 lao động tham gia [9]. Trong phạm vi nghiên cứu này, tác giả chỉ tập trung nghiên cứu tình huống làng nghề đan lát và làng nghề đóng giường tre.

Theo Ủy ban nhân dân xã Đại An [10], làng nghề đan lát xã Đại An có 23 tổ hợp tác và 01 cơ sở. Đây là một trong những làng nghề có sức phát triển khá mạnh, chủ yếu sản xuất sản phẩm phục vụ khách du lịch làm quà lưu niệm và để trưng bày. Nghề đan lát ở xã Đại An có truyền thống hơn 100 năm và được truyền từ đời này sang đời khác. Hiện làng nghề tham gia giải quyết việc làm thường xuyên cho hơn 500 lao động tại địa phương.

- Về nguồn nguyên liệu (tre, trúc) tại chỗ chỉ đáp ứng khoảng 35% [10], phần lớn

nguyên liệu mua ở các tỉnh lân cận như Sóc Trăng, Cà Mau, Bạc Liêu và Hậu Giang.

- Các sản phẩm chủ lực của làng nghề như cần xé, rổ, xà ngôm, thúng, ki, cà ná, giỏ tổ chim, xà nen, bình hoa, giỏ hoa, giỏ cá, cần xé hoa và các hàng thủ công mỹ nghệ.

- Về thị trường, bán trong tỉnh như huyện Càng Long, tỉnh Trà Vinh, và ngoài tỉnh như Thành phố Hồ Chí Minh, tỉnh Vĩnh Long, tỉnh Bạc Liêu. Riêng mặt hàng thủ công mỹ nghệ không đủ cung ứng cho thị trường.

- Về liên kết:

- + Liên kết trong khâu đầu vào: Các hộ sản xuất tại địa phương có sự hỗ trợ nhau trong mua nguyên liệu đầu vào. Khi nguồn nguyên liệu không đủ sản xuất, các hộ sản xuất chia sẻ nguồn nguyên liệu với nhau, tạo được sự kết nối giữa các nhà sản xuất.

- + Liên kết trong khâu sản xuất: Phần lớn các hộ tham gia làng nghề đã lành nghề, được truyền từ thế hệ cha ông. Tuy nhiên, trong quá trình sản xuất, nếu có những mặt hàng đòi hỏi cao về mẫu mã, sự tinh tế thì hộ Diệp Thùy Trang (chủ cơ sở thu gom) sẽ hỗ trợ các hộ gia đình tập huấn về kỹ thuật đan lát. Ngoài ra, cơ sở thu gom còn tham gia dạy nghề cho các hộ đan lát tại tỉnh Sóc Trăng.

- + Liên kết thu gom sản phẩm: Tại địa phương hình thành nhiều HTX trong sản xuất, điển hình là hộ Diệp Thùy Trang. Hộ liên kết được 80 người dân trong địa phương cùng tham gia sản xuất sản phẩm cho cơ sở dựa trên mối quan hệ xóm làng, họ hàng và đồng tộc. Những người tham gia trong tổ hợp tác của Diệp Thùy Trang là người dân tộc Khmer sinh sống trong cùng một ấp, xóm. Phần lớn họ là những lao động cao tuổi, tận dụng thời gian nhàn rỗi để làm thuê và đa số là những lao động lành nghề.

- + Liên kết tiêu thụ sản phẩm: Các sản phẩm tiểu thủ công nghiệp của các hộ trong làng nghề hầu như được hộ Diệp Thùy Trang thu mua. Sau đó, cơ sở thu gom tiến hành sơn một lớp sơn mỏng nhằm giúp sản phẩm được bảo quản lâu hơn. Tất cả các sản phẩm thu gom được, cơ sở mang bán cho doanh nghiệp tại tỉnh Sóc Trăng. Tại đây, các sản phẩm sẽ

được phân phối cho các điểm du lịch và bán đi các tỉnh thành khác.

- + Quảng bá sản phẩm: Làng nghề còn khá thụ động trong khâu xúc tiến thương mại. Các hoạt động này chủ yếu nhờ vào sự giúp đỡ của Sở Công thương Trà Vinh, trưng bày hàng hóa trong các hội chợ thương mại.

Theo Ủy ban nhân dân xã Hàm Giang [11], làng nghề đóng giường tre ở Hàm Giang cũng có 22 tổ hợp tác và 1 cơ sở sản xuất, với tổng số lao động tham gia trên 2.500 người.

- Về nguồn nguyên liệu (tre): thu mua chủ yếu ở tại địa phương (Trà Cú) chiếm khoảng 80% và 20% còn lại mua ở những huyện lân cận trong tỉnh [11].

- Các sản phẩm chủ yếu: giường tre, thang, salon, bàn, ghế

- Thị trường tiêu thụ chủ yếu tại địa phương, riêng cơ sở Trì Cảnh có hợp đồng tiêu thụ khá nhiều địa phương ngoài tỉnh (thành phố Cần Thơ, Thành phố Hồ Chí Minh, và các tỉnh Bến Tre, Sóc Trăng, Cà Mau, Bạc Liêu, Tiền Giang, Bình Dương) để trang trí các nhà hàng, quán ăn, quán cà phê theo nhu cầu của khách hàng.

- Về liên kết:

- + Liên kết trong khâu đầu vào: Nguồn nguyên liệu chủ yếu được mua tại địa phương hoặc các huyện lân cận. Với lợi thế nguồn nguyên liệu tại chỗ, khâu liên kết đầu vào trong làng nghề này khá mạnh. Cơ sở sản xuất (Trì Cảnh) đã xây dựng được vùng nguyên liệu ổn định thông qua việc tạo mối quan hệ tốt với các nhà vườn, cơ sở thường cho nhân công đến tận nhà vườn để chở tre về sản xuất.

- + Liên kết trong khâu sản xuất: Nhiều hộ gia đình đã liên kết lại với nhau để sản xuất sản phẩm của làng nghề theo đơn hàng của các tỉnh. Điển hình là cơ sở sản xuất Trì Cảnh, là cơ sở sản xuất hình thành từ rất sớm. Số lao động hiện có tại cơ sở khoảng 10 lao động. Đây là các lao động lành nghề tại địa phương, họ chuyên sản xuất các sản phẩm theo đơn đặt hàng của khách. Cơ sở Trì Cảnh thường xuyên có nhiều đơn đặt hàng từ các đơn vị có nhu cầu số lượng lớn, chẳng

hạn đóng bàn, ghế cho các quán cà phê trong và ngoài tỉnh, trang trí tiểu cảnh cho các điểm du lịch, các ngày lễ, hội tại địa phương. Các đơn vị này thường xuyên liên hệ trực tiếp cơ sở để đặt hàng dựa trên mối quan hệ quen biết trước đó hoặc người khác giới thiệu. Qua mối liên kết này cho thấy, cơ sở đã xây dựng được kênh bán hàng thân thiết. Tuy nhiên, nó chưa phổ biến, chủ yếu dựa trên mối quan hệ cá nhân. Bên cạnh đó, hộ sản xuất Chanh Đa tổ chức theo hình thức thu mua sản phẩm đã làm sẵn của các hộ gia đình khác tại địa phương (mua sản phẩm từ xóm làng và dòng họ), sau đó mang đi bán ở các tỉnh khác.

+ Liên kết trong khâu tiêu thụ sản phẩm: Làng nghề đã xây dựng mạng lưới tiêu thụ sản phẩm khá lớn. Các sản phẩm được bán cho một số thị trường chủ lực trong và ngoài tỉnh như thành phố Cần Thơ, Thành phố Hồ Chí Minh, và các tỉnh Bến Tre, Bình Dương, Đồng Tháp...

+ Quảng bá sản phẩm: Cũng tương tự như làng nghề đan lát, khâu xúc tiến thương mại còn khá thụ động. Mặc dù cơ sở Trì Cảnh có quy mô hoạt động lớn nhưng còn thụ động, chờ khách hàng đến tìm thay vì cơ sở đi tìm kiếm khách hàng. Hộ sản xuất Chanh Đa có sử dụng các hình thức quảng cáo thông qua Zalo, Facebook để phát triển thêm khách hàng.

Khâu tổ chức sản xuất và tiêu thụ của hai làng nghề trên cho thấy, yếu tố về văn hóa và dân tộc có ảnh hưởng mạnh đến việc hình thành các liên kết trong sản xuất. Cả hai làng nghề đều là người dân tộc Khmer cùng tham gia sản xuất, họ tự hình thành nên các liên kết trong đồng tộc để cùng nhau sản xuất và phát triển. Việc hình thành liên kết này cũng thể hiện tính cộng đồng cao của người dân tộc Khmer. Mặt khác, nét văn hóa đặc trưng của người dân Tây Nam Bộ cũng được thể hiện thông qua các sản phẩm mà họ sản xuất, các sản phẩm này gắn liền với đời sống hằng ngày của người dân Tây Nam Bộ. Đồng thời, việc phát triển làng nghề theo xu hướng hiện nay góp phần thúc đẩy hình thành các mối quan hệ thương mại hiện đại trong nền

kinh tế.

2) *Hợp tác xã Nông nghiệp Phú Cần, Trà Vinh*: Theo Liên minh Hợp tác xã Việt Nam [12], huyện Tiểu Cần có 12 HTX hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp. Trong đó, HTX Nông nghiệp Phú Cần là một trong những HTX hoạt động có hiệu quả của huyện, HTX đang hoạt động theo phương châm phù hợp với cơ chế thị trường và thích ứng với biến đổi khí hậu.

HTX Nông nghiệp Phú Cần được thành lập vào tháng 12/2015, hiện HTX có 142 thành viên (chủ yếu là người dân tộc Khmer), tăng hơn 130 thành viên so với khi mới thành lập; số vốn góp là 580 triệu đồng, tăng hơn 440 triệu đồng so với khi mới thành lập; thời gian hoạt động HTX đã từng bước thể hiện được vai trò của mình trong việc vận động bà con nông dân tham gia thực hiện mô hình sản xuất tập trung, đúng lịch thời vụ, mua chung, bán chung từ đó đã mang lại lợi ích và hiệu quả thiết thực cho người sản xuất. Đồng thời, thông qua hoạt động này, tinh thần đoàn kết trong nội bộ nông dân cũng được nâng lên.

Thông qua cuộc trao đổi với các tổ trưởng trong HTX, được biết, các thành viên trong HTX có sự liên kết chặt chẽ với nhau từ khâu sản xuất đến khâu tiêu thụ. Trong quá trình sản xuất, các xã viên thường xuyên chia sẻ kinh nghiệm cho nhau về cách chăm sóc, bón phân, phun thuốc để làm sao cho cây lúa sinh trưởng tốt. Sự liên kết này không chỉ thể hiện ở khâu sản xuất mà còn thể hiện rất cụ thể trong khâu đầu vào (giống, phân, thuốc), phần này sẽ được chứng minh cụ thể ở nội dung tiếp theo.

3) *Hợp tác xã Khiết Tâm, thành phố Cần Thơ*: Hợp tác xã Khiết Tâm (huyện Vĩnh Thạnh – thành phố Cần Thơ), thành lập năm 2015 với tổng số thành viên là 40 người và diện tích đất canh tác 340 ha (trong đó 120 ha đất sản xuất lúa giống [13]).

Các ngành nghề hoạt động chủ yếu của HTX gồm: cung cấp lúa giống, dịch vụ máy nông nghiệp, dịch vụ sấy lúa, liên kết doanh nghiệp bao tiêu lúa hàng hóa cho các thành viên, sơ chế đóng gói sản phẩm lúa giống.

Trước thực trạng liên kết giữa nông dân và doanh nghiệp ở trong vùng vẫn còn nhiều bất cập, các thành viên trong HTX đã hợp tác với mục đích hình thành vùng sản xuất lớn, trong khu vực có hệ thống đê bao vững chắc, cùng sản xuất một loại giống, tạo nguồn nguyên liệu lớn, để dễ dàng trong khâu tiêu thụ có gắn kết hợp đồng với các doanh nghiệp, khai thác tối đa tiềm năng có sẵn của địa phương. Các thành viên trong HTX gương mẫu đi đầu trong việc thực hiện sản xuất lúa theo quy trình sản xuất một phải năm giảm. Quy trình này giúp các hộ nông dân ngoài HTX thay đổi tập quán sản xuất của mình, tiến tới tham gia vào sản xuất nông nghiệp theo hướng bền vững, áp dụng các tiến bộ khoa học vào sản xuất. Việc liên kết sản xuất giúp các thành viên thực hiện tiềm lực sẵn có, giảm chi phí trong đầu tư sản xuất và giảm thất thoát khi thu hoạch. Dần sau đó, việc liên kết này thúc đẩy xây dựng nền sản xuất nông nghiệp hiện đại, phát triển nông nghiệp gắn với dịch vụ, đẩy mạnh việc thực hiện cơ giới hóa, điện khí hóa vào sản xuất, phát triển toàn diện theo hướng bền vững và góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của sản phẩm.

HTX đang thực hiện liên kết thêm các công ti lương thực để đảm bảo đầu ra và công ti giống để tạo thành vùng sản xuất lúa chất lượng cao và vùng sản xuất lúa giống để tự cung ứng cho các thành viên. Sản xuất lúa giống chất lượng cao, sản xuất lúa giống cho các công ti có nhu cầu, chế biến gia công lúa giống thành phẩm.

C. Phân tích mối quan hệ giữa mạng lưới xã hội và quan hệ thương mại: trường hợp hợp tác mua đầu vào và tiêu thụ sản phẩm thông qua mạng lưới xã hội chính thức

1) *Phân tích trường hợp hợp tác mua đầu vào và tiêu thụ sản phẩm thông qua mạng lưới xã hội chính thức tại Hợp Tác xã Nông nghiệp Phú Cần:* HTX đóng vai trò quan trọng trong việc phát triển kinh tế hộ gia đình, đáp ứng nhu cầu đời sống của thành viên theo các nguyên tắc đã khẳng định. HTX

cũng chính là nơi quy tụ sức mạnh tập thể của người dân, những người có cùng lĩnh vực sản xuất, cùng chung mục tiêu. Tại đây, các xã viên có cơ hội hợp tác và chia sẻ những kinh nghiệm của họ trong quá trình sản xuất, phát huy được sức mạnh của tập thể.

Khi tham gia HTX, các xã viên sẽ được hưởng nhiều lợi ích trong quá trình sản xuất từ khâu đầu vào đến khâu đầu ra. Nghiên cứu trường hợp sản xuất lúa tại HTX Nông nghiệp Phú Cần – huyện Tiểu Cần cho thấy, việc liên kết ở khâu đầu vào, khâu sản xuất và khâu đầu ra giúp cho các xã viên nâng cao được hiệu quả sản xuất, thu nhập được cải thiện, đảm bảo được khâu tiêu thụ, không còn bị ép giá khi sản xuất riêng lẻ. Các hoạt động liên kết tại HTX cụ thể như sau:

- Liên kết đầu vào (giống, phân, thuốc): HTX Phú Cần liên kết với Công ty Cổ phần Tập đoàn Lộc Trời – An Giang trong việc cung cấp lúa giống và vật tư nông nghiệp trong sản xuất. Mỗi vụ, công ti sẽ cung cấp lúa giống và các loại phân, thuốc theo nhu cầu của HTX. Đối với loại giống sản xuất, HTX thường sản xuất theo nhu cầu của bên công ti bởi vì Công ty Cổ phần Tập đoàn Lộc Trời có liên kết với các công ti thu mua lúa. Vật tư nông nghiệp sẽ được giao cho Ban Quản lý HTX. Tại đây, các Tổ trưởng trong HTX sẽ đại diện nhận phân, thuốc về phân phối lại cho các xã viên. Tuy nhiên, các xã viên có thể mua phân, thuốc ở các đại lý cấp 1, cấp 2 tại địa phương nếu họ có nhu cầu mua các loại phân, thuốc mà Công ty Cổ phần Tập đoàn Lộc Trời không có phân phối. Điều này cho thấy, HTX Phú Cần hình thành được kênh liên kết tốt ở khâu đầu vào nhằm đảm bảo quyền lợi cho các xã viên khi tham gia HTX.

- Liên kết trong quá trình sản xuất: (1) khâu làm đất: các loại máy xới, máy trục phục vụ khâu làm đất, các xã viên trong HTX liên kết với hộ nông dân tại địa phương và mỗi liên kết của họ rất bền chặt; (2) khâu chăm sóc, phun thuốc, bón phân thì có sự liên kết chặt chẽ giữa các xã viên. Các xã viên cùng nhau chia sẻ kinh nghiệm trong

quá trình sản xuất, nếu phát hiện ruộng của xã viên khác có dịch bệnh tấn công thì họ sẽ thông báo ngay cho xã viên đó biết để phun thuốc kịp thời; (3) khâu thu hoạch: các xã viên trong HTX luôn thuê máy cắt của hộ kinh doanh tại địa phương (Đại Trường). Mỗi quan hệ giữa họ rất chặt chẽ, đến mùa thu hoạch, các xã viên luôn luôn liên kết với hộ nông dân này.

- Liên kết trong khâu tiêu thụ: Lúa sau khi được thu hoạch, các xã viên bán lại cho HTX (HTX bao tiêu sản phẩm cho các xã viên). Như đã đề cập ở trên, HTX Phú Cần ngoài việc liên kết với Công ty Cổ phần Tập đoàn Lộc Trời trong khâu đầu vào, họ còn liên kết ở khâu đầu ra. Công ty Cổ phần Tập đoàn Lộc Trời đóng vai trò là người trung gian để liên kết giữa HTX Nông nghiệp Phú Cần với Công ty Cổ phần Xuất Nhập khẩu Ngọc Quang Phát (thành phố Cần Thơ) và Công ty TNHH Lương thực Tấn Vương (tỉnh An Giang). HTX thực hiện thu mua lúa từ các xã viên và sau đó bán lại cho hai công ty này. Thông qua hình thức liên kết, việc tiêu thụ sản phẩm của nông dân không còn gặp nhiều khó khăn, giá bán cao hơn ngoài thị trường và họ không cần lo lắng về việc bị thương lái ép. Tóm lại, HTX Nông nghiệp Phú Cần đã hình thành được mạng lưới liên kết rất ổn định ở các khâu sản xuất. Việc phát triển và hình thành các liên kết giúp cho nông dân trong HTX có nhiều thuận lợi trong sản xuất, giúp họ gia tăng được thu nhập, không còn lo lắng về tình trạng bị ép giá, không tiêu thụ được sản phẩm. Ngoài ra, sự tham gia HTX cũng giúp người dân phát triển thêm các mối quan hệ, xây dựng một mạng lưới xã hội trong sản xuất.

2) *Phân tích trường hợp hợp tác mua đầu vào và tiêu thụ sản phẩm thông qua mạng lưới xã hội chính thức tại Hợp Tác xã Khiết Tâm*: HTX Khiết Tâm cũng là HTX chuyên về sản xuất lúa. Tuy nhiên, mặt hàng sản xuất chủ yếu của HTX là lúa giống, bên cạnh đó còn cung ứng thêm một số dịch vụ liên quan đến lĩnh vực nông nghiệp. Đây là một trong các HTX ở vùng Tây Nam Bộ có quy mô

lớn, hoạt động rất hiệu quả và hình thành các kênh liên kết trong sản xuất rất mạnh. Một điều đặc biệt là các xã viên trong HTX Khiết Tâm chủ yếu là người miền Bắc di cư và họ cùng theo Công giáo. Điểm chung này giúp cho các xã viên trong HTX có sự gắn kết chặt chẽ với nhau, tin tưởng nhau và cùng nhau xây dựng HTX vững mạnh. Sự hình thành các liên kết trong HTX Khiết Tâm khái quát như sau:

- Khâu đầu vào:

(1) Giống: HTX tự sản xuất và cung ứng cho các xã viên. HTX chủ yếu sản xuất lúa giống với diện tích 120 ha nhằm cung ứng giống chất lượng cho địa phương, Viện Lúa Đồng bằng sông Cửu Long và Công ty Cổ phần Giống cây trồng miền Nam;

(2) Phân, thuốc: khác với HTX Nông nghiệp Phú Cần, mỗi xã viên trong HTX Khiết Tâm tự hình thành mối liên kết với các đại lý cấp 1, cấp 2 tại địa phương để mua vật tư nông nghiệp. Ý kiến của Ban Giám đốc HTX Khiết Tâm tại cuộc phỏng vấn sâu do nhóm khảo sát thực hiện trong tháng 11/2020 cho biết: ‘việc liên kết với một công ty chuyên cung cấp vật tư nông nghiệp, tuy trước kia HTX có liên kết nhưng công ty không đáp ứng được nhu cầu của xã viên. Một số loại thuốc công ty không cung cấp, các xã viên phải đến các đại lý mua nên hiện nay HTX không còn liên kết nữa, để các xã viên tự liên kết với các đại lý cấp 1, cấp 2’. Các xã viên thường mua vật tư nông nghiệp tại các đại lý địa phương như đại lý Bảo Ngọc, Văn Lương, Đức Minh.

(3) Về máy móc, thiết bị: HTX có đầy đủ các loại máy phục vụ trong sản xuất như máy sạ, máy cấy, máy phun thuốc, máy cày, máy bơm nước, kho trữ lúa. Riêng máy cắt lúa, HTX liên kết với doanh nghiệp tại địa phương.

- Liên kết trong quá trình sản xuất: (1) Các xã viên trong HTX hình thành mạng lưới xã hội phi chính thức, nghĩa là những xã viên trong HTX có mối quan hệ thân thiết với nhau sẽ hình thành nên nhóm nhỏ. Trong nhóm này, họ thường xuyên ủng hộ và phê phán

cùng nhau và chia sẻ kinh nghiệm sản xuất về gieo xạ, phòng bệnh, bón phân, phun thuốc, cách chăm sóc như thế nào để cây lúa sinh trưởng tốt. (2) HTX cũng liên kết thuê đất ngoài xã viên khoảng 160 ha trong sản xuất lúa giống và lúa hàng hóa.

- Liên kết trong khâu tiêu thụ: Lúa sau khi được thu hoạch, các xã viên bán lại cho HTX (HTX bao tiêu sản phẩm cho các xã viên). Đối với lúa giống, HTX thu mua và phân phối qua nhiều kênh: (1) phân phối cho các xã viên trong HTX để tiếp tục sản xuất; (2) cung cấp giống cho Viện Lúa Đồng bằng sông Cửu Long và Công ty Cổ phần Giống cây trồng miền Nam; (3) phân phối cho các đại lý và các hộ dân tại địa phương. Hiện nay, Công ty OLAM cũng đề nghị liên kết với HTX trong việc sản xuất lúa giống chất lượng cao. Đối với lúa hàng hóa, các xã viên liên kết bán trực tiếp cho Công ty Cổ phần Xuất Nhập khẩu Ngọc Quang Phát (thành phố Cần Thơ) hoặc HTX.

3) Phân tích trường hợp hợp tác sản xuất và tiêu thụ sản phẩm thông qua mạng lưới xã hội chính thức của làng nghề đan đất: Mô hình sản xuất theo kiểu làng nghề truyền thống tại huyện Trà Cú, tỉnh Trà Vinh mang đậm nét đặc trưng của đồng bào dân tộc Khmer. Họ thường có đặc điểm cùng nhau sinh sống tạo thành phum, ấp và gắn liền với sinh kế của họ là sản xuất nông nghiệp hay một nghề gia truyền nào đó. Trong đó, làng nghề đan đất là hình thức tổ chức sản xuất theo kiểu cha truyền con nối, được truyền từ thế hệ này sang thế hệ khác.

Trường hợp sản xuất theo kiểu làng nghề thể hiện rõ nét văn hóa của người dân tộc Khmer thông qua việc hình thành các mạng lưới xã hội, sản xuất sản phẩm và liên kết trong sản xuất (xem thêm mục B). Nghiên cứu tình huống làng nghề đan đất cho thấy, làng nghề được hình thành là do tộc người Khmer liên kết với nhau trong sản xuất và hình thành nên các tổ hợp tác, từ đó, họ xây dựng được thương hiệu cho các làng nghề. Điển hình là các làng nghề do tộc người Khmer liên kết tạo thành tại vùng đất Tây

Nam Bộ như: làng nghề bánh tét Trà Cuôn, làng nghề dệt chiếu Hàm Tân, làng nghề cốm dẹp Ba So, làng nghề tiểu thủ công nghiệp Đại An...

Kết quả phân tích về mạng lưới liên kết tại làng nghề Trà Cú cho thấy, yếu tố dân tộc có ảnh hưởng mạnh đến việc hình thành mạng lưới xã hội và sự liên kết trong sản xuất, tương tự như Tạ Thị Tâm [3]. Cụ thể, người dân tộc Khmer có tính cộng đồng cao, họ thường sinh sống chung với nhau trong một phum và phát triển một ngành nghề nào đó gắn với tính đặc thù của địa phương.

IV. KẾT LUẬN

Mạng lưới xã hội của người dân Tây Nam Bộ rất đa dạng, gồm các mối quan hệ trong họ hàng, xóm làng, chính quyền, đoàn thể. Mạng lưới xã hội của người dân càng được mở rộng thì nó sẽ càng ảnh hưởng tích cực đến các liên kết trong phát triển kinh tế hộ gia đình.

Yếu tố về văn hóa và dân tộc có ảnh hưởng mạnh đến việc hình thành các liên kết trong sản xuất. Cụ thể, làng nghề truyền thống được hình thành dựa trên yếu tố về văn hóa và sự đồng tộc của người Khmer Nam Bộ. Việc hình thành liên kết này cũng thể hiện tính cộng đồng cao của người dân tộc Khmer. Bên cạnh đó, yếu tố về tôn giáo cũng ảnh hưởng không nhỏ đến việc phát triển mạng lưới xã hội và hình thành các liên kết trong sản xuất. HTX Khiết Tâm là minh chứng cụ thể cho vấn đề này, tất cả các xã viên đều theo công giáo nên mối quan hệ của các xã viên trong HTX rất tốt.

Ngoài ra, nét văn hóa đặc trưng của người dân Tây Nam Bộ cũng được thể hiện thông qua các sản phẩm mà họ sản xuất, các sản phẩm này gắn liền với đời sống hằng ngày của người dân Tây Nam Bộ. Đồng thời, việc phát triển làng nghề, HTX theo xu hướng hiện nay góp phần thúc đẩy việc hình thành các mối quan hệ thương mại hiện đại trong nền kinh tế.

Từ kết quả đánh giá thực trạng liên kết và hợp tác sản xuất của các HTX nông nghiệp

và làng nghề truyền thống – nghiên cứu tình huống tại một số địa phương ở Tây Nam Bộ, tác giả đề xuất một số giải pháp nhằm tăng cường hiệu quả liên kết trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm, cụ thể:

• Đối với hợp tác xã nông nghiệp

Thứ nhất, cần mở rộng quy mô sản xuất, gia tăng thêm số lượng xã viên tham gia HTX. Để gia tăng số lượng thành viên, HTX cần giúp người dân ổn định thị trường đầu ra, hạn chế được tình trạng thương lái ép giá, sản xuất có kế hoạch, từ đó, việc vận động thành viên tham gia HTX sẽ dễ dàng hơn.

Thứ hai, phát triển các kênh liên kết gồm liên kết dọc và liên kết ngang. Việc hình thành mối liên kết ngang với nông dân trong sản xuất là điều kiện cần thiết cho sự liên kết trong chuỗi giá trị lúa, gạo;

Thứ ba, HTX cần tăng cường công tác đầu tư cơ sở hạ tầng, ứng dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật để tạo ra sản phẩm chất lượng, an toàn, qua đó, có thể mở rộng các thị trường mục tiêu. Thứ tư, xây dựng thương hiệu cho sản phẩm của HTX.

• Đối với làng nghề truyền thống

Thứ nhất, chú trọng vào việc liên kết với các doanh nghiệp, các đại lý ở các địa phương khác, thúc đẩy các doanh nghiệp hỗ trợ dịch vụ tham gia vào chuỗi giá trị của làng nghề.

Thứ hai, cần có những chính sách ưu đãi về vốn và chính sách thuế thông qua các hiệp hội, trung tâm khuyến công và hợp tác xã. Thứ ba, chính quyền địa phương cần hình thành và phát triển các cụm liên kết công nghiệp. Cần có cơ chế chính sách riêng cho các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực làng nghề liên kết với nhau.

Thứ tư, tăng cường công tác tuyên truyền, hướng dẫn chuyển giao các tiến bộ khoa học kỹ thuật trong sản xuất. Thứ năm, quảng bá sản phẩm thông qua nhiều hình thức như: giới thiệu trưng bày sản phẩm, tham gia hội chợ thương mại trong và ngoài tỉnh.

LỜI CẢM ƠN

Bài báo là sản phẩm của Đề tài cấp Nhà nước: “Văn hóa trong phát triển bền vững vùng Tây Nam Bộ”, mã số KHCN-TNB.ĐT/14-19/X21, do PGS.TS. Phạm Tiết Khánh làm chủ nhiệm, Trường Đại học Trà Vinh chủ trì thực hiện năm 2018-2020, thuộc Chương trình Tây Nam Bộ.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Trần Khánh. *Liên minh Hợp tác xã thể hiện vai trò nòng cốt dẫn dắt kinh tế tập thể*. 2020. Truy cập từ: <https://vov.vn/xa-hoi/lien-minh-htx-the-hien-vai-tro-nong-cot-dan-dat-kinh-te-tap-the-997710.vov> [Ngày truy cập 02/5/2020].
- [2] Bùi Việt Thành. Mối quan hệ tương hỗ giữa văn hóa và kinh tế trong phát triển làng nghề thủ công từ góc tiếp cận nhân học. *Tạp chí Khoa học Đại học Thủ Dầu Một*. 2020;3(46):9-20.
- [3] Tạ Thị Tâm. Mạng lưới xã hội của các tiểu thương ở một chợ vùng biên: nghiên cứu trường hợp chợ Cốc Lếu, tỉnh Lào Cai [Luận văn Thạc sĩ]; 2013. Đại học Quốc gia Hà Nội.
- [4] Nguyễn Quý Thanh và Cao Thị Hải Bắc. Quan hệ xã hội và vốn xã hội: nghiên cứu so sánh Việt Nam và Hàn Quốc. *Tạp chí Xã hội học*. 2013;3(119):35-45.
- [5] Nguyễn Đức Chiện. Mạng lưới xã hội trong quá trình phát triển kinh tế hộ gia đình nông thôn hiện nay: phác thảo từ kết quả nghiên cứu định tính tại hai xã Đồng bằng sông Hồng. *Tạp chí Xã hội học*. 2015;4(132):25-36.
- [6] Nathan Eagle, Michael Macy, Rob Claxton. Network diversity and Economic development. *Science*. 2010;328:1029-1031.
- [7] Bùi Anh Tuấn, Nguyễn Thị Hạnh, Vũ Hoàng Nam. Tăng cường liên kết để phát triển các cụm công nghiệp làng nghề ở Việt Nam. *Tạp chí Kinh tế Đối ngoại*. 2020;123.
- [8] Phạm Văn Quyết, Trần Văn Kham. *Mạng lưới xã hội và hòa nhập xã hội của lao động nhập cư nghèo tại các đô thị Việt Nam*. 2016. Truy cập từ: <http://lyluanchinhtri.vn/home/index.php/thuc-tien/item/1788-mang> [Ngày truy cập 02/05/2020].
- [9] Kim Sơn. *Người dân Trà Cú gắn với làng nghề truyền thống*. 2020. Truy cập từ: <https://stttt.travinh.gov.vn/mDefault.aspx?sname=tracu&sid=1476&pageid=7167&catid=70571&id=603012&catname=Tin-kinh-te&title=Nguoi-dan-Tra-Cu-gan-voi-lang-nghe-truyen-thong> [Ngày truy cập 02/05/2020].
- [10] Ủy ban nhân dân xã Đại An. *Báo cáo kết quả triển khai thực hiện Đề án Bảo tồn và phát triển làng nghề năm 2019 và chương trình công tác năm 2020*. 2019.
- [11] Ủy ban nhân dân xã Hàm Giang. *Báo cáo kết quả triển khai thực hiện Đề án Bảo tồn và phát triển làng nghề năm 2020*. 2020.

- [12] Liên minh Hợp Tác xã Việt Nam. *Báo cáo thường niên 2019*. 2020. Truy cập từ: <https://vca.org.vn/bao-cau-thuong-nien-lien-minh-hsx-viet-nam-2019-a21529.html> [Ngày truy cập 24/8/2020]
- [13] Hợp tác xã Khiết Tâm. *Báo cáo tham luận Thực trạng phát triển hợp tác xã trong lĩnh vực lúa gạo, tồn tại hạn chế và những bài học kinh nghiệm*. Bài viết được trình bày tại Hội nghị Tổng kết thực hiện Quyết định số 461/QĐ-TTg, ngày 27/4/2018 của Thủ tướng Chính phủ và các Đề án phát triển kinh tế tập thể, kinh tế trang trại trên địa bàn thành phố Cần Thơ. 2020; Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn thành phố Cần Thơ.