

BỘ THƯƠNG MẠI

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG
NÔNG THÔN VÙNG ĐỒNG BẰNG
SÔNG CỬU LONG THỜI KỲ ĐẾN NĂM 2010**

CNĐT: Hà Thị Ngọc Oanh

5575

17/11/2005

Hà Nội 2005

MỤC LỤC	Trang
PHẦN MỞ ĐẦU	1
Chương 1 - VỊ TRÍ, VAI TRÒ VÀ ĐẶC ĐIỂM THỊ TRƯỜNG NÔNG THÔN ĐBSCL	5
I – Khái quát chung về ĐBSCL	5
1. Vị trí địa lý, điều kiện tự nhiên – xã hội	5
2. Tiềm năng về kinh tế	10
3. Vị trí của ĐBSCL đối với phát triển kinh tế cả nước	14
II – Vai trò, đặc điểm thị trường nông thôn khu vực ĐBSCL	15
1. Khái quát về thị trường nông thôn ĐBSCL	15
2. Vai trò của thị trường nông thôn ĐBSCL	18
3. Đặc điểm của TTNT ĐBSCL trong mối quan hệ vùng	20
4. Đặc điểm về quy mô và trình độ phát triển thị trường	23
5. Những nhân tố cấu thành TTNT ĐBSCL	23
III – Những yếu tố tác động vào sự phát triển TTNT ĐBSCL	30
1. Nhóm các yếu tố tác động vào sản xuất nông nghiệp để tạo ra nông sản có chất lượng cao	30
2. Nhóm các yếu tố tác động vào quá trình công nghiệp hoá – hiện đại hoá nông nghiệp – nông thôn ĐBSCL	34
IV – Kinh nghiệm phát triển thị trường nông thôn ở một số nước	36
1. Kinh nghiệm Trung Quốc	36
2. Kinh nghiệm Thái Lan	38
3. Bài học kinh nghiệm cho phát triển TTNT ĐBSCL	40
Tóm tắt chương I	44
Chương 2 - THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG NÔNG THÔN ĐBSCL GIAI ĐOẠN 1996 - 2003	46
I – Thực trạng lưu thông hàng hoá	46
1. Tình hình lưu chuyển hàng hoá	46
2. Quan hệ cung cầu	48
3. Thực trạng cung cấp hàng hóa của ĐBSCL cho khu vực khác	61
4. Thực trạng xuất nhập khẩu	62
II – Thực trạng hoạt động của các chủ thể tham gia TTNT ĐBSCL	66
1. Thương nghiệp nhà nước	66
2. Thương nghiệp tập thể (HTX, tổ hợp tác, tập đoàn)	66
3. Thương nghiệp tư nhân	67

4. Tình hình thu hút đầu tư vào lĩnh vực thương mại ở ĐBSCL	69
III – Đánh giá cơ sở hạ tầng thương mại	70
1. Nhận xét chung về kết cấu hạ tầng kinh tế	72
2. Về cơ sở hạ tầng thương mại nông thôn ĐBSCL	72
IV - Công tác quản lý thị trường và công tác chống buôn lậu, buôn bán hàng giả	76
1. Tình hình buôn lậu	84
2. Tình hình buôn bán hàng gian, hàng giả	84
V – Những nhân tố ảnh hưởng tới sự phát triển TTNT ĐBSCL	88
1. Những nhân tố khách quan	89
2. Những nhân tố chủ quan	89
3. Các yếu tố khác	96
VI – Đánh giá chung thực trạng phát triển TTNT ĐBSCL	97
1. Đánh giá những thành tựu đạt được và những nguyên nhân	99
2. Một số hạn chế quá trình phát triển TTNT ĐBSCL	99
Tóm tắt chương II	101
	104
Chương 3 - MỘT SỐ GIẢI PHÁP CHÍNH THỨC ĐẨY PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG NÔNG THÔN ĐBSCL THỜI KỲ ĐẾN NĂM 2010.	106
I – Dự báo phát triển thị trường nông thôn ĐBSCL	
1. Dự báo quỹ mua dân cư và mức thu nhập bình quân đầu người	106
2. Dự báo tình hình xuất – nhập khẩu	106
3. Dự báo về hoạt động của các loại hình thương mại	107
4. Dự báo về những thách thức đối với hội nhập nông nghiệp	107
II – Quan điểm và định hướng phát triển thị trường nông thôn ĐBSCL	109
1. Những quan điểm về phát triển thương mại nông thôn vùng ĐBSCL của Đảng và nhà nước	111
2. Định hướng phát triển thị trường nông thôn ĐBSCL	111
III – Nhóm giải pháp thuộc về cơ chế – chính sách giúp thúc đẩy phát triển thị trường nông thôn ĐBSCL:	112
1. Nhóm giải pháp thuộc về cơ chế chính sách	115
2. Nhóm giải pháp thuộc về quản lý nhà nước	115
IV – Nhóm giải pháp nhằm tổ chức tốt hệ thống thương mại và xây dựng mạng lưới phân phối hiện đại ở TTNT ĐBSCL	119
1. Tổ chức hệ thống thương mại ở ĐBSCL	122
2. Xây dựng hệ thống phân phối hiện đại	122

3. Đẩy mạnh hoạt động thương mại vùng biên giới	125
V – Các giải pháp tác động trực tiếp nhằm gia tăng lượng và chất của hàng hóa trên TTNT ĐBSCL	128
1. Tổ chức nền sản xuất lớn hàng hóa theo hướng phát triển vùng sản xuất lớn và lập liên kết ngành sản xuất hàng hoá	129
2. Kích cầu để tăng tiêu dùng đồng thời thúc đẩy gia tăng nguồn cung cấp hàng hóa	130
3. Đẩy tốc độ CNH – HĐH nông nghiệp nông thôn	132
4. Đẩy nhanh tốc độ chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông thôn	
VI – Công tác Marketing ở TTNT ĐBSCL:	134
1. Tăng cường chương trình xúc tiến thương mại cấp địa phương	136
2. Cải tiến chính sách để thu hút đầu tư vào nông nghiệp	142
3. Đẩy mạnh hợp tác quốc tế trong nông nghiệp	142
4. Khuyến khích các doanh nghiệp đầu tư ra nước ngoài.	143
VII – Xây dựng CSHT thương mại nông thôn ĐBSCL:	146
VIII – Các giải pháp khác:	147
1. Tăng cường hợp tác giữa ĐBSCL với vùng khác/tỉnh khác	147
2. Phát triển dịch vụ hỗ trợ sản xuất – kinh doanh	150
3. Đào tạo nguồn nhân lực thương mại	150
4. Phát triển thương mại điện tử	150
5. Các chính sách khác	151
IV – Kiến nghị	152
1. Kiến nghị đối với nhà nước	152
2. Kiến nghị đối với Bộ Thương mại và các bộ có liên quan	153
3. Kiến nghị đối với địa phương	
Tóm tắt chương III và kết luận chung	
Tài liệu tham khảo	
Phụ lục	158

DANH MỤC NHỮNG CHỮ VIẾT TẮT

Bộ NN&PTNT:	Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn
CNH – HĐH:	Công nghiệp hóa – Hiện đại hóa
ĐBSCL:	Đồng bằng sông Cửu long
GSGC:	Gia súc – gia cầm
HND:	Hộ nông dân
HTX:	Hợp tác xã
KCN:	Khu công nghiệp
KCX:	Khu chế xuất
MPDF:	Chương trình hỗ trợ các doanh nghiệp vừa và nhỏ thuộc tiểu vùng sông Mekong do Ngân hàng thế giới (WB) tài trợ
NHTM:	Ngân hàng thương mại
QTDND:	Quĩ tín dụng nhân dân
THCN:	Trung học chuyên nghiệp
TTNT:	Thị trường nông thôn
XTTM:	Xúc tiến thương mại
XNK:	xuất nhập khẩu
VCCI:	Phòng thương mại công nghiệp Việt Nam
WTO:	Tổ chức thương mại thế giới

DANH MỤC BẢNG – SƠ ĐỒ

DANH MỤC BẢNG	Trang
Bảng 1: So sánh tỉ lệ các chỉ tiêu đánh giá lo động của ĐBSCL với cả nước năm 2002	1
Bảng 2: Mức bình quân lương thực có hạt trên đầu người	11
Bảng 3: Sản lượng và giá trị thủy hải sản đánh bắt của ĐBSCL	11
Bảng 4: Diện tích cây ăn trái của ĐBSCL	12
Bảng 5: Trái cây nam bộ tham gia thị trường nội địa	12
Bảng 6: Một số chỉ tiêu về hoạt động thương mại của ĐBSCL so với cả nước	13
Bảng 7: Dân số 12 tỉnh và vùng nông thôn ĐBSCL	17
Bảng 8: Xuất nhập khẩu của ĐBSCL so với cả nước	20
Bảng 9: Các mặt hàng xuất khẩu chủ lực	20
Bảng 10: Tình hình cung ứng một số mặt hàng chủ lực của ĐBSCL	30
Bảng 11: Tình hình hoạt động của 8 vùng kinh tế năm 2003	36
Bảng 12: Tổng mức bán lẻ hàng hóa của ĐBSCL và khu vực nông thôn	46
Bảng 13: So sánh tốc độ tăng trưởng bán lẻ hàng hóa và dịch vụ	46
Bảng 14: Tổng mức bán lẻ hàng hóa xã hội các tỉnh ĐBSCL	47
Bảng 15: So sánh mức tăng/giảm tổng mức bán lẻ hàng hóa xã hội các tỉnh ĐBSCL	47
Bảng 16: Thu nhập bình quân đầu người năm 2001 – 2002	48
Bảng 17: Cơ cấu chi tiêu cho sinh hoạt gia đình	49
Bảng 18: Những tỉnh có nhu cầu cao về thuốc bảo vệ thực vật	50
Bảng 19: Cơ cấu nhu cầu thức ăn trong chăn nuôi	51
Bảng 20: Nhu cầu thức ăn thô – xanh cho đàn trâu – bò	51
Bảng 21: Sản lượng một số nhà máy sản xuất thức ăn thủy sản VN	53

Bảng 22: Qui mô đàn gia súc – gia cầm của nông thôn ĐBSCL	56
Bảng 23: Một số chỉ tiêu về thủy sản ĐBSCL so với cả nước	58
Bảng 24: Xuất khẩu gạo của ĐBSCL so với cả nước	63
Bảng 25: Các địa phương có tỉ trọng xuất khẩu tôm đông lạnh cao nhất	63
Bảng 26: Các địa phương có tỉ trọng xuất khẩu hàng thủy hải sản đông lạnh cao nhất	63
Bảng 27: Kim ngạch nhập khẩu của ĐBSCL	64
Bảng 28: 6 tỉnh của ĐBSCL có kim ngạch xuất khẩu trên 100 triệu USD	65
Bảng 29: Số doanh nghiệp thương mại nhà nước ở ĐBSCL	66
Bảng 30: Số cơ sở tư nhân kinh doanh thương mại ở ĐBSCL	70
Bảng 31: Hiện trạng đầu tư nước ngoài vào các vùng kinh tế	71
Bảng 32: Mạng lưới giao thông ở một số tỉnh	72
Bảng 33: Địa điểm đặt chợ nông thôn ở một số tỉnh	77
Bảng 34: Số lượng chợ nông thôn ở ĐBSCL đến hết năm 2003	78
Bảng 35: Qui mô chợ nông thôn tính theo số người bán	79
Bảng 36: Tình hình cán bộ chuyên trách quản lý chợ nông thôn	80
Bảng 37: Một số chợ trung tâm đầu mối lúa gạo và nông sản	82
Bảng 38: Kết quả chuyển dịch cơ cấu kinh tế từ 2000-2005	128
Bảng 39: Dự báo cơ cấu kinh tế trong GDP đến năm 2010	129
DANH MỤC SƠ ĐỒ	
Sơ đồ 1: Kênh tiêu thụ trái cây ở ĐBSCL	27
Sơ đồ 2: Kênh phân phối lúa gạo trên thị trường ĐBSCL	28
Sơ đồ 3: Tổng thể mạng lưới phân phối sản phẩm heo thịt ở ĐBSCL	29
Sơ đồ 4: Những nhân tố tác động vào chương trình kích cầu	127

CÁC GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG NÔNG THÔN ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG THỜI KỲ ĐẾN NĂM 2010

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Sự cần thiết phải nghiên cứu đề tài:

Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) là vùng châu thổ hạ lưu của sông Mekong, bao gồm 13 tỉnh (Long An, Đồng Tháp, An Giang, Tiền Giang, Hậu Giang, Vĩnh Long, Bến Tre, Kiên Giang, Cần Thơ, Trà Vinh, Sóc Trăng, Bạc Liêu và Cà Mau) nằm ở phía Tây Nam của Việt Nam, trong đó có 9 tỉnh nằm trong vùng ảnh hưởng của sông Mê-kông là Đồng Tháp, An Giang, Tiền Giang, Hậu Giang, Kiên Giang, Vĩnh Long, Cần Thơ, Trà Vinh, Sóc Trăng.

Đây là một thị trường rộng lớn với dân số khoảng 16,96 triệu người (đến năm 2003), trong đó 80,22% dân số sống ở nông thôn.

Với điều kiện tự nhiên thuận lợi, ĐBSCL là vùng có lợi thế sản xuất nông nghiệp với đa dạng loại nông sản, đa dạng mùa vụ. Đây là vùng sản xuất tập trung lớn nhất cả nước với 3 thế mạnh chủ lực là lúa gạo, thủy sản và trái cây; là vùng có những đóng góp tích cực nhất trong việc cung cấp hàng nông sản cho thị trường trong nước. Đồng thời ĐBSCL cũng là một thị trường tiềm năng tiêu thụ nhiều loại hàng hoá và sản phẩm công nghiệp.

Trong những năm qua, sản xuất công nghiệp, nông nghiệp và thương mại – dịch vụ của khu vực đã có những bước phát triển khá. Kim ngạch xuất khẩu, tổng mức lưu chuyển hàng hoá, doanh thu, dịch vụ, thu nhập và đời sống dân cư trong vùng cũng tăng lên qua mỗi năm.

Tuy nhiên, so với những khu vực khác trong cả nước thì tốc độ tăng trưởng kinh tế và chuyển dịch cơ cấu của vùng vẫn còn chậm, sản xuất còn mang nặng tính độc canh; nhiều tiềm năng to lớn của các tỉnh chưa được khai thác hết hoặc mức độ khai thác còn hạn chế, hiệu quả khai thác các nguồn tài nguyên chưa cao.

Đặc biệt sức phát triển của thị trường, nhất là thị trường nông thôn còn yếu, sức cạnh tranh của hàng hoá còn thấp và việc tiêu thụ nông sản hàng hoá do nông dân tạo ra còn gặp nhiều khó khăn. Mặt khác, trong điều

kiện hội nhập kinh tế quốc tế, thị trường nông thôn ĐBSCL đang là thị trường tiềm năng tiêu thụ nhiều loại hàng hóa nội địa và cả nhập khẩu.

Tuy nhiên do đặc điểm địa hình thấp, trũng, nhiều sông ngòi, kênh rạch và thường bị ngập lụt vào mùa mưa nên các điều kiện phát triển thị trường, phục vụ hoạt động thương mại như hệ thống đường giao thông, chợ, kho tàng, thông tin ở khu vực này còn rất yếu kém.

Tình hình trên đang đặt ra những yêu cầu khẩn trương và gay gắt về việc phát triển thị trường, đặc biệt là thị trường nông thôn ĐBSCL nhằm khai thác tối đa tiềm năng của vùng, đưa nông thôn ĐBSCL trở thành vùng sản xuất hàng hoá lớn, đồng thời nâng cao mức thu nhập cho nông dân. Vì vậy việc nghiên cứu đề tài này là rất cần thiết trong bối cảnh hiện nay.

2. Tình hình nghiên cứu đề tài trong và ngoài nước:

Liên quan đến thị trường và phát triển thương mại ĐBSCL đã có nhiều đề tài và dự án nghiên cứu ở trong nước, chẳng hạn:

- Đề tài "Những giải pháp đầu ra cho trái cây tươi của ĐBSCL" do GS.TS. Võ Thanh Thu - Đại học Kinh tế Tp.HCM làm chủ nhiệm (tháng 9/2001) nghiên cứu những nhân tố tác động đến khả năng tiêu thụ trái cây tươi và đề nghị một số giải pháp kinh tế - xã hội đẩy mạnh tiêu thụ trái cây tươi của ĐBSCL. Trong đề tài này có đề cập đến một số vấn đề có liên quan đến việc tăng khả năng tiêu thụ trái cây ĐBSCL.

- Hội thảo Chợ trái cây đầu mối tổ chức tại Cần Thơ (ngày 8/12/2001) có một số bài tham luận về kinh nghiệm của một số nước, đặc biệt là Thái Lan, trong việc xây dựng chợ nông sản nói chung và chợ trái cây nói riêng nhằm tăng tốc độ lưu thông hàng hóa trái cây.

- Đề tài nghiên cứu khoa học cấp Bộ "Nghiên cứu những giải pháp phát triển chủ yếu nhằm phát huy lợi thế nâng cao khả năng cạnh tranh và phát triển thị trường xuất khẩu nông sản trong thời gian tới" của TS. Nguyễn Đình Long (Viện Kinh tế Nông nghiệp – Bộ NN&PTNT) thực hiện tháng 2/2001 có bàn về một số giải pháp phát triển thị trường một số loại nông sản chủ yếu như gạo, cà phê, cao su, chè, điều.

- Đề tài "Một số giải pháp phát triển thương mại khu vực Tây Nam bộ thời kỳ đến năm 2010" của Vụ Kế hoạch – Thống kê, Bộ Thương mại do CN. Khúc Mạnh Hà làm chủ nhiệm, nghiên cứu về hoạt động thương mại – dịch vụ của toàn vùng Tây Nam bộ, trong đó tác giả đánh giá thực trạng hoạt động thương mại của toàn khu vực Tây Nam bộ trên cơ sở xem xét

những tác động của các nhân tố chính trị, kinh tế, môi trường đến sự phát triển thương mại Tây Nam bộ. Từ đó đưa ra những giải pháp chủ yếu phát triển thương mại khu vực Tây Nam bộ đến năm 2010.

– Đề tài "Nghiên cứu ảnh hưởng của tự do hóa thương mại và các giải pháp đẩy mạnh tiêu thụ một số sản phẩm công, nông nghiệp chủ yếu của Việt Nam đến 2010" do Bộ Thương mại thực hiện (năm 2001) nêu lên những ảnh hưởng của tự do hóa thương mại đối với việc tiêu thụ một số sản phẩm nông nghiệp chủ yếu của Việt Nam. Đây cũng là một tài liệu tham khảo có giá trị để xây dựng những giải pháp phát triển thị trường nông thôn ĐBSCL.

– Đề tài nhánh của Bộ Khoa học và công nghệ “Luận cứ khoa học cho giải pháp tổng thể về phát triển thương mại – dịch vụ ĐBSCL trong điều kiện sống chung với lũ” do nhóm tác giả trường Đại học Kinh tế Tp.HCM thực hiện (TS. Nguyễn Đông Phong làm chủ nhiệm) có đề cập đến phát triển dịch vụ thương mại cho riêng vùng lũ ĐBSCL.

Tuy nhiên, các đề tài trên cũng như nội dung những cuộc hội thảo quốc tế và khu vực chưa có đề tài nào đề cập một cách chi tiết và đầy đủ về phát triển thương mại thị trường nông thôn ĐBSCL.

Đề tài của Vụ Kế hoạch - Thống kê nghiên cứu về thương mại – dịch vụ trên diện rộng (toàn bộ thị trường ĐBSCL). Mặc dù các tác giả có đề cập đến nông nghiệp của khu vực Tây Nam bộ và khẳng định rằng “nông nghiệp là ngành sản xuất chủ yếu của khu vực Tây Nam bộ” với những dẫn chứng về tỉ trọng nông nghiệp trong cơ cấu GDP là cao nhất, song đề tài này không nghiên cứu chuyên sâu về thị trường nông thôn ĐBSCL và những tác động tích cực cũng như hạn chế của thị trường nông thôn ĐBSCL. Trong khi đó thị trường nông thôn ĐBSCL lại gắn liền với sản xuất và tiêu thụ hàng hoá nông sản.

Tóm lại, ***các nghiên cứu trong và ngoài nước chưa có đề tài nào nghiên cứu một cách toàn diện cả về lý luận và thực tiễn để đưa ra những giải pháp cụ thể về phát triển thị trường nông thôn ĐBSCL.*** Vì vậy ***những điểm mới*** trong đề tài so với các nghiên cứu trước là:

- Đề tài nghiên cứu một cách có hệ thống và toàn diện về những tác động chủ quan, khách quan đến sự phát triển của thị trường nông thôn ĐBSCL bao gồm những tác động đến các chủ thể tham gia thị trường và các loại hàng hoá lưu thông trên thị trường nông thôn ĐBSCL.

- Nghiên cứu kinh nghiệm phát triển thị trường nông thôn của một số nước trong khu vực có điều kiện tương tự như ĐBSCL, từ đó đề xuất một số giải pháp phát triển thị trường nông thôn ĐBSCL. Đây là vấn đề bức xúc hiện đang được Chính phủ và các tỉnh ĐBSCL quan tâm chú ý.

3. Mục tiêu nghiên cứu của đề tài:

- Xác định rõ những đặc trưng của thị trường nông thôn ĐBSCL; tiềm năng, lợi thế và hạn chế đối với sự phát triển thị trường nông thôn ĐBSCL.

- Phân tích thực trạng phát triển thị trường nông thôn ĐBSCL, đánh giá những thành tựu đã đạt được, những mặt hạn chế và nguyên nhân.

- Đề xuất những giải pháp chủ yếu nhằm phát triển thị trường nông thôn ĐBSCL trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế, tạo điều kiện đẩy nhanh chuyển dịch cơ cấu kinh tế và phát triển sản xuất hàng hoá; đẩy mạnh tăng trưởng kinh tế ở khu vực này.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu:

Đối tượng nghiên cứu của đề tài là thương mại hàng hoá và hoạt động thương mại ở thị trường nông thôn vùng ĐBSCL.

Phạm vi nghiên cứu của đề tài: *chỉ tập trung vào thương mại và thị trường hàng hoá ở địa bàn nông thôn khu vực ĐBSCL* trong mối liên hệ với thị trường đô thị trong và ngoài vùng, trong thời gian từ 1996 – 2004 và các giải pháp phát triển thị trường này đến năm 2010.

5. Phương pháp nghiên cứu:

Để thực hiện đề tài, các phương pháp nghiên cứu được sử dụng là:

- Phương pháp khảo sát thực tế một số thị trường điển hình.
- Phương pháp phân tích, so sánh, tổng hợp dựa vào việc thu thập các tài liệu, số liệu trên các kênh thông tin.
- Phương pháp chuyên gia.

6. Kết cấu của đề tài:

Đề tài gồm 154 trang (không kể phần mục lục, mở đầu và kết luận), và được trình bày trong 3 chương:

Chương 1 – Vị trí, vai trò, đặc điểm thị trường nông thôn ĐBSCL

Chương 2 - Đánh giá thực trạng phát triển thị trường nông thôn ĐBSCL giai đoạn 1996 - 2004

Chương 3 – Các giải pháp thúc đẩy phát triển thị trường nông thôn ĐBSCL thời kỳ đến năm 2010.

CHƯƠNG 1

VỊ TRÍ, VAI TRÒ VÀ ĐẶC ĐIỂM THỊ TRƯỜNG NÔNG THÔN ĐBSCL

I – KHÁI QUÁT CHUNG VỀ ĐBSCL:

1. Vị trí địa lý, điều kiện tự nhiên – xã hội:

Điều kiện tự nhiên:

ĐBSCL nằm ở phía cực Nam của nước ta, bao gồm 13 tỉnh thành phố: Long An, Đồng Tháp, An Giang, Tiền Giang, Vĩnh Long, Bến Tre, Kiên Giang, Hậu Giang, Cần Thơ, Trà Vinh, Sóc Trăng, Bạc Liêu và Cà Mau.

Theo số liệu của Cục Thống kê Cần Thơ, đến tháng 12/2003, 12 tỉnh của ĐBSCL (chưa có Hậu Giang) có tổng diện tích tự nhiên là 39.763 km², chiếm 12,06% diện tích của cả nước. Trong đó 30% diện tích khu vực là đất phù sa; ĐBSCL có 29.702 km² đất nông nghiệp (chiếm 74,7% tổng diện tích), đất lâm nghiệp có rừng 3.378 km² (chiếm 8,5% tổng diện tích), đất chuyên dùng 2.235 km² (chiếm 5,6% tổng diện tích) và 1.012 km² đất thổ cư (chiếm 2,5% tổng diện tích).

Ngoài điều kiện tự nhiên thuận lợi, ĐBSCL còn có nguồn nước mặt khá phong phú từ sông Mekong nên nơi đây có đủ điều kiện trở thành vùng sản xuất lương thực, thực phẩm hàng đầu của cả nước.

Đặc biệt những tỉnh nằm trong vùng ảnh hưởng của sông Mekong mỗi năm đều phải đối mặt với mùa lũ từ tháng 9 đến tháng 11 dương lịch. Mùa lũ vừa là bất lợi đối với nông dân, nhưng lại là mùa bội thu đối với người nghèo, nhiều người đã tận dụng mùa lũ để nuôi và đánh bắt thủy sản, coi đó như một nghề phụ tăng thêm thu nhập. Vì mùa lũ là mùa cá kèo giống, mùa thu hoạch các loại ốc; đặc sản của mùa lũ còn có cá linh, lúa trời... Ngoài ra việc trồng ấu, trồng sen, rau nhút... còn giải quyết việc làm cho hàng chục vạn lao động nông nhàn của ĐBSCL vào mùa lũ.

Ví dụ năm 2004 tỉnh An Giang có trên 100.000 người dân có thu nhập thêm vào mùa lũ; năm 2003 số lao động kiếm kế sinh nhai trong mùa lũ của tỉnh cũng đã thu nhập được trên 1.000 tỉ đồng, từ đó giúp tỉnh có kế hoạch xoá dần việc cứu trợ dân nghèo vào mùa lũ.

Những năm gần đây phong trào làm đê bao chống lũ đã giúp nhiều hộ không rơi vào tình trạng mất trắng nông sản phẩm như trước năm 2000. Chẳng hạn mùa lũ năm 2004 nông dân huyện Lai Vung, Lấp Vò, Sa Đéc

(Đồng Tháp) có 16,3 ngàn ha được đê bao bảo vệ; An Giang có trên 7 ngàn ha hoa màu mới xuống giống, 60 ha tôm – cá và 37 ha cá nuôi trong vùng lười được bảo vệ; Nhiều hộ ở An Giang thả nuôi 500 ha tôm càng xanh trong mùa lũ phát triển rất tốt...

Một khó khăn lớn về điều kiện tự nhiên của ĐBSCL phải được kể đến là chế độ thủy văn cùng với lượng mưa theo mùa làm ảnh hưởng đến chất lượng nước và tài nguyên đất của vùng: gây chua phèn và nhiễm mặn cho một diện tích khá rộng lớn của ĐBSCL. Điều đó khiến cho các nguồn nước mặt có chất lượng kém (trừ nguồn chính là nước ở 2 nhánh sông Mekong: sông Tiền, sông Hậu). Nguồn nước và chất lượng nguồn nước là những yếu tố quan trọng, có tính chất quyết định đến đời sống cư dân và phát triển kinh tế và kinh tế – xã hội của vùng ĐBSCL.

Đặc điểm dân cư – kinh tế-xã hội:

Dân cư trong khu vực ĐBSCL đến năm 2003 khoảng 16,89 triệu người, chiếm 21% dân số cả nước.

+ Phân chia theo giới tính: nam chiếm 48,99% (8,27 triệu người)

+ Chia theo khu vực: dân cư chủ yếu tập trung ở nông thôn (13,55 triệu người), chiếm 80,22% dân số toàn khu vực (so với tỉ lệ 74,58% của cả nước). Do dân số tập trung ở nông thôn, trình độ dân trí thấp nên nguồn nhân lực của ĐBSCL chưa đủ sức đáp ứng yêu cầu công nghiệp hóa nông nghiệp – nông thôn so với cả nước.

*** Dân cư ở ĐBSCL hiện đang sinh sống theo 3 dạng:**

- Dạng cụm: tập trung tại các trung tâm đô thị như thành phố, thị xã, thị trấn, các trung tâm xã.

Ngoại trừ khu vực trung tâm của một số thành phố, đô thị sung túc, các cụm dân cư ở vùng ngoại ô (tiểu đô thị nông thôn) thường có môi trường sống ô nhiễm, chợ búa quá tải, tình trạng tự phát lấn chiếm lòng lề đường, lấn chiếm lòng bờ sông xảy ra ở mọi nơi, vệ sinh môi trường không bảo đảm... Tình trạng này là hệ quả tất yếu của hiện tượng gia tăng dân số vừa tự nhiên, vừa cơ học; hơn nữa thất nghiệp còn nặng nề (5,2%) cùng với số lao động thất nghiệp trong thời gian nông nhàn cao (77,5%), trong khi công tác quy hoạch và xây dựng những chuẩn mực trong quản lý đô thị nông thôn tuy đã có chủ trương nhưng triển khai còn chậm và thiếu đồng bộ, khiến cho tốc độ đô thị hoá nông thôn diễn ra chậm so với yêu cầu.

- Dạng tuyến: cặp theo các tuyến giao thông thủy bộ, kênh thủy lợi.

Cùng với sự phát triển của giao thông thủy lợi và thu hẹp dần diện tích canh tác của nông dân, dân cư dạng tuyến phát triển nhanh trong 10 – 12 năm gần đây. Mặt khác, những người nông dân nhận thấy nếu sống theo dạng tuyến là có thể mở thêm ngành nghề khác ngành nông nghiệp, có điện, có nước, di lại dễ dàng... Vì vậy lượng người lấn chiếm lòng bờ sông, lòng đường giao thông để cất nhà ngày càng tăng, năm 2004 có đến trên 40% dân cư nông thôn sống cặp đường quốc lộ, cặp sông – kênh – rạch.

- Ở rải rác trên đất ruộng vườn: chiếm khoảng 30% số hộ dân vùng nông thôn (trên 1 triệu hộ). Số hộ dân sống rải rác thường là hộ nghèo, mới tách ra từ “đại gia đình”. Có cả những hộ chính sách. Họ là những người sống thiếu thốn mọi tiện nghi căn bản của đời sống (đường, điện, nước, thông tin, thuốc chữa bệnh...); họ còn gặp nhiều khó khăn trong việc học hành, giải trí.

Nhìn chung nguồn thu nhập chính của nông dân ĐBSCL dựa vào sản xuất nông nghiệp, tức là phụ thuộc nhiều vào tác động của thiên nhiên. Khoảng gần 2 triệu ha (50% diện tích toàn vùng) bị ngập lụt hàng năm từ tháng 8 đến tháng 11 dương lịch nên sản xuất nông nghiệp trong khoảng thời gian này bị ảnh hưởng khá lớn. Hơn nữa đất nông nghiệp bình quân theo đầu người ngày càng giảm đi (mức bình quân vào tháng 6/2003 là 0,19ha/người - giảm 200 m² so với năm 1995) khiến cho người dân ĐBSCL nói chung thường rơi vào cảnh thiếu thốn.

**** Dân cư ở ĐBSCL bao gồm 4 nhóm người:***

- Người Việt đến ĐBSCL từ rất sớm, và là đội ngũ tham gia mua – bán đông đảo trong thị trường nông thôn ĐBSCL. Người Việt hiện có khoảng 15 triệu – 15,6 triệu người, họ là dân di cư tự do hoặc đến ĐBSCL theo các chương trình di dân có tổ chức.

Người Việt là cộng đồng chủ đạo trong phát triển thương mại nông thôn ở ĐBSCL. Tỷ lệ người Việt tham gia vào các chợ, siêu thị và kinh doanh tại nhà (các chành, vừa nông – thủy sản) chiếm khoảng trên dưới 80% trong tổng số thương nhân ở ĐBSCL.

- Người Chăm: là một dân tộc thiểu số có gốc từ miền Trung Việt Nam, di cư sang Campuchia, Thái Lan rồi trở về cư trú tại ĐBSCL. Người Chăm sống tập trung ở một số huyện thuộc tỉnh An Giang. Người Chăm sống chủ yếu bằng nghề dệt thủ công truyền thống và buôn bán hoặc đánh

bắt cá. Số người của cộng đồng người Chăm hiện có khoảng trên 12.000 người, giữ vai trò khiêm tốn trong hoạt động thương mại của vùng.

- Người Hoa: hiện có khoảng 250.000 người, sống phân tán ở các vùng nông thôn ĐBSCL với thu nhập chính từ nghề nông. Vai trò của người Hoa trong thương mại ở ĐBSCL không lớn, do họ mới định cư từ sau năm 1911 dưới triều Nguyễn.

- Người Khơme: sống tập trung ở 23 huyện thuộc 8 tỉnh Cần Thơ, Hậu Giang, Sóc Trăng, Vĩnh Long, Trà Vinh, Kiên Giang, An Giang và Bạc Liêu. Người Khơme sống chủ yếu bằng nghề nông, độc canh lúa. Các Phum, Sóc của họ tập trung ở quanh sườn núi, bờ kênh – rạch, trục lộ giao thông. Vai trò của người Khơme trong phát triển kinh tế cũng như trong thương mại ở ĐBSCL nhìn chung không lớn.

Đặc điểm phân bố dân cư của ĐBSCL là tình trạng cư trú xen kẽ giữa dân tộc Việt với các dân tộc khác ở hầu hết các thị trấn và các vùng nông thôn. Sự phân bố xen kẽ này tạo điều kiện thuận lợi cho giao lưu tiếp xúc giữa các dân tộc về kinh tế – xã hội, là nền tảng của sự học hỏi, giúp đỡ lẫn nhau trong mọi lĩnh vực. Đặc biệt đồng bào dân tộc Chăm và dân tộc Khơme học tập sự năng động và kinh nghiệm buôn bán của người Hoa và người Việt làm cho thị trường ngày càng sôi động hơn.

**** Mặt bằng dân trí của ĐBSCL:***

Nhìn chung mặt bằng dân trí của ĐBSCL thấp so với mức bình quân chung của cả nước. Cụ thể là:

- Theo kết quả điều tra của Phân viện Quy hoạch và Thiết kế nông nghiệp miền Nam, năm 2002 ở ĐBSCL có 32,37% dân số chưa hết tiểu học (so với cả nước là 16,4%); mới có 21,8% người học hết phổ thông trung học (cả nước là 50,25%); và còn 6,32% người mù chữ (so với cả nước là 3,97%). Tại Hội thi tin học không chuyên khu vực ĐBSCL (tháng 2/2004), có 55 thí sinh dự thi thì có 2 thí sinh đoạt giải xuất sắc, không có loại giỏi, 4 thí sinh đoạt giải khá và 49 thí sinh còn lại ở mức dưới trung bình(!)

Nguyên nhân của tình trạng trên là do nền kinh tế của ĐBSCL từ hơn 300 năm qua gắn với nền văn minh lúa gạo và cây trái, nên “người nông dân thường không chú trọng đến trình độ học vấn” (*đánh giá của GS. Nguyễn Công Bình – Hiệu trưởng trường Đại học dân lập Cửu Long, người có rất nhiều công trình nghiên cứu về ĐBSCL*). Nhiều nghiên cứu đã chỉ ra

rằng khu vực nào có trình độ dân trí không cao, ở đó tăng trưởng khó đạt chất lượng tốt.

- Theo số liệu của Cục Thống kê Cần Thơ năm 2002: lực lượng lao động của ĐBSCL khoảng 11,743 triệu người (chiếm 21,63% so với cả nước), nhưng số người tham gia làm kinh tế thường xuyên đã qua đào tạo và được đi học chiếm tỉ lệ rất thấp so với cả nước.

Bảng 1. So sánh tỉ lệ các chỉ tiêu đánh giá lao động của ĐBSCL với cả nước năm 2002 (%)

Các chỉ tiêu	Vùng ĐBSCL	Cả nước
Tỉ lệ người tham gia lao động kinh tế tính trên tổng số dân	68,33	69,85
Tỉ lệ người nội trợ (không hoạt động kinh tế) tính trên tổng dân số	26,46	17,31
Tỉ lệ lao động hiện đang đi học trên tổng dân số	26,55	37,38

(Nguồn: Cục Thống kê Cần Thơ)

Những người được đi học lại chỉ được đầu tư ở mức thấp nên nhìn chung cũng không thỏa mãn yêu cầu về trình độ cao đẳng và đại học.

Đặc biệt trong một nghiên cứu được công bố ngày 7/3/2005, một vài số liệu chỉ ra nguyên nhân vì sao chất lượng giáo dục ở ĐBSCL lại thấp đến mức báo động như vậy:

- Năng lực giảng dạy của giáo viên yếu, hầu hết chưa đạt chuẩn quốc gia nên giảng dạy rất lúng túng không theo kịp chương trình cải cách giáo dục hiện nay; tỉ lệ giáo viên cấp tiểu học đạt chuẩn khoảng 84,47% (so với cả nước là 91,15%).

Nhiều học sinh cấp 2 (thậm chí chưa tốt nghiệp) được tỉnh đưa đi tập huấn ngắn hạn, sau đó đưa về vùng sâu, vùng xa dạy tiểu học.

- Tỉ lệ học sinh bỏ học cũng cao nhất so với các vùng khác do nhà nghèo, đông con, các gia đình không đủ khả năng đầu tư cho con tiếp tục học lên mức cao hơn. Ngoài ra giáo viên thường dạy theo lối cũ, chưa có sáng tạo khiến cho học sinh dễ chán học, bỏ học.

- Trường lớp chưa được quan tâm đầu tư đúng mức. Thiết bị dạy học nghèo nàn, thiếu nghiêm trọng: có đến 70% số trường không có thư viện và phòng thí nghiệm.

- Đội ngũ giáo viên thiếu nghiêm trọng về số lượng: tỉ lệ giáo viên/lớp ở mức thấp nhất so với vùng khác, chỉ đạt 1,18 (cả nước là 1,21).

Trong tình hình chất lượng giáo dục của cả nước đang có nhiều vấn đề cần điều chỉnh, với mặt bằng dân trí thấp, vốn liếng hạn hẹp như đã nêu trên, ĐBSCL sẽ khó có chiến lược đầu tư đột phá vào con người nhằm tạo ra nguồn nhân lực thỏa mãn yêu cầu công nghiệp hóa và yêu cầu hội nhập, làm bàn đạp phát triển nông nghiệp cho cả vùng; đồng thời cũng không thể tạo ra những chuyển biến đáng kể về dân trí trong thời gian ngắn được.

- Ý thức tích lũy vốn sau mỗi kỳ sản xuất của người dân ĐBSCL còn theo lối cũ, cộng thêm những đặc điểm nêu trên khiến cho hầu hết người nông dân vùng ĐBSCL luôn trong tình trạng thiếu vốn phục vụ cho sản xuất và khó có thể tự lực tăng cơ hội cho việc giảm giá thành trong sản xuất.

Tuy vậy, người nông dân ĐBSCL cũng rất năng động, nhạy bén với kinh tế thị trường, thể hiện qua việc nhiều người đã sớm tìm lối đi riêng để phát huy lợi thế có sẵn của vùng đất giàu tiềm năng này khi nhận thức được những khiếm khuyết của cơ chế tập trung bao cấp.

Khi nền kinh tế nước ta chuyển đổi theo cơ chế thị trường, nông dân ĐBSCL cũng đã tích cực tìm kiếm, học hỏi kinh nghiệm làm giàu của nông dân các vùng khác. Có người còn tự bỏ chi phí đi nước ngoài để học cách làm kinh tế. Trong sản xuất nông nghiệp có nhiều sáng kiến, cải tiến mang lại hiệu quả cao như nông dân Trà Vinh sáng chế ra máy hút bùn, không những cung cấp cho thị trường trong nước mà còn xuất khẩu ra nước ngoài; nông dân Tiền Giang chế tạo kéo tia cành dùng cho thu hái trái cây; người khác sáng chế kỹ thuật sử dụng các chế phẩm phân bón...

2. Tiềm năng về kinh tế:

a. Tiềm năng phát triển:

Tuy còn nhiều yếu tố hạn chế, nhưng nhìn chung ĐBSCL có nhiều tiềm năng lớn trong phát triển nông – lâm – ngư nghiệp so với vùng khác trong cả nước. Theo nhiều nguồn thống kê, ĐBSCL là khu vực sản xuất hàng hoá tập trung lớn nhất cả nước với những sản phẩm mũi nhọn:

*** Sản xuất lúa gạo:**

Diện tích giành cho gieo trồng lúa tại ĐBSCL hàng năm dao động khoảng 4 triệu ha; sản lượng đạt khoảng 17-18 triệu tấn lúa, thu hoạch vào 2 vụ chính: Đông – Xuân và Hè – Thu.

ĐBSCL luôn đạt được sản lượng lúa gạo cao nhất cả nước (chiếm trên 50%): năm 2000 chiếm 51,28% sản lượng cả nước; năm 2002 chiếm 51,43%; năm 2003 chiếm 50,81%. ĐBSCL là khu vực góp phần quan trọng trong việc đưa Việt Nam trở thành một trong những nước hàng đầu thế giới về xuất khẩu gạo. Mức bình quân lương thực đầu người của ĐBSCL thường là gấp đôi mức bình quân của cả nước (cao nhất so với các vùng khác).

Bảng 2 cho thấy rõ mức bình quân lương thực đầu người của ĐBSCL luôn cao nhất nước, những tỉnh đạt mức bình quân cao nhất nước là Đồng Tháp (từ 1.000 kg đến trên 1.300 kg/người) và Kiên Giang (từ 1.100 kg đến trên 1.500 kg/người).

Bảng 2: Mức bình quân lương thực có hạt trên đầu người (Kg/người)

Khu vực	1995	2000	2001	2002	2003
Cả nước	363,1	444,8	435,5	463,6	462,9
Đồng bằng sông Hồng	330,9	403,0	385,5	400,9	384,3
Bắc Trung bộ	235,5	302,1	316,1	333,7	342,2
Duyên hải Nam Trung bộ	233,2	264,6	268,8	267,2	288,7
Đông Nam bộ	141,7	172,5	169,3	169,3	173,4
ĐBSCL	831,6	1.025,1	974,2	1.066,3	1.046,3

(*Nguồn:* Niên giám thống kê 2003)

* *Về thủy sản:* Với lợi thế về nguồn nước mặt phong phú, sản lượng thủy hải sản của ĐBSCL luôn đứng đầu cả nước và là nguồn chủ lực trong xuất khẩu thủy hải sản của Việt Nam.

Bảng 3: Sản lượng và giá trị thủy hải sản đánh bắt của ĐBSCL

	Năm 2000	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003
Giá trị sản xuất thủy hải sản (Tỷ đồng)	16.399,6	20.486,3	23.407,4	25.061,6
% so với cả nước	54,6	56,00	54,00	58,00
Sản lượng thủy hải sản đánh bắt (Triệu tấn)	0,8036	0,8185	0,8283	1,1325
% so với cả nước	51,74	51,86	52,00	51,83

(*Nguồn:* Tính toán của tác giả dựa theo báo cáo của Cục Thống kê Cần Thơ tháng 12/2003).

Dựa trên số lượng các cơ sở nuôi trồng thủy hải sản hiện có, dự báo năm 2005 sản lượng thủy sản nuôi trồng và đánh bắt của ĐBSCL có thể đạt 1,8 triệu tấn (trong đó có 250.000 tấn tôm), chiếm hơn 60% sản lượng của cả nước. 40% trong số 1,8 triệu tấn sẽ cung cấp cho Tp.HCM và nhiều trung tâm công nghiệp ngoài vùng ĐBSCL. Số còn lại phục vụ cho nhu cầu tiêu

dùng và chế biến của khu vực, trong đó chế biến để xuất khẩu ít nhất sẽ đạt 150.000 tấn.

Năm 2010 sản lượng thủy sản của ĐBSCL có thể đạt trên 2 triệu tấn (trong đó có 400.000 tấn tôm), khoảng 50% sản lượng dành cho nhu cầu tiêu dùng và chế biến của khu vực, trong đó chế biến để xuất khẩu khoảng 30%.

*** Thế mạnh thứ ba của ĐBSCL là phát triển cây ăn trái:**

Với điều kiện tự nhiên thuận lợi, đất đai thổ nhưỡng thích hợp, diện tích trồng cây ăn trái ở ĐBSCL gia tăng mỗi năm, chiếm gần 50% diện tích trồng cây ăn trái của cả nước.

Bảng 4. Diện tích cây ăn trái của ĐBSCL (1.000 ha)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Cả nước	426	438,4	496	551,7	565	576	609,5
ĐBSCL	186	189,7	191,0	243,8	253,6	268,9	297,1
<i>% so với cả nước</i>	43,66	43,27	38,51	44,19	44,88	46,68	48,74

(*Nguồn:* Cục Thống kê Cần Thơ và Viện Nghiên cứu CĂQ miền Nam)

Bình quân mỗi năm ĐBSCL thu hoạch khoảng 3-4 triệu tấn trái cây các loại (chiếm khoảng 60% sản lượng trái cây của cả nước). Hầu hết các loại trái cây nhiệt đới được ưa chuộng và tiêu thụ tại nhiều vùng trong nước đều có thể trồng được hoặc phát triển rất mạnh ở ĐBSCL, tuy từng loại trái cây được tiêu thụ ở các vùng khác nhau tùy theo nhu cầu, sở thích của dân địa phương. Đặc biệt tập trung vào những thành phố lớn.

Bảng 5. Trái cây Nam bộ tham gia thị trường nội địa

Thị trường	Loại trái cây hàng hóa
Hà Nội và vùng phụ cận	Xoài cát Hòa Lộc, xoài cát Chu, xoài bưởi, cam sành, chôm chôm Ja-va, thanh long, vú sữa
Các tỉnh trung bộ, Nam Trung bộ	Xoài bưởi, chôm chôm Java, quýt, thanh long, ổi, sảpôchê (hồng xiêm)
Tp.HCM và Bà Rịa - Vũng Tàu	Cam sành, cam soàn, quýt đường, xoài cát Hòa Lộc, dưa tươi, thanh long, sầu riêng, vú sữa, chuối, măng cầu...
Các tỉnh biên giới Tây Nam	Chuối già, chuối xiêm, vú sữa, sảpôchê, măng cầu gai.
Các tỉnh miền Đông	Vú sữa, sảpôchê, măng cầu gai.

(*Nguồn:* Viện Nghiên cứu cây ăn quả miền Nam)

*** ĐBSCL cũng còn là vùng sản xuất mía** lớn nhất so với các vùng khác trong cả nước (chiếm 1/3 sản lượng cả nước).

*** ĐBSCL còn là vùng đất có tiềm năng lớn về chăn nuôi**, với chủng loại vật nuôi khá phong phú: hàng năm ĐBSCL cung cấp cho các vùng khác

khoảng 50% lượng thịt và trứng gia cầm – gia súc đáp ứng yêu cầu tiêu dùng trong nước và xuất khẩu.

*** Đây còn là vùng đất có thể phát triển nhiều loại cây công nghiệp** thay thế cho nguyên liệu nhập khẩu phục vụ công nghiệp chế biến như bắp, đậu phộng, mè, dứa, đậu nành, bông, đay...

Mặc dù có nhiều lợi thế trở thành một khu vực phát triển kinh tế tổng hợp, nhưng theo nhiều nhà nghiên cứu kinh tế, ĐBSCL còn cần phải có nhiều biện pháp đồng bộ cũng như những biện pháp áp dụng để hỗ trợ cho quá trình phát triển từng lãnh vực.

b. Một số đặc điểm trong phát triển kinh tế – thương mại:

+ Đây là vùng đất có truyền thống thương mại từ lâu đời, gắn bó chặt chẽ với nông nghiệp và đời sống của những người dân có mức thu nhập thấp so với nhiều vùng khác trong cả nước. Tuy vậy, thương mại ĐBSCL có mức phát triển khá, vượt xa sự phát triển của công nghiệp, thể hiện ở một số chỉ tiêu trong bảng dưới đây.

Bảng 6. Một số chỉ tiêu về hoạt động thương mại của ĐBSCL so với cả nước

	Năm 2000	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003
Tổng mức bán lẻ hàng hoá (Tỉ đồng)				
+ Tổng mức BLHH của ĐBSCL	43.578,0	47.578,0	54.149,7	73.757,5
+ Tổng mức BLHH của cả nước	222.905,7	245.315,0	272.793,0	310.469,0
% mức BLHH của ĐBSCL/cả nước	19,55	19,39	19,85	23,76
Tổng kh.lượng h.h v/c (1.000 tấn):				
+ Của ĐBSCL	30.573,0	32.654,0	34.989,0	35.751,0
+ Của cả nước	206.010,3	223.310,0	238.545,0	255.447,0
Tỉ trọng của ĐBSCL/cả nước (%)	14,84	14,62	14,68	14,00
Tổng h.h luân chuyển (Tr. Tấn.Km):				
+ Của ĐBSCL	2.921,3	3.250,2	3.484,0	3.563,2
+ Của cả nước	45.469,8	49.810,2	54.491,9	54.415,0
Tỉ trọng của ĐBSCL/cả nước (%)	6,42	6,52	6,40	6,55

(**Nguồn:** Cục Thống kê Cần Thơ, tháng 12/2003)

+ Mặt bằng chung về công trình hạ tầng vẫn còn thấp kém, đặc biệt là cơ sở hạ tầng xã hội: hệ thống lưới điện chưa hoàn chỉnh, giao thông vận tải còn rất khó khăn, số nhà cửa tạm bợ còn rất cao (hơn 4 triệu căn)...

+ Công nghệ sản xuất và chế biến trong nông nghiệp phát triển chậm, công nghiệp chế biến chủ yếu mới tập trung lĩnh vực chế biến thủy hải sản, một số ngành công nghiệp khác như dệt – điện tử – tin học vừa mới hình

thành, hiệu quả kinh tế chưa cao. Nhìn chung tỉ trọng giá trị sản xuất công nghiệp của ĐBSCL mới chỉ dao động ở mức trên dưới 10% so với cả nước.

Những bất cập này đã làm ảnh hưởng tới quá trình phát triển kinh tế của ĐBSCL, và khó có thể hướng tới một vùng sản xuất nông sản hàng hóa qui mô lớn và bền vững.

Ngoài ra tài nguyên và môi trường của ĐBSCL hiện đang đứng trước nguy cơ bị tàn phá nghiêm trọng, ảnh hưởng không nhỏ đến khả năng phát triển kinh tế cả vùng. Môi trường, tài nguyên của ĐBSCL đang suy thoái do sự thay đổi của khí hậu thời tiết; hạn hán, lũ lụt, bão, nước mặn xâm nhập làm đất hóa mặn gây nhiều hậu quả xấu đối với sản xuất nông nghiệp. Trong khi đó khả năng thích ứng của nông dân vùng ĐBSCL còn bị hạn chế do phụ thuộc quá lớn vào các yếu tố tự nhiên, lại thiếu đầu tư bổ sung và thiếu các chính sách hỗ trợ... Các yếu tố trên là những tác nhân làm yếu đi lợi thế so sánh của vùng. Tuy vậy các nhà khoa học cũng khẳng định rằng: nếu biết khai thác một cách hợp lý các lợi thế tự nhiên của vùng thì ĐBSCL có cơ hội trở thành một trong những vùng kinh tế năng động của Việt Nam.

3. Vị trí của ĐBSCL đối với sự phát triển kinh tế cả nước:

ĐBSCL được xem là trù phú nhất không chỉ của Việt Nam mà còn trù phú nhất vùng Đông Nam Á, do đặc điểm tự nhiên có mùa nước nổi (mùa lũ) hàng năm như là một sự bù đắp thường xuyên của thiên nhiên cho ĐBSCL, bởi phù sa bồi đắp làm tăng độ màu mỡ của đất, và nước lũ làm sạch môi trường. Chính vì vậy ĐBSCL luôn được coi là vùng đất giàu tiềm năng về kinh tế nhất so với các vùng khác trong cả nước. Cũng chính vì vậy khi nghiên cứu đưa ra qui hoạch tổng thể phát triển kinh tế của khu vực này, các nhà nghiên cứu thường gắn liền với việc nghiên cứu đất và nước để đề xuất những giải pháp hợp lý, tạo ra lợi thế cạnh tranh của khu vực.

Với lợi thế so sánh về đất và nước, cùng với thời tiết, khí hậu ôn hoà, ĐBSCL là nơi có điều kiện lý tưởng nhất trong 7 vùng kinh tế cả nước về phát triển nền kinh tế nông nghiệp đa dạng, kết hợp giữa trồng trọt, chăn nuôi, thủy sản, lâm nghiệp... (dựa theo báo cáo của các tỉnh, Trung tâm thông tin Viện Nghiên cứu Thương mại cho biết năm 2003 ĐBSCL chiếm 35% tổng giá trị sản xuất nông nghiệp, 17,55% GDP trong cả nước); vì thế những năm gần đây chiến lược phát triển nông nghiệp – nông thôn ở ĐBSCL đã được Đảng, Nhà nước và lãnh đạo các tỉnh ngày càng quan tâm chú ý. Cụ thể là ĐBSCL đã và đang được đầu tư theo hướng công nghiệp

hoá – hiện đại hóa nông nghiệp, nông thôn và chuyển dịch cơ cấu sản xuất theo hướng tăng hiệu quả.

Tuy nhiên, tốc độ phát triển kinh tế của toàn vùng vẫn còn thấp; một số vướng mắc còn tồn tại có thể coi là lực cản ảnh hưởng đến tốc độ phát triển kinh tế của vùng, đó là:

- Giá cả nông sản, thủy sản trên thị trường thế giới và trong nước thường không ổn định, trong khi sản lượng ngày càng tăng, nên hiện tượng thua lỗ trong sản xuất nông nghiệp thường xảy ra ở nông thôn ĐBSCL.

- Chuyển dịch cơ cấu sản xuất nông nghiệp ở một số tỉnh còn mang tính tự phát và lúng túng, kém hiệu quả. Nguyên nhân có một phần từ việc xây dựng, điều chỉnh quy hoạch chưa phù hợp với thực tiễn.

- Phát triển vùng nguyên liệu nói chung chưa gắn với công nghiệp chế biến và thị trường tiêu thụ.

II – VAI TRÒ – ĐẶC ĐIỂM THỊ TRƯỜNG NÔNG THÔN ĐBSCL:

1. Khái quát về thị trường nông thôn ĐBSCL:

Để có một cách nhìn khách quan về thị trường nông thôn ĐBSCL và đưa ra những giải pháp phát triển phù hợp với đặc điểm của nông thôn ĐBSCL, một số khái niệm cần được làm sáng tỏ để định lượng về thị trường nông thôn ĐBSCL như sau:

Theo Từ điển Kinh tế chính trị thì thị trường là nơi mà toàn bộ những quan hệ kinh tế hình thành trong lĩnh vực trao đổi và tiêu thụ hàng hóa.

Thị trường nông thôn (TTNT) là một thị trường gắn liền với sản phẩm nông nghiệp; nghĩa là TTNT tập trung những mối quan hệ giữa các chủ thể kinh tế, mà những mối quan hệ đó gắn liền với việc mua/bán, trao đổi sản phẩm nông nghiệp.

Thông thường khu vực nông thôn có thu nhập thấp hơn thành phố, thị xã, thị trấn. Vì vậy hàng hóa trên thị trường nông thôn có chất lượng trung bình, ở mức đáp ứng với yêu cầu của người tiêu dùng có thu nhập thấp (là những người nông dân).

Thị trường nông thôn ĐBSCL vừa mang đặc điểm chung của thị trường nông thôn Việt Nam, đồng thời lại có những đặc trưng riêng. Đó là một thị trường rộng lớn về người tiêu dùng, nhưng sức mua lại rất nhỏ bé; còn mang nặng tâm lý tiểu nông, tự sản tự tiêu: cả người sản xuất và người tiêu thụ thường hướng vào những toan tính phần lợi của riêng mình và

không sẵn sàng chia sẻ rủi ro với nhau trong sản xuất - kinh doanh của nền kinh tế thị trường.

TTNT ĐBSCL có đặc điểm đặc biệt hơn các TTNT vùng khác ở chỗ: đây là nơi tiếp cận với kinh tế thị trường sớm nhất so với các vùng khác trong cả nước; là thị trường đa dạng về sản phẩm nông nghiệp (lúa gạo, trái cây, thủy sản, thịt – trứng gia súc, gia cầm, rau màu, sản phẩm cây công nghiệp...) nhưng cơ cấu kinh tế vẫn còn nặng về sản xuất nông nghiệp lạc hậu, phân tán (nông nghiệp chiếm trên 50% GDP); công nghiệp chưa đến 19% GDP, khu vực dịch vụ mới phát triển (khoảng 30% GDP).

Dân số ĐBSCL chiếm 21% dân số cả nước, nhưng tập trung phần lớn ở nông thôn. Mặc dù hiện nay Cần Thơ và các tỉnh ĐBSCL đang tập trung vào phát triển công nghiệp – thương mại và dịch vụ, nhưng theo Tổng cục thống kê, nông nghiệp vẫn là lĩnh vực hoạt động phổ biến nhất của dân cư trong vùng: năm 2004 có 61,18% dân cư của ĐBSCL có nghề chính là nông nghiệp; 55,08% có hoạt động sản xuất – kinh doanh nông nghiệp; 42,2% có tham gia làm công, làm thuê thuộc lĩnh vực nông nghiệp...

Bảng 7. Dân số 12 tỉnh và vùng nông thôn ĐBSCL đến tháng 12/2003 (1.000 người)

	Năm 2000	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003
1. Cần Thơ	1.834,0	1.852,1	1.871,3	1.893,4
Trong đó: nông thôn	1.433,5	1.399,7	1.410,4	1.390,3
% nông thôn trong TS	78,16	75,57	75,37	73,43
2. Long An	1.327,9	1.347,7	1.364,4	1.381,3
Trong đó: nông thôn	1.112,3	1.125,4	1.139,4	1.142,7
% nông thôn trong TS	83,76	83,51	83,51	82,73
3. Tiền Giang	1.618,4	1.634,0	1.649,0	1.655,0
Trong đó: nông thôn	1.401,6	1.471,3	1.427,3	1.425,3
% nông thôn trong TS	86,60	86,74	86,56	86,12
4. Bến Tre	1.316,4	1.328,4	1.336,7	1.348,1
Trong đó: nông thôn	1.193,3	1.204,3	1.211,0	1.221,2
% nông thôn trong TS	90,65	90,66	90,60	90,59
5. Đồng Tháp	1.588,8	1.604,8	1.622,1	1.640,3
Trong đó: nông thôn	1.358,6	1.367,8	1.379,5	1.394,3
% nông thôn trong TS	85,50	85,23	85,04	85,00
6. Trà Vinh	979,2	987,0	996,0	1.009,6
Trong đó: nông thôn	853,5	859,8	863,4	872,5
% nông thôn trong TS	87,16	87,11	86,69	86,42
7. An Giang	2.076,7	2.099,2	2.122,5	2.155,1
Trong đó: nông thôn	1.629,6	1.647,5	1.632,1	1.509,4

% nông thôn trong TS	78,47	78,48	76,90	70,04
8. Kiên Giang	1.546,0	1.574,3	1.601,6	1.623,8
Trong đó: nông thôn	1.207,2	1.229,9	1.251,5	1.266,9
% nông thôn trong TS	78,09	78,12	78,14	78,02
9. Sóc Trăng	1.191,3	1.209,6	1.226,7	1.244,0
Trong đó: nông thôn	977,0	992	1.000,6	1.007,6
% nông thôn trong TS	82,01	82,01	81,57	81,00
10. Bạc Liêu	748,9	759,2	769,3	784,5
Trong đó: nông thôn	563,9	572,9	580,6	562,2
% nông thôn trong TS	75,30	75,46	75,47	75,11
11. Cà Mau	1.144,4	1.161,9	1.165,9	1.190,7
Trong đó: nông thôn	928,8	942,6	945,2	964,5
% nông thôn trong TS	81,16	81,13	81,07	81,00
12. Vĩnh Long	1.014,2	1.020,5	1.029,7	1.039,0
Trong đó: nông thôn	786,2	790,0	783,0	789,6
% nông thôn trong TS	77,52	77,41	76,04	76,00
TỔNG SỐ	16.386,2	16.578,5	16.755,2	16.890,0
Trong đó: nông thôn	13.445,5	13.549,2	13.624,0	13.546,6
% nông thôn trong TS	82,05	81,73	81,31	80,22

(*Nguồn:* Cục Thống kê Cần Thơ, tháng 12/2003)

Những năm gần đây tốc độ đô thị hóa (ĐTH) diễn ra mạnh mẽ ở hầu hết các tỉnh ĐBSCL. Tăng trưởng mức dân ở các đô thị ĐBSCL là 3,47% (gấp 3 lần mức tăng dân số); vì vậy đến hết năm 2004, số dân ở khu vực thành thị của ĐBSCL đã chiếm tỉ lệ 20,06%.

Quá trình ĐTH đã đem văn hóa đô thị vào tận các xóm làng vùng sâu, vùng xa, vùng đồng bào dân tộc, thúc đẩy các vùng này chuyển dịch kinh tế và sinh hoạt, làm cho đời sống nông thôn ngày càng tiến bộ hơn, xích gần đến đời sống hiện đại ở đô thị. Quá trình ĐTH nông thôn còn hình thành nhiều khu dân cư, cụm dân cư tập trung, thúc đẩy thị trường phát triển và tốc độ tăng trưởng các ngành kinh tế sẽ nhanh hơn.

Thực tế cho thấy những khu vực có tốc độ ĐTH nhanh sẽ có hệ thống thành phố, thị xã, thị trấn, thị tứ sớm hoàn chỉnh như Cần Thơ có tốc độ ĐTH nhanh nhất (49,86%), tiếp theo là Bạc Liêu (24,54%), Kiên Giang (21,86%), An Giang (21,49%), Cà Mau (18,92%), Sóc Trăng (18%).

Những thành phố có tốc độ phát triển nhanh là:

- Thành phố Cần Thơ, trực thuộc Trung ương (thành phố loại 1)
- 12 thành phố ở các tỉnh thuộc nhóm đô thị loại 3 và loại 4 là:
- + Rạch Giá (Kiên Giang)

- + Long Xuyên, Châu Đốc (An Giang)
- + Mỹ Tho (Tiền Giang).
- + Tân An (Long An)
- + Cao Lãnh (Đồng Tháp)
- + Sóc Trăng + Cà Mau + Bạc Liêu
- + Vĩnh Long + Bến Tre + Trà Vinh

Dưới các thành phố này còn có gần 100 thị trấn, thị xã cũng đang phát triển với tốc độ nhanh. Các tỉnh có hệ thống thị trấn nhiều nhất là Long An (15), Kiên Giang (11), An Giang (10); các tỉnh khác đều có từ 5 đến 7 thị trấn. Ngoài ra hệ thống thị tứ ở xã và điểm đô thị dọc các bến sông, dọc đường giao thông trên bộ đã và đang hình thành rộng khắp ở các xã nông thôn vùng ĐBSCL.

Mặc dù tốc độ ĐTH diễn ra mạnh mẽ nhưng ĐBSCL vẫn là nơi có mức thu nhập bình quân nhân khẩu còn thấp so với bình quân chung của cả nước: theo kết quả điều tra của Tổng cục thống kê, thu nhập bình quân năm 2003 của ĐBSCL đối với nhóm người trong độ tuổi lao động (từ 15 tuổi trở lên) là 543.620 đồng/người/năm, thấp hơn rất nhiều so với mức bình quân chung của cả nước (826.380 đồng/người/năm). Đặc biệt nếu tính riêng thu nhập bình quân của những người từ 15 tuổi trở lên trong hoạt động nông nghiệp thì chỉ có 294.920 đồng/người/năm, đây là mức thu nhập thấp nhất so với các vùng khác.

2. Vai trò của thị trường nông thôn ĐBSCL:

a. Vai trò của thị trường nông thôn ĐBSCL đối với quá trình phát triển kinh tế của cả nước:

Thị trường nông thôn ĐBSCL giữ vai trò đặc biệt quan trọng, đóng góp tích cực vào sự gia tăng mức lưu chuyển hàng hoá (đặc biệt là lương thực) của vùng ĐBSCL và của cả nước vì mục tiêu an toàn lương thực – thực phẩm và xuất khẩu.

Do nền sản xuất ở ĐBSCL vẫn chưa phải là một nền sản xuất lớn hoàn chỉnh nên quan hệ thương mại giữa ĐBSCL với các vùng khác trong cả nước cũng còn nhiều hạn chế vì nhiều loại hàng hóa do ĐBSCL sản xuất chưa chiếm được thị phần cao trên thị trường trong nước và quốc tế (trừ gạo, thủy sản và trái cây) vì:

+ Hàng hoá do nông thôn ĐBSCL sản xuất chủ yếu là hàng nông sản thô như rau quả, hàng lâm - thuỷ sản, bông, đay... làm nguyên liệu cho công nghiệp chế biến ở các nhà máy, xí nghiệp.

+ Sức cạnh tranh của hàng công nghiệp và tiểu thủ công nghiệp kém.

+ Các mặt hàng khác như lương thực, thực phẩm chế biến đưa ra tiêu thụ trên thị trường trong nước còn mang nặng tính tự phát.

Những năm gần đây nhiều địa phương trong cả nước đều có tốc độ phát triển nhanh, khiến cho hàng hoá do nông thôn ĐBSCL sản xuất chịu sức ép cạnh tranh ngày càng lớn ngay trong phạm vi của vùng. Vì vậy mối quan hệ thương mại giữa thị trường các vùng phụ cận với nông thôn ĐBSCL càng trở nên hạn hẹp, tự phát là chính, nghiêng về phía bất lợi cho thị trường này: khu vực nông thôn ĐBSCL chủ yếu cung cấp nông sản thô cho các vùng khác với giá rẻ và ngược lại nhận từ các vùng phụ cận nhu yếu phẩm và những thiết bị, vật tư – sản phẩm công nghiệp phục vụ cho sản xuất nông nghiệp.

Trong tương lai, khi mức thu nhập dân chúng tăng lên, nhu cầu về hàng hoá cũng sẽ tăng theo; vì vậy muốn tham gia vào thị trường nội địa một cách tích cực hơn, các ngành sản xuất ở ĐBSCL cần dựa vào lợi thế so sánh của ngành, của vùng để chuyển dịch cơ cấu kinh tế một cách hợp lý nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm, đáp ứng yêu cầu của người tiêu dùng trên thị trường rộng, từ đó mối quan hệ thương mại giữa ĐBSCL với các vùng khác sẽ được củng cố. Như thế ĐBSCL sẽ có cơ hội trở thành vùng sản xuất nguyên liệu tập trung lớn của cả nước và đáp ứng được yêu cầu của hội nhập.

b. Đối với quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam:

Bảng 8. Xuất khẩu của ĐBSCL so với cả nước từ 2001 – 2003 (tỉ USD):

	Năm 2000		Năm 2001		Năm 2002		Năm 2003	
	Giá trị	Tỉ trọng (%)	Giá trị	Tỉ trọng (%)	Giá trị	Tỉ trọng (%)	Giá trị	Tỉ trọng (%)
Cả nước	14,483		15,029		16,706		19,880	
ĐBSCL	1,377	9,5	1,450	8,7	1,666	10,0	2,205	11,1

(*Nguồn:* Niên giám thống kê Cần thơ và Niên giám thống kê VN 2003)

Bảng 9. Các mặt hàng xuất khẩu chủ lực (Tấn):

	Năm 2000	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003	2001/2000 (%)	2002/2001 (%)	2003/2002 (%)
--	----------	----------	----------	----------	---------------	---------------	---------------

Gạo	2.451	2.510,6	1.772,8	2.727	(+) 2,43	(-)29,39	(+)53,82
Tôm	57.256	68.236	80.039	60.294	(+)19,18	(+)17,30	(-)24,67
Thủy hải sản đông lạnh khác	36.778	51.179	62.698	123.516	(+)39,17	(+)22,51	(+)97,00

(**Nguồn:** Tính toán của tác giả dựa theo niên giám thống kê Cần Thơ, tháng 12/2003)

Cùng với quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam, các mặt hàng nông – thủy sản của ĐBSCL đã cung cấp cho thị trường trong nước và thị trường thế giới nhiều loại sản phẩm, góp phần tăng tốc độ lưu thông hàng hoá của thị trường nông thôn ĐBSCL và cải thiện đời sống khu vực này. Cụ thể là trong 10 năm qua nông nghiệp ĐBSCL đã nhập khẩu, lai tạo thành công nhiều giống lúa, cây ăn quả, con giống mới cho năng suất và chất lượng cao. Kết quả là một số sản phẩm do nông thôn ĐBSCL sản xuất đã khẳng định chỗ đứng trên thị trường trong nước và nước ngoài như gạo, thủy sản (tôm, cá basa), một số loại trái cây. Tỉ trọng kim ngạch XK của ĐBSCL nâng dần lên và chiếm khoảng 10% tổng KNXK của cả nước; trong đó những mặt hàng xuất khẩu chủ lực là gạo, tôm đông lạnh, thủy sản đông lạnh... Đây là những nhân tố tích cực đẩy nhanh quá trình hội nhập thương mại quốc tế của nông thôn ĐBSCL và tăng nhanh thu nhập của nông dân.

Mặt hàng gạo và thủy sản đông lạnh xuất khẩu của ĐBSCL tăng liên tục và có mức tăng cao nhất so với các vùng khác trong cả nước.

3. Đặc điểm của TTNT ĐBSCL trong mối quan hệ vùng:

Mối quan hệ thương mại giữa ĐBSCL với các tỉnh miền Đông Nam bộ (trong đó có Tp.HCM) đã được thiết lập từ lâu qua tất cả các khâu thương mại, tín dụng, du lịch, vận chuyển... 15 năm trở lại đây mối quan hệ thương mại giữa ĐBSCL với các vùng khác trong cả nước cũng đã được thiết lập và ngày càng rõ nét, mặc dù nhiều khi vẫn còn mang tính thời vụ.

*** Quan hệ với Tp.HCM:**

- Từ Tp.HCM hàng công nghệ phẩm, hàng tiêu dùng, vật tư – tư liệu sản xuất (kể cả hàng nhập khẩu) được cung ứng đi khắp các tỉnh, thành phố trong cả nước, đặc biệt ĐBSCL chiếm khoảng 60% lượng hàng hoá cung ứng của Tp.HCM. Các doanh nghiệp công nghiệp ngoài quốc doanh ở các tỉnh ĐBSCL tiếp nhận chủ yếu kỹ thuật từ nền công nghiệp Tp.HCM và các khu công nghiệp Đồng nai. Hầu hết máy móc thiết bị của ĐBSCL được cung cấp từ Tp.HCM.

- Ngược lại Tp.HCM tiếp nhận hàng hoá từ các nơi đổ về với khối lượng lớn, tổng giá trị lên đến 70% doanh số mua – bán của cả nước, chủ

yếu là hàng lương thực, thực phẩm phục vụ cho sản xuất, tiêu dùng và xuất khẩu. Nguồn nguyên liệu nông – thủy sản của thành phố chủ yếu dựa vào sự cung cấp của các tỉnh lân cận, đặc biệt là của khu vực ĐBSCL. Khoảng trên 60% nguồn nguyên liệu cung cấp cho sản xuất, chế biến hàng lương thực – thực phẩm của Tp.HCM được cung cấp từ các tỉnh ĐBSCL

Những năm gần đây khi các tỉnh ở ĐBSCL có chương trình chuyển dịch cơ cấu, tăng cường việc xây dựng các cơ sở chế biến tại chỗ đã làm cho các cơ sở chế biến lương thực, thực phẩm ở Tp.HCM thường rơi vào tình trạng nguồn nguyên liệu bị thiếu hụt, thiếu ổn định.

Mối quan hệ kinh tế – thương mại giữa Tp.HCM và vùng ĐBSCL thường chưa thể hiện rõ nét về sự phân công và hợp tác phát triển công nghiệp giữa 2 vùng: Tp.HCM có lợi thế về nguồn nhân lực có trình độ cao, kết cấu hạ tầng tương đối hoàn chỉnh; các tỉnh ĐBSCL lại có lợi thế về nguồn lao động dồi dào, giá nhân công thấp, nguồn nguyên liệu phong phú.

Song trong chiến lược định hướng phát triển công nghiệp công nghệ cao, những ngành mũi nhọn, các địa phương vẫn thường chú ý vào việc phát huy lợi thế địa phương, chưa có chiến lược phân công hợp tác lao động giữa các vùng nên thường dẫn đến sự đua tranh tổ chức sản xuất các mặt hàng tương tự nhau. Tình trạng cát cứ địa phương dẫn đến cạnh tranh giữa các vùng với nhau, giữa sản phẩm của Tp. HCM với sản phẩm do ĐBSCL sản xuất... lại thêm cạnh tranh với hàng ngoại nhập khiến cho thị trường trở nên hỗn loạn, tình trạng tranh mua tranh bán diễn ra ở nhiều địa phương, đối với nhiều mặt hàng... nhiều khi dẫn đến thiệt hại cho cả người sản xuất và người tiêu dùng trong việc chọn lựa sản phẩm có chất lượng cao.

Để phát triển thị trường nông thôn ĐBSCL, cần tăng cường mối quan hệ kinh tế và khoa học kỹ thuật giữa vùng ĐBSCL và Tp.HCM; giữa vùng ĐBSCL với các tỉnh vùng kinh tế trọng điểm phía Nam. Cụ thể là: ĐBSCL cần có điểm tựa về khoa học kỹ thuật, công nghệ cao và thị trường lớn. Tp.HCM và vùng kinh tế trọng điểm phía Nam cần chia sẻ kinh nghiệm với ĐBSCL... Tăng cường các chương trình hợp tác giữa các vùng để hỗ trợ lẫn nhau về kinh nghiệm phát triển, khả năng tiêu thụ hàng hoá.

Chẳng hạn việc hợp tác giữa Sở NN&PTNT Tp.HCM với các tỉnh ĐBSCL về sản xuất rau an toàn sẽ giúp các bên nắm chắc quan hệ cung – cầu, hỗ trợ và hợp tác để cùng sản xuất và tiêu thụ rau an toàn. Chương trình này giúp các nhà sản xuất rau ở ĐBSCL có thể yên tâm định hướng cho sản xuất - tiêu thụ rau an toàn với những chương trình dài hơi, nguồn

tiêu thụ ổn định. Ngược lại Tp.HCM có nguồn cung cấp ổn định bổ sung cho lượng thiếu hụt do sản xuất không đủ cho nội vùng (Tp. HCM tiêu thụ khoảng 700.000 tấn rau/năm, nhưng ngoại thành chỉ đáp ứng khoảng 25-30% nhu cầu của thành phố; số còn lại phải mua từ các tỉnh khác).

Hoặc chương trình phối hợp du lịch sinh thái giữa Tp.HCM và các tỉnh ĐBSCL ngoài việc tạo nên những tour du lịch hấp dẫn du khách trong và ngoài nước, đây còn là cơ hội giới thiệu sản phẩm đặc trưng của ĐBSCL.

Nếu các chương trình qui hoạch tổng thể, phối hợp nhiều địa phương có tiềm năng giống nhau được nghiên cứu và thực hiện có bài bản, phát huy thế mạnh của từng vùng, từng địa phương thì việc liên kết thành một hệ thống kinh tế khu vực thì hiệu quả phát triển khu vực sẽ rõ nét hơn.

**** Quan hệ với các tỉnh miền Đông:***

Ngoài Tp.HCM, vùng Đông Nam bộ còn có các tỉnh Đồng Nai, Bình Dương, Bình Phước, Bà Rịa – Vũng Tàu, Lâm Đồng... diện tích cả vùng là 45.004 km² (chiếm 13,6% diện tích cả nước); dân số khoảng 13 triệu người.

Đây là khu vực tập trung vốn đầu tư nước ngoài khá cao, đứng đầu cả nước về thu hút đầu tư nước ngoài và cũng là vùng tập trung nhiều khu chế xuất – khu công nghiệp. Các sản phẩm sản xuất ở các khu chế xuất – khu công nghiệp được tiêu thụ mạnh ở mọi vùng trong cả nước, trong đó ĐBSCL cũng tiêu thụ một lượng đáng kể sản phẩm của các khu chế xuất – khu công nghiệp như hàng tiêu dùng thông thường, hàng công nghiệp nhẹ....

Đông Nam bộ là vùng kinh tế trọng điểm phía Nam nên sẽ có tốc độ phát triển kinh tế nhanh và mạnh: dự báo năm 2010, GDP của vùng Đông Nam bộ chiếm 30-32% GDP của cả nước; Đông Nam bộ sẽ đứng đầu cả nước về công nghiệp hoá – hiện đại hoá với những ngành chủ lực như điện tử, cơ khí, vật liệu xây dựng, các ngành công nghiệp nhẹ (dệt may, da giày, hàng nhựa... và chế biến lương thực, thực phẩm, thủy sản).

Với những mục tiêu kinh tế của vùng Đông Nam bộ như trên, ta thấy rõ rằng trong tương lai vùng Đông Nam bộ sẽ cần một lượng nguyên liệu rất lớn phục vụ cho sản xuất công nghiệp và công nghiệp nhẹ; song nguồn nguyên liệu tại chỗ không có khả năng đáp ứng đủ nhu cầu, nên Đông Nam bộ cần phải thu hút nguồn nguyên liệu khá lớn từ các vùng khác.

Nói cách khác Đông Nam bộ là một thị trường rất lớn cho các ngành sản xuất công nghiệp có sử dụng nguyên liệu công nghiệp và nông nghiệp mà ĐBSCL có khả năng sản xuất. Với những tiềm năng sẵn có, ĐBSCL có

thể cung cấp cho Đông Nam bộ hàng nông sản thực phẩm như lúa gạo, rau quả, thịt gia cầm, thủy hải sản... Tuy nhiên mối quan hệ giữa 2 vùng này lâu nay chưa rõ nét và chỉ có tính chất thương mại trong từng vụ việc.

**** Quan hệ với các vùng khác:***

Mặc dù giao lưu hàng hoá giữa ĐBSCL với các vùng khác/ tỉnh khác đã được thiết lập và duy trì nhiều năm qua, nhưng chỉ rõ nét đối với lúa gạo và hàng thủy sản. Những mặt hàng khác chỉ thể hiện khi vào vụ hoặc mang tính chất thương mại qua từng vụ việc, đặc biệt đối với hàng hoá trái cây.

Chẳng hạn đội xe vận tải gạo của các tỉnh từ miền Bắc, miền Trung thường xuyên vào ăn hàng ở những chợ/chành gạo ở ĐBSCL; vào mùa vải, hầu hết các chợ trên địa bàn ĐBSCL đều bán vải; mùa trái cây của ĐBSCL thì các tỉnh, thành phố miền Trung, miền Bắc cũng bán xoài cát Hoà Lộc của Tiền Giang; măng cụt, sầu riêng của Bến Tre; quýt đường của Đồng Tháp...; ở ĐBSCL cũng luôn có sự góp mặt của thanh long Phan Thiết, thanh long Bình Thuận...

4. Đặc điểm về qui mô và trình độ phát triển thị trường:

Theo báo cáo của Cục Thống kê Cần Thơ: khu vực nông thôn ĐBSCL có tới 87,4% là hộ thuần nông trong đó có 50% số hộ gia đình có thu nhập từ sản xuất lúa. Một đặc điểm rất rõ nét hiện nay là: kinh tế nông hộ sản xuất hàng hoá đang có bước chuyển từ độc canh lúa sang đa canh. Hướng chuyển dịch này có tác động tích cực vào việc thúc đẩy tốc độ phát triển qui mô, trình độ thị trường vì đã tạo ra lượng hàng hoá phong phú và tăng thu nhập cho nông dân.

Tuy nhiên hiệu quả của việc chuyển từ độc canh lúa sang đa canh chỉ thấy rõ đối với những hộ có vốn và kỹ thuật cao, có đầu óc sáng tạo trong sản xuất – kinh doanh. Đối với những hộ luôn trong tình trạng thiếu vốn, thiếu hiểu biết về kỹ thuật và cách ứng xử với thị trường thường rơi vào tình trạng “vay trước, trả sau” hoặc phải bán lúa non (trong sản xuất lúa gạo), bán trái cây “lá” (trong sản xuất trái cây), hoặc bán sớm tôm/cá khi chưa đến vụ thu hoạch... Những hộ này, chiếm khoảng 25-30% hộ nông thôn, sẽ chưa thoát ra khỏi tình trạng nghèo đói trong nhiều năm tới.

Thực trạng này góp phần làm cho thị trường khu vực nông thôn ĐBSCL càng trở nên nhỏ bé. Tuy đã xuất hiện những vùng sản xuất tập trung, có dấu hiệu chuyển dịch từ sản xuất tự cấp tự túc lên sản xuất hàng hoá lớn nhưng trong lưu thông hàng hoá xã hội vẫn thấy rõ “tính ỳ” của đại

bộ phận kinh tế hộ nông dân có thu nhập thấp. Đây thực sự là lực cản đáng kể trong quá trình phát triển qui mô - trình độ thị trường nông thôn ĐBSCL.

5. Những nhân tố cấu thành thị trường nông thôn ĐBSCL:

Theo lý thuyết chung: cung và cầu hàng hóa hình thành và vận động liên tục trên thị trường. Nói cách khác trên thị trường luôn diễn ra hoạt động mua bán trao đổi hàng hóa của các chủ thể kinh tế. Quan hệ cung cầu – hàng hóa thể hiện rõ sự vận động của các nhân tố cấu thành thị trường và mối quan hệ giữa chúng.

Những nhân tố cấu thành thị trường là: các chủ thể kinh tế (người mua – người bán); số lượng và chất lượng hàng hóa mua bán; cơ sở hạ tầng thương mại (hệ thống chợ và các kênh phân phối) và các chế độ, chính sách thuộc về quản lý Nhà nước đối với thị trường.

2.1. Các chủ thể kinh tế bao gồm:

- Người bán: là những người sản xuất (mang bán sản phẩm của họ); và những nhà kinh doanh chuyên nghiệp.

- Người mua: là người có nhu cầu về hàng hoá, bao gồm người tiêu dùng, những nhà kinh doanh (bán buôn – bán lẻ)

Trên thị trường hàng hoá hữu hình, người sản xuất và người tiêu dùng có mối quan hệ mật thiết với nhau, tác động lẫn nhau thông qua quan hệ cung – cầu và giá cả. Do nguồn gốc xuất hiện TTNT gắn liền với sản phẩm nông nghiệp, nên những người tham gia TTNT là:

- Người bán: là những nông dân sản xuất hàng nông sản và một bộ phận những người sản xuất phi nông nghiệp (những người chế biến sản phẩm nông nghiệp, sản xuất tiểu thủ công nghiệp); Ngoài ra còn có những thương nhân chuyên bán các loại hàng hóa phục vụ nhu cầu tiêu dùng (cả cho sinh hoạt và sản xuất) của nông dân.

- Người mua chủ yếu là người tiêu dùng nông thôn. Ngoài ra còn có những thương nhân chuyên thu mua hàng nông sản, hàng chế biến và tiểu thủ công nghiệp do nông dân sản xuất để mang đi bán ở thị trường khác.

Các chủ thể tham gia TTNT ĐBSCL: là những người dân cư ngụ ở ĐBSCL và khách vãng lai, chia thành 2 nhóm:

* **Người bán:** Là những người cung cấp hàng hoá cho thị trường trong nước và những người tham gia xuất khẩu, bao gồm:

- Nhà kinh doanh chuyên nghiệp:

+ Những người làm công tác thương mại, mua hàng hoá từ mọi miền đưa đến ĐBSCL và ngược lại; hoặc thực hiện lưu thông hàng hoá trong nội vùng.

+ Nhà kinh doanh xuất nhập khẩu chuyên nghiệp.

- Những nhà sản xuất công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp: sản phẩm của họ cung cấp cho thị trường nội vùng, và cung cấp cho thị trường khác.

- Người sản xuất nông – lâm – ngư – diêm nghiệp: cung cấp sản phẩm thô cho thị trường hoặc nguyên liệu cho công nghiệp chế biến.

* **Người mua:** nằm trong nhóm có nhu cầu về các loại hàng hoá:

- Người dân: cần mua hàng tiêu dùng phục vụ nhu cầu thiết yếu.

- Các nhà sản xuất:

+ Nhà sản xuất công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp: có nhu cầu mua nguyên vật liệu, phụ liệu phục vụ sản xuất.

+ Nhà sản xuất nông – lâm – ngư – diêm nghiệp: cần mua tư liệu sản xuất, vật tư nông nghiệp.

- Những người bán buôn sản phẩm công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp hoặc các ngành, vừa thu mua nông sản phẩm, hàng thuỷ hải sản thô hoặc đã qua chế biến.

Hệ thống những người mua/ người bán đan xen vào nhau tạo lập nên thị trường mua bán sôi động và phong phú.

Cũng như ở những thị trường khác, tại thị trường nông thôn ĐBSCL, người mua cũng là người bán: nông dân thường bán nông sản thô và mua hàng công nghiệp phục vụ nhu cầu sản xuất và tiêu dùng cá nhân nên thường chịu nhiều thiệt thòi hơn khu vực sản xuất công nghiệp hoặc dịch vụ.

2.2. Hàng hóa trên TTNT ĐBSCL:

Hàng hóa mua/bán, trao đổi trên TTNT chủ yếu là hàng nông sản. Tình trạng chung ở hầu hết các TTNT của Việt Nam nói chung và TTNT ĐBSCL nói riêng là mua/bán nông sản thô, giá cả hàng hóa rất thấp.

Do yêu cầu đa dạng hóa hàng tiêu dùng, đồng thời do dư thừa nông sản khi vào vụ thu hoạch mà xuất hiện yêu cầu tồn trữ và chế biến hàng nông sản. Vì vậy trên TTNT cũng xuất hiện hàng nông sản chế biến và một số hàng tiêu dùng phục vụ nhu cầu sản xuất và sinh hoạt của nông dân.

Sự hình thành và phát triển của TTNT nói chung dựa trên cơ sở phân công lao động xã hội và sản xuất hàng hóa ở khu vực nông thôn. Vì vậy, việc phát triển hàng hóa cho TTNT gồm 2 quá trình: một mặt tạo ra sản phẩm nông nghiệp có chất lượng cao; mặt khác phải tiến hành CNH – HĐH nông nghiệp, nông thôn, nhằm hoàn chỉnh phân công lao động trong nông nghiệp, làm cho sản phẩm do nông thôn sản xuất trở thành hàng hóa có chất lượng cao, đáp ứng nhu cầu mọi mặt của người tiêu dùng trên thị trường rộng lớn; đó là quá trình chuyển hóa kinh tế nông nghiệp nông thôn thành nền kinh tế hàng hoá. Quá trình CNH – HĐH nông nghiệp nông thôn còn làm xuất hiện những ngành nghề phi nông nghiệp, khiến cho những người không sản xuất nông nghiệp vẫn có cơ hội tăng thu nhập; đồng thời còn giúp người nông dân sử dụng thời gian nông nhàn có hiệu quả hơn.

Vì kinh tế nông thôn ĐBSCL gắn liền với nền kinh tế nông nghiệp nên hàng hóa trên TTNT ĐBSCL về cơ bản vẫn là những sản phẩm nông nghiệp chủ lực như lúa gạo, thủy sản, trái cây và thịt gia súc, thịt – trứng gia cầm; trong đó lúa gạo là sản phẩm truyền thống, giữ vai trò quan trọng trong sự phát triển kinh tế – xã hội của ĐBSCL và của cả nước.

Chủng loại hàng công nghiệp do ĐBSCL sản xuất còn ít, lượng hàng hoá sản xuất không nhiều, nhưng do công nghiệp và dịch vụ phát triển xoay quanh kinh tế lúa gạo và sản xuất thực phẩm, hàng tiêu dùng nên những hàng hóa do các thành phần kinh tế sản xuất ra cũng phần nào đáp ứng nhu cầu sinh hoạt, đời sống của cư dân địa phương.

2.3. Cơ sở hạ tầng thương mại:

Hệ thống chợ và mạng lưới phân phối là nền tảng cơ bản để thị trường nói chung và TTNT nói riêng phát triển tốt, vì chợ là nơi phục vụ cho hoạt động thương mại, giao dịch mua – bán nên rất cần thiết trong đời sống hàng ngày của người dân.

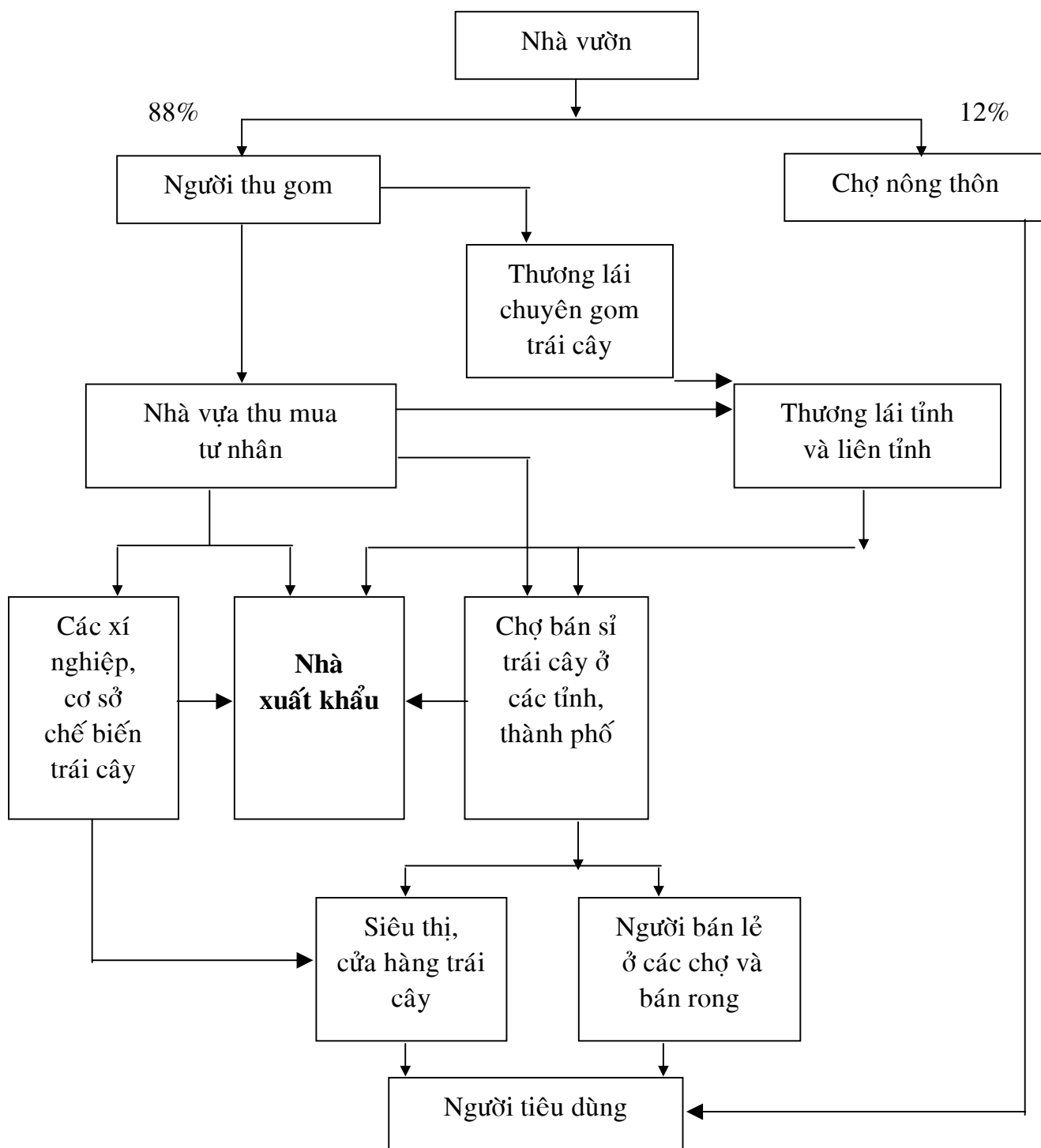
* Việc xây dựng chợ phải được cân nhắc sao cho đáp ứng được yêu cầu “trăm người bán, vạn người mua”; nói cách khác xây chợ là “xây cho người mua”, vì có người mua mới có người bán. Chợ nông thôn thường thấy là chợ trong xã, trong thôn – ấp, vì nông dân đến đây để trao đổi những sản phẩm do chính họ làm ra, với phương thức kinh doanh cổ truyền “tiền trao – cháo múc”, khối lượng và giá trị mua bán ở chợ nông thôn thường là nhỏ.

* Mạng lưới tiêu thụ:

Việc mua bán – trao đổi hàng hóa có thuận lợi hay không còn tùy thuộc vào mạng lưới phân phối. Thông thường hệ thống phân phối ở TTNT là những nhà buôn chuyên nghiệp, vốn ít nhưng có kinh nghiệm tạo lập hệ thống phân phối tương đối hợp lý. Nhưng nhìn chung mạng lưới phân phối ở TTNT là thiếu khoa học do họ tự quyết định giá cả, người chịu nhiều thiệt thòi vẫn là nông dân dù là ở vị trí là người mua hay người bán. Ở các thành phố lớn thường có hệ thống những nhà kinh doanh chuyên nghiệp, với hệ thống kho bãi đạt tiêu chuẩn nên có cơ hội phát triển mạnh hơn TTNT.

TTNT ĐBSCL cũng như các TTNT khác: mạng lưới tiêu thụ nông sản đơn giản, chủ yếu thông qua các chành, vừa và người thu gom.

Sơ đồ 1 trang 27 là một ví dụ về mạng lưới mua bán trái cây thường thấy ở ĐBSCL. Nhà vườn bán trái cây theo 3 kênh: bán trực tiếp cho người tiêu dùng, một số ít tự mang đến các chợ ở Tp.HCM hoặc tỉnh khác và bán cho người thu gom tư nhân hoặc thương lái (88% sản lượng). Sơ đồ 2 trang 28 (mạng lưới tiêu thụ lúa gạo) và sơ đồ 3 trang 29 (hệ thống tiêu thụ thịt lợn) cũng cho thấy nhà sản xuất nông nghiệp chủ yếu mang bán sản phẩm của mình cho các chủ vừa, các chành, các thương lái. Từ các sơ đồ trên có thể nhận thấy rõ ràng hệ thống các kênh tiêu thụ sản phẩm do nông dân ĐBSCL sản xuất rất đơn giản, hiệu quả kinh tế chưa cao.



Sơ đồ 1. Kênh tiêu thụ trái cây ở ĐBSCL

III – NHỮNG YẾU TỐ TÁC ĐỘNG VÀO SỰ PHÁT TRIỂN TTNT ĐBSCL:

Như đã trình bày ở trang 16, phát triển thị trường nông thôn ĐBSCL bao gồm 2 quá trình: vừa tạo ra sản phẩm nông nghiệp có chất lượng cao; đồng thời tiến hành công nghiệp hoá – hiện đại hoá nông nghiệp nông thôn,

nhằm hoàn chỉnh phân công lao động trong nông nghiệp, chuyển hóa kinh tế nông nghiệp nông thôn thành nền kinh tế hàng hoá.

Vì vậy những yếu tố tác động vào sự phát triển TTNT ĐBSCL sẽ được chia thành 2 nhóm là nhóm các yếu tố tác động vào sản xuất nông nghiệp nhằm tạo ra sản phẩm nông nghiệp có chất lượng cao; và nhóm các yếu tố tác động vào quá trình công nghiệp hoá – hiện đại hoá nông thôn ĐBSCL:

1. Nhóm các yếu tố tác động vào sản xuất nông nghiệp để tạo ra nông sản có chất lượng cao:

Như ta đã biết nông thôn ĐBSCL đóng góp lượng sản phẩm nông nghiệp khá lớn cho thị trường trong nước và thế giới. Hầu hết các mặt hàng nông sản, nông sản chế biến, hàng tiểu thủ công nghiệp, nhiều loại hàng công nghiệp nhẹ do các địa phương trong vùng sản xuất vừa để tự thỏa mãn (cả trong thành phố, đô thị và nông thôn); vừa cung cấp cho các địa phương khác và xuất khẩu.

Bảng 8, bảng 9 (trang 20) và bảng 10 dưới đây cho thấy lượng nông sản hàng hóa do nông thôn ĐBSCL cung cấp cho thị trường trong nước và quốc tế chiếm tỉ trọng khá lớn.

Bảng 10. Tình hình cung ứng một số mặt hàng chủ lực của ĐBSCL so với cả nước

	2000	2001	2002	2003	Tỉ lệ sử dụng nội vùng (%)
Sản lượng lương thực qui thóc (1.000 tấn)					30
Của ĐBSCL	16.896,9	16.096,7	17.040,0	17.685,7	
Của cả nước	34.535,4	34.270,1	36.961,2	37.454,6	
ĐBSCL/cả nước (%)	48,93	46,97	46,10	47,22	
S.lượng trái cây (triệu tấn):					25
Của ĐBSCL	2,3	2,7	3,0	3,6	
Của cả nước	5	5,91	6,2	7,3	
ĐBSCL/cả nước (%)	46,0	45,7	48,4	49,1	
Giá trị sx thuỷ sản (Giá cố định 1994) (Tỉ đồng):					25% sản lượng sx
Của ĐBSCL	11.339,6	14.977,1	16.337,3	18.992,0	
Của cả nước	21.777,4	25.359,7	27.600,2	30.212,3	
ĐBSCL/cả nước (%)	52,10	59,10	59,19	62,86	
Đàn trâu (1.000 con)					
Của ĐBSCL	63,54	50,73	37,27	36,7	

Của cả nước ĐBSCL/cả nước (%)	2.897,2 2,19	2.807,9 1,80	2.814,4 1,32	2.834,9 1,29	
Đàn bò (1.000 con) Của ĐBSCL Của cả nước ĐBSCL/cả nước (%)	197,21 4.127,9 4,78	219,34 3.899,7 5,62	278,25 4.062,9 6,85	328,2 4.397,3 7,46	7,8
Đàn lợn (1.000 con) Của ĐBSCL Của cả nước ĐBSCL/cả nước (%)	2.978,2 20.193,8 14,75	2.920,4 21.800,1 13,40	3.151,5 23.169,5 13,60	3.448,7 24.879,1 13,86	21
Đàn gia cầm (triệu con) Của ĐBSCL Của cả nước ĐBSCL/cả nước (%)	44,25 196,2 22,55	44,63 218,1 20,46	50,00 233,3 21,43	51,2 254,3 20,13	16,7

(**Nguồn:** Cục Thống kê Cần Thơ và thu thập từ nhiều nguồn của tác giả)

Bảng trên cho thấy tiềm năng sản xuất và cung ứng hàng nông sản của ĐBSCL là rất lớn. Đặc biệt trong số 14 ngành hàng của Việt Nam có lợi thế cạnh tranh (Lúa gạo, Cà phê, Cao su, Hồ tiêu, Điều, Chè, Đường, Ngô, Bông, Rau quả, Thịt heo, Sữa và sản phẩm từ sữa bò, Thủy sản, Giấy và Bột giấy) thì ĐBSCL có khả năng sản xuất lớn tới 9 mặt hàng có thể cho chất lượng cao (Lúa gạo, Hồ tiêu, Đường, Ngô, Bông, Rau quả, Thịt heo, Sữa và sản phẩm từ sữa bò, Thủy sản)... Nhìn chung sản xuất nông nghiệp ở ĐBSCL là sản xuất nhỏ, manh mún, khiến cho chương trình sản xuất hàng nông sản chất lượng cao bị chậm lại. Điều tra và nghiên cứu về TTNT ĐBSCL, chúng tôi rút ra một số nhân tố ảnh hưởng (làm chậm lại) quá trình sản xuất nông sản ở ĐBSCL như sau:

(1) Sản xuất mang tính tự phát, phân tán. Nhiều ngành sản xuất chưa có vùng chuyên canh lớn. Hậu quả là giữa các tỉnh thường có sự trùng lặp trong sản xuất dẫn đến cạnh tranh lẫn nhau trong tiêu thụ sản phẩm.

(2) Giống cây/con chất lượng chưa cao: nhìn chung 60-70% các loại giống cây trồng (trừ lúa) và khoảng 80% giống vật nuôi do các cơ sở tư nhân cung cấp. Nhưng đầu tư nghiên cứu và phát triển ở những nơi này chưa đúng mức nên thường dẫn tới năng suất thấp, khả năng kháng bệnh của cây/con chưa tốt.

(3) Kỹ thuật trong sản xuất và chăm sóc cây/con còn lạc hậu, nông dân ĐBSCL còn bị chi phối nhiều bởi tập quán trong sản xuất: chú ý nhiều đến số lượng, việc quan tâm đến chất lượng còn hạn chế. Nhiều nơi còn lạm

dụng chế phẩm sinh học nông nghiệp, làm ảnh hưởng đến năng suất và chất lượng cây trồng, vật nuôi.

(4) Các hoạt động nghiên cứu phân loại giống, đánh giá các chủng loại cây trồng – vật nuôi để xác định giống có chất lượng cao rất hạn chế hoặc thậm chí chưa được thực hiện ở bất kỳ cơ quan nghiên cứu nào.

(5) Việc nghiên cứu các loại sâu bọ và dịch bệnh gây hại cho sản xuất nông – lâm – ngư nghiệp chưa được đầu tư đúng mức dẫn tới thường xuyên có những vùng trồng lúa hoặc trái cây bị sâu bệnh phá hoại; Tôm/cá chết hàng loạt gây thiệt hại khá lớn cho người sản xuất.

(6) Thu hoạch và bảo quản hàng nông sản còn lạc hậu, đơn giản, hàm lượng khoa học thấp, cơ sở vật chất phục vụ cho bảo quản, vận chuyển chuyên dùng cho nông sản hầu như không có... khiến cho tổn thất sau thu hoạch vượt quá mức trung bình của khu vực và của thế giới. Rất ít tiến bộ kỹ thuật về công nghệ sau thu hoạch theo phương pháp tiên tiến được chuyển giao đến nhà nông.

Hơn nữa, vận chuyển hàng nông sản ở ĐBSCL phần lớn bằng ghe – thuyền; chi phí vận chuyển tuy rẻ nhưng chậm. Vận chuyển hàng hóa bằng đường bộ còn gặp nhiều bất cập do hệ thống giao thông chưa hoàn chỉnh cả về mặt quản lý và kỹ thuật.

Hậu quả là giá thành nông sản cao, ảnh hưởng đến khả năng tiêu thụ hàng hóa và làm giảm tốc độ lưu thông hàng hóa.

(7) Sự gắn kết giữa thương lái (chành/vựa) và các hộ dân rất lỏng lẻo, hầu như không có mối ràng buộc pháp lý nào giữa họ. Hậu quả là khi nông sản có giá, thương lái tới tận ruộng/vườn/ao cá... mua hàng giá cao; khi hàng “dội chợ” họ bỏ mặc nông dân tự xoay sở với thị trường hoặc mua hàng giá rẻ... khiến cho nhà nông thường không yên tâm với khả năng tiêu thụ hàng hóa của mình.

(8) Thông tin về thị trường và các vấn đề có liên quan đến hàng nông sản còn rất hạn chế, đặc biệt là thông tin về thị trường thế giới khiến cho nông dân và doanh nghiệp vẫn còn phải tự đường ra cho hàng hóa của mình (kể cả hàng đặc sản). Hơn nữa hầu như các tỉnh đều chưa có bộ phận đủ khả năng phân tích thông tin, dự đoán nhu cầu thị trường nhằm đề ra chiến lược trồng trọt phát triển thị trường thích hợp và chủ động.

(9) Tư tưởng tiểu nông còn ăn sâu vào tiềm thức của người sản xuất nông nghiệp ở ĐBSCL. Mặt khác do dân trí thấp, người nông dân vẫn mắc

nhiên chấp nhận những tác động chính của thiên nhiên, điều kiện thời tiết vào kết quả sản xuất nông nghiệp.

(10) Diện tích đất sản xuất nông nghiệp ngày càng giảm do:

+ Nhiều hộ nông dân trong hơn 10 năm qua đã không giữ được đất và trở thành người làm mướn theo mùa vụ. Tỷ lệ người không có đất hoặc quá ít đất ở ĐBSCL là 14,4%; trong đó hộ hoàn toàn không có đất canh tác chiếm 5,7%.

+ Quá trình đô thị hóa (ĐTH) khiến cho một bộ phận đất nông nghiệp chuyển đổi sang chức năng công nghiệp – thương mại và dịch vụ. ĐTH làm tăng nhu cầu về nhà ở, về việc xây dựng nhà xưởng, xí nghiệp khu công nghiệp... cũng góp phần làm giảm diện tích đất canh tác nông nghiệp.

Tình trạng chuyển đổi đất nông nghiệp sang mục đích sử dụng khác một cách thiếu khoa học, thiếu kế hoạch, khiến cho sản xuất nông nghiệp ở ĐBSCL đã nhỏ bé lại càng trở nên manh mún, không đủ sức đáp ứng yêu cầu của nền sản xuất lớn hiện đại trong những năm qua. Đồng thời tỷ lệ thất nghiệp và thiếu việc làm ở nông thôn ĐBSCL tăng lên, mặc dù tỷ lệ sử dụng thời gian lao động của người dân nông thôn có tăng lên.

(11) Mặc dù hàng nông sản của ĐBSCL đã có thị trường nội địa và nhiều mặt hàng XK. Nhưng thị trường tiêu thụ nông sản vẫn còn nhiều hạn chế và bất bình. Nhiều loại nông sản bị lệ thuộc vào thị trường nước ngoài nên khi thị trường có biến động, nhà nông lại lao đao như trái cây, hàng thủy hải sản, bông...

Những năm gần đây, cùng với sự quan tâm của nhà nước về phát triển TTNT nói chung và chiến lược phát triển ĐBSCL nói riêng, các địa phương trong vùng, các cấp chính quyền cũng có nhiều nỗ lực trong việc tìm kiếm, đầu tư, xây dựng các kế hoạch phát triển kinh tế xã hội nhằm gia tăng thu nhập dân chúng, giải quyết việc làm cho người lao động. Nhiều mô hình phát triển ở các địa phương đã góp phần tích cực khắc phục những tác động kể trên, nhưng tốc độ lưu thông hàng hóa ở ĐBSCL vẫn chưa tương xứng với tiềm năng của khu vực. Một số mô hình ở một số tỉnh:

+ An Giang có kế hoạch miễn giảm thuế thu nhập doanh nghiệp trong 5 năm đầu, cho vay vốn với lãi suất ưu đãi đặc biệt để khuyến khích đầu tư vào việc xây dựng các siêu thị, trung tâm thương mại; miễn giảm thuế thu nhập mặt bằng, thuế thu nhập doanh nghiệp cho doanh nghiệp thương mại trong 5 năm đầu và cho vay vốn ưu đãi để thu hút thương nhân vào buôn bán trong

các siêu thị, trung tâm thương mại làm thay đổi bộ mặt thị trường nông thôn của tỉnh.

+ Cà Mau có kế hoạch cấp đất sản xuất, đất ở và thực hiện những chính sách ưu đãi khác như trợ giá, trợ cước giúp đỡ đồng bào dân tộc khắc phục khó khăn, gia tăng sản xuất và tăng thu nhập. Vì Cà Mau hiện có khoảng 5.168 hộ đồng bào dân tộc (phần lớn là dân tộc Khơme), tỉ lệ hộ nghèo chiếm tới trên 30%. Nhiều người, nhiều hộ hiện chưa có hoặc thiếu đất sản xuất, thiếu đất ở, còn gặp nhiều khó khăn về những điều kiện sinh hoạt tối thiểu như thiếu vốn, thiếu việc làm, nhà cửa tạm bợ, dân trí thấp...

+ Bạc Liêu, Sóc Trăng tích cực giải ngân vốn vay cho hộ nghèo nhằm giúp các hộ dân có vốn sản xuất – kinh doanh, tăng thu nhập...

Tôm cá thương phẩm có giá trị cao được khai thác từ biển đang là nguồn lợi lớn của Bạc Liêu. Vì vậy bảo vệ nguồn lợi của biển cũng là một trong những chương trình được tỉnh chú trọng để giúp ngư dân kéo dài thời gian khai thác biển, tạo nền móng cho sự ổn định mức sống người dân.

+ Tiền Giang đẩy mạnh công tác khuyến ngư, hướng dẫn người dân phát triển nghề phụ trong mùa lũ để giảm nghèo, tăng thu nhập như việc nuôi cá dưới tán rừng tràm vào mùa lũ (từ tháng 5 đến tháng 10) có thể cho mức thu nhập bình quân 35 triệu đồng/ha.

Ngoài ra nhiều tỉnh cũng đã và đang triển khai các hình thức hỗ trợ người nghèo bằng cách “cho vay thêm” từ ngân sách của tỉnh (ngoài phần hỗ trợ của Chính phủ) đối với những hộ gặp nhiều khó khăn với các chính sách, biện pháp như cho vay với lãi suất đặc biệt ưu đãi ($\leq 0,5\%$ /tháng), có thời gian ân hạn, thời hạn cho vay dài... Đặc biệt đối với những cụm tuyến dân cư vượt lũ ở các tỉnh như Kiên Giang, Long An, Đồng Tháp...

2. Nhóm các yếu tố tác động vào quá trình công nghiệp hoá – hiện đại hoá nông nghiệp – nông thôn ĐBSCL:

Tuy được coi là gương mặt của nông nghiệp Việt Nam với 3 thế mạnh chủ yếu là lúa gạo, thủy hải sản và trái cây nhưng đặc điểm nổi bật về kinh tế của ĐBSCL là công nghệ sản xuất - chế biến trong nông nghiệp còn lạc hậu và phát triển chậm (chủ yếu tập trung vào chế biến thủy hải sản), kết cấu hạ tầng thấp kém, hệ thống điện chưa hoàn chỉnh, giao thông vận tải khó khăn...

Những năm gần đây, ĐBSCL đã và đang được đầu tư theo hướng CNH-HĐH nông nghiệp - nông thôn và chuyển dịch cơ cấu sản xuất theo

hướng tăng hiệu quả. Cụ thể là: từ năm 1996, Thủ tướng Chính phủ đã có quyết định 99/TTg (ngày 9/2/1996) về định hướng dài hạn và kế hoạch 5 năm 1996 – 2000 về phát triển thị trường nông thôn. Năm 2001 Thủ tướng ban hành tiếp Quyết định 173/2001/QĐ-TTg (ngày 6/11/2001) về phát triển kinh tế – xã hội vùng ĐBSCL. Ngày 20/1/2003 Bộ Chính trị đã ra Nghị quyết về phương hướng, nhiệm vụ, giải pháp phát triển kinh tế – xã hội và bảo đảm an ninh, quốc phòng vùng ĐBSCL thời kỳ 2001 – 2010 và ngày 23-24/8/2004 tại An Giang đã diễn ra Hội nghị Ban công tác ĐBSCL dưới sự chủ trì của Phó Thủ tướng Nguyễn Tấn Dũng.

Thời gian gần đây, các tỉnh, các địa phương và các cơ quan nghiên cứu còn quan tâm nhiều đến chương trình “Phát triển kinh tế địa phương” do Tổ chức hợp tác kỹ thuật Đức giới thiệu. Chương trình này được đặc biệt quan tâm tại ĐBSCL, vùng đất nhiều tiềm năng phát triển mạnh về nông nghiệp và đang tìm kiếm các cơ hội thu hút đầu tư, tiến hành công nghiệp hoá – hiện đại hoá để đẩy mạnh tốc độ phát triển kinh tế của vùng.

Tuy nhiên còn một số vướng mắc, được coi là những lực cản ảnh hưởng đến tốc độ CNH – HĐH nông nghiệp nông thôn ĐBSCL. Những tác động đó là:

- Giá cả nông sản, thủy sản ngày một xuống thấp, trong khi sản lượng ngày càng tăng và thiên tai ngày một nặng nề hơn.
- Chuyển dịch cơ cấu sản xuất nông nghiệp chậm, mang tính tự phát và lúng túng, kém hiệu quả. Nguyên nhân có một phần từ việc xây dựng, điều chỉnh qui hoạch chưa phù hợp với thực tiễn ở các địa phương.
- Chủ trương đẩy mạnh sản xuất và cung ứng giống cây trồng - vật nuôi có năng suất, chất lượng cao mới tập trung vào giống lúa, ngô, bông; nhiều lĩnh vực còn bị bỏ ngỏ như cây ăn trái, hồ tiêu, gia súc, gia cầm...
- Phát triển vùng nguyên liệu nói chung chưa thoát khỏi tình trạng không gắn với công nghiệp chế biến và thị trường tiêu thụ.

Mặc dù vậy quá trình CNH – HĐH nông nghiệp – nông thôn ĐBSCL thời gian qua cũng đã đưa đến một số kết quả khả quan: năm 2003 một số chỉ tiêu của ĐBSCL được xếp vào hàng thứ 3 so với các vùng kinh tế khác.

Bảng 11. Tình hình hoạt động của 8 vùng kinh tế năm 2003 (xếp theo thứ tự vùng có nhiều hộ kinh doanh thương mại nhất)

Vùng kinh tế	Số cơ sở sản xuất công nghiệp	Giá trị sản xuất công nghiệp (tỉ đồng)	Số hộ kinh doanh thương mại dịch vụ
--------------	-------------------------------	--	-------------------------------------

	Số cơ sở	Tỉ lệ %	Giá trị	Tỉ lệ %	
Vùng ĐBSH	313.269	40,78	102.825	33,94	374.093
Vùng Đông Nam bộ	90.320	11,76	127.481	42,07	368.006
Vùng ĐBSCL	90.658	11,80	24.260	8,01	359.371
Vùng Đông Bắc	37.513	4,88	15.001	4,95	337.246
Vùng DHNTB	82.002	10,68	17.432	5,75	305.257
Vùng Bắc Trung bộ	132.666	17,27	11.101	3,36	291.124
Vùng Tây Nguyên	12.510	1,63			
Vùng Tây Bắc	9.143	1,19			
Tổng cộng	768.081	100	302.990	100	

(Nguồn: Viện Khoa học xã hội vùng Nam bộ)

Bảng trên cho phép rút ra nhận định khả quan là ĐBSCL có khả năng đạt mức phát triển cao hơn nữa nếu được đầu tư đúng hướng và trọng tâm.

Mục tiêu phát triển của ĐBSCL những năm tới là vừa phải đảm bảo cung cấp lương thực – thực phẩm cho cả nước không bị thiếu hụt, nhưng vẫn phải thực hiện CNH – HĐH nông thôn, chuyển một bộ phận đất nông nghiệp sang phục vụ phát triển đô thị để nâng cao đời sống người nông dân.

Vì vậy, để đạt được mục tiêu phát triển TTNT ĐBSCL, các địa phương cần chú ý:

- Chú trọng phát triển đô thị theo “chiều sâu”, hạn chế phát triển theo “chiều rộng” và dựa trên đặc trưng nông nghiệp của vùng để bảo toàn đất nông nghiệp và phát triển nông nghiệp.

- CNH – HĐH nông nghiệp, nông thôn và phát triển đô thị nhưng phải dựa trên thế mạnh của hoạt động nông nghiệp.

- Cũng nên học theo kinh nghiệm Trung Quốc trong phát triển đô thị là phải dựa trên thế mạnh loại hình ngành nghề, tài nguyên, nhân lực và đặc điểm từng vùng.

IV – KINH NGHIỆM PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG NÔNG THÔN Ở MỘT SỐ NƯỚC:

1. Kinh nghiệm Trung Quốc:

Hiện nay Trung Quốc đã tiến vào hàng ngũ những nước phát triển có mức thu nhập trung bình, kinh tế phát triển linh hoạt, mức tiêu dùng của người dân tăng mạnh. Các số liệu thống kê năm 2004 cho thấy rõ điều đó.

Thu nhập bình quân đầu người của dân thành thị là 15.637,8 nhân dân tệ (khoảng 1.884 USD), tăng 12,6% so với năm 2003; Chi tiêu tiêu dùng

bình quân đầu người đạt 12.200,4 nhân dân tệ (khoảng 1.470 USD), tăng 9,7% so với năm 2003.

Thu nhập thuần nông bình quân đầu người của nông dân là 7.172 nhân dân tệ (864,1USD), tăng 10,4% so với năm 2003; Chi tiêu tiêu dùng bình quân đầu người của nông dân đạt 4.886 nhân dân tệ (khoảng 588,7USD), tăng 5% so với năm 2003. Mặc dù khoảng cách thu nhập giữa thành thị và nông thôn vẫn còn khá lớn (chẳng hạn thu nhập của vùng nông thôn thành phố Bắc Kinh vẫn lạc hậu so với thành thị 8 năm).

Có được những thành tựu trên đây là do trong kế hoạch phát triển kinh tế, Trung Quốc đã áp dụng thành công nhiều chiến lược; trong đó có những giải pháp phát triển bền vững thị trường nông thôn. Có thể tóm tắt một số kinh nghiệm của Trung Quốc trong thời gian qua

**** Tăng cường đầu tư cho chương trình xoá đói giảm nghèo, tăng thu nhập của nông dân để kích cầu:***

Trung Quốc hiện có 200 triệu người nghèo khổ, trong đó có khoảng 60 triệu người sống với mức 869 nhân dân tệ (khoảng 1,6 triệu đồng Việt Nam/năm); trong khi chuẩn nghèo của thế giới là 2USD/người/ngày. Vì vậy Trung Quốc đã chi 1,4 tỉ USD cho công cuộc xoá đói giảm nghèo trong năm 2004; từ đó mới tạo tiền đề cho việc tăng sức mua có khả năng thanh toán của người dân.

Chương trình kích cầu của Trung Quốc được bắt đầu từ chương trình xoá bỏ các loại phí và thuế đánh vào nông dân nông thôn. Công cuộc cải cách hệ thống phí và thuế nông nghiệp của Trung Quốc bắt đầu từ năm 2000 đã giúp nông dân giảm bớt gánh nặng chi phí. Ngoài ra Trung Quốc còn thực hiện việc cắt giảm nhân sự điều hành tại các làng, xã và thị trấn cùng cấp. Kết quả là nông dân đã giảm được 30% gánh nặng về tài chính.

Trước khi cải cách, mỗi năm nông dân phải nộp 120 tỉ nhân dân tệ (khoảng 15-17 tỉ USD) cho chính quyền Trung ương và địa phương; như vậy trung bình 1 nông dân phải nộp tới 150 tệ, đây là một gánh nặng khá lớn đối với nông dân. Năm 2004 nông dân Trung Quốc đã được giảm khoảng 3,6 tỉ USD tiền thuế. Bên cạnh đó chính phủ Trung Quốc cũng tăng cường kiểm soát chính quyền địa phương nhằm ngăn chặn việc lạm dụng chức quyền để thu các loại thuế không đúng qui định... Những biện pháp được đẩy mạnh đã góp phần nâng cao thu nhập cho người nông dân.

**** Đẩy nhanh tốc độ đô thị hoá, tăng tốc độ công nghiệp hoá hiện đại hoá nông thôn:***

Chủ trương phát triển kinh tế nhiều ngành nghề ở nông thôn được công bố vào tháng 4/1981, nhằm thu hút một lượng lớn lao động dôi dư từ nông nghiệp vào sản xuất các sản phẩm không cần đến đất trồng trên cơ sở tận dụng mọi nguồn nguyên liệu, ngành nghề truyền thống ở nông thôn.

Theo định hướng trên, bắt đầu từ tháng 6/1984 ở nông thôn TQ xuất hiện loại hình doanh nghiệp mới: “Xí nghiệp Hương trấn”. Sản xuất nông nghiệp vốn là một nghề truyền thống chính của nông thôn TQ, nhưng đã phải từng bước nhường chỗ cho các lĩnh vực mới, trước hết là công nghiệp Hương trấn. Các xí nghiệp này đóng vai trò rất quan trọng trong việc cải thiện đời sống nông dân, làm thay đổi diện mạo của nông thôn TQ.

Sau 5 năm thực hiện, đến năm 1989 nền kinh tế nông thôn Trung Quốc đã hình thành một hệ thống giống như hệ thống của nền kinh tế quốc dân, bao gồm 3 lĩnh vực: thứ nhất là những ngành nghề vốn có trước đây của nông nghiệp; thứ hai là những ngành thuộc công nghiệp Hương trấn và xây dựng; thứ ba gồm giao thông, vận tải, thương nghiệp và dịch vụ

Sau 20 năm thực hiện chương trình, đến nay các doanh nghiệp nông thôn đã làm thay đổi toàn cảnh khu vực kinh tế nông thôn của Trung Quốc. Các “xí nghiệp hương trấn” có vai trò đặc biệt quan trọng trong quá trình đô thị hóa, CNH – HĐH nông nghiệp, nông thôn: người nông dân không cần về thành phố vẫn có việc làm, vẫn có cơ hội tăng thu nhập.

**** Mở dịch vụ bảo hiểm cho nông dân (đặc biệt đối với bảo hiểm nông nghiệp) nhằm giảm bớt rủi ro, góp phần nâng cao thu nhập của họ:***

Theo đánh giá của các nhà khoa học: trên 900 triệu nông dân trên thế giới vốn thường phải đối diện với rủi ro trong nông nghiệp, vì vậy mất mùa thường xuyên là nỗi lo của họ. Dịch vụ bảo hiểm nông nghiệp sẽ giúp nông dân yên tâm với sản xuất ruộng vườn và tăng khả năng thu nhập.

Tháng 9/2004 Trung Quốc đã cho ra đời dịch vụ bảo hiểm nông nghiệp với mức đền bù 30% đối với bất kỳ thiệt hại bất thường nào xảy ra, bước đầu Trung Quốc mới chỉ tập trung vào 2 lĩnh vực trồng trọt và chăn nuôi. Tuy vậy dịch vụ này đã thu hút được trên 20% hộ nông dân Trung Quốc tham gia vì nó thực sự là chỗ dựa cho nông dân và mục tiêu của nó là chia sẻ bớt rủi ro đối với nông dân trong sản xuất nông nghiệp.

2. Kinh nghiệm Thái Lan:

(1). Tập trung vốn cho phát triển kinh tế làm nền tảng để tăng thu nhập người dân, kích thích tiêu dùng và phát triển thị trường nông thôn:

Năm 2000, Thái Lan vừa thoát ra khỏi tình trạng khủng hoảng kinh tế, vì vậy Chính phủ Thái Lan đã thực hiện chương trình kích thích tăng trưởng kinh tế nhằm phục hồi kinh tế và tăng tiêu dùng trong dân chúng đặc biệt ở thị trường nông thôn. Những biện pháp thực hiện trong chương trình:

- Kích thích kinh tế tập trung vào việc cắt giảm thuế, tăng vốn tín dụng hỗ trợ cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, đặc biệt đối với những doanh nghiệp sản xuất – kinh doanh hàng nông sản xuất khẩu.

- Tạm ngừng việc thu các khoản đóng góp của nông dân vào Quỹ An sinh xã hội trong khu vực kinh tế tư nhân. Tuy nhiên quỹ này vẫn tiếp tục hoạt động với số vốn khoảng 275 triệu USD với 6 triệu lao động trong khu vực kinh tế tư nhân ở nông thôn.

- Rót thêm tiền cho Ngân hàng Nông nghiệp và các HTX nông nghiệp để nâng cao khả năng cung cấp tín dụng cho nông dân. Đặc biệt có chương trình ưu đãi tín dụng cho các hộ nông dân nghèo.

- Kêu gọi sự giúp đỡ của các nhà tài trợ quốc tế để tăng vốn cho chương trình kích thích tăng trưởng kinh tế trong giai đoạn này.

Kết quả là: ngoài việc tăng tốc độ tăng trưởng kinh tế quốc gia, Thái Lan còn đạt mức tiêu dùng trong khu vực nông thôn lên khá cao. Riêng lượng hàng tiêu dùng nhập khẩu tăng 18,2% so với trước khi khủng hoảng.

(2). Chính phủ Thái Lan chủ trương đẩy mạnh công nghiệp hóa nông thôn, tạo thêm việc làm phi nông nghiệp, tăng thu nhập cho cư dân nông thôn. Kết quả là các hoạt động phi nông nghiệp ở nông thôn đã góp phần tích cực cho việc gia tăng thu nhập của các nông hộ. Nói cách khác hoạt động phi nông nghiệp ở nông thôn Thái Lan đã trở thành nguồn quan trọng trong tổng thu nhập ở nông thôn (chiếm tới 46-60% thu nhập của nông hộ).

(3). Chính phủ hỗ trợ cho các chương trình tập trung vào sản phẩm nông nghiệp mũi nhọn của địa phương nhằm tăng giá trị hàng hoá, tăng thu nhập của người nông dân, rút ngắn khoảng cách giữa thu nhập thành thị và nông thôn, bằng cách đó kích cầu làm phát triển thị trường nông thôn.

Thái Lan là nước xuất khẩu gạo lớn nhất thế giới và xuất khẩu nông sản có tiếng trong khu vực, và có mức tăng trưởng kinh tế khá trong thời gian dài; nhiều ngành công nghiệp và dịch vụ có mức tăng trưởng cao. Nhưng khoảng cách giàu nghèo giữa các vùng, giữa khu vực thành thị và

nông thôn thực sự là vấn đề nan giải đối với Thái Lan. Đặc biệt đối với khu vực thuần nông vẫn còn tụt hậu nhiều so với khu vực thành thị, Chính phủ Thái Lan cũng nhận thấy khó vực dậy nông thôn nếu không có những chiến lược đúng đắn.

Năm 2001 Chính phủ Thái Lan đã đưa ra một số chính sách biện pháp hỗ trợ cho các vùng thuần nông thực hiện chương trình “mỗi làng một sản phẩm” (hỗ trợ mỗi làng nghề 1 triệu Baht để phát triển sản phẩm), căn cứ vào lợi thế so sánh của làng để dồn sức phát triển sản phẩm mũi nhọn.

Sau 3 năm thực hiện, kết quả thật bất ngờ: thu nhập một số vùng áp dụng đã tăng lên thấy rõ, có những vùng tăng lên gấp 10 lần: mức thu nhập của khu vực nông thôn năm 2001 là 215 triệu Bath tăng lên 33 tỉ Bath năm 2002 và 52 tỉ Bath năm 2003. Thành công của chương trình không những góp phần vào tăng trưởng GDP cả nước mà còn giúp người nông dân làm giàu, tăng thu nhập và tăng khả năng tiêu dùng sản phẩm.

(4). Thiết lập hệ thống phân phối hàng hoá hiện đại và khoa học, tạo kênh phân phối hợp lý, giúp nhà nông tiêu thụ sản phẩm nhanh và hiệu quả hơn bằng cách tạo mối liên kết, hợp tác chặt chẽ giữa nhà phân phối và nhà sản xuất nhằm giảm thiểu chi phí trong quá trình lưu thông hàng hoá thông qua hệ thống chợ bán buôn nông sản, qua đó giữ giá thu mua cho người sản xuất và giá bán ổn định cho người tiêu dùng.

3. Bài học kinh nghiệm cho phát triển TTNT ĐBSCL:

** Tích cực đầu tư cho các chương trình hướng vào mục tiêu tăng thu nhập của nông dân để kích cầu:*

- Miễn thuế nông nghiệp, đồng thời giảm các loại phí không cần thiết là góp phần trợ cấp trực tiếp cho nông dân, giúp họ tăng thu nhập, có điều kiện tăng khả năng chi tiêu.

Muốn làm tốt điều này phải đẩy mạnh cải cách hành chính, mà trước hết là công tác đào tạo và đào tạo lại cán bộ địa phương ở vùng nông thôn.

- Đẩy mạnh chuyển giao công nghệ và dạy nghề cho nông dân, giúp họ có công cụ tiên tiến trong sản xuất hàng nông sản, tăng năng suất lao động, tăng thu nhập.

Nông dân Việt Nam nói chung và nông dân ĐBSCL nói riêng hiện rất cần kỹ thuật cao để ứng dụng vào sản xuất nông nghiệp. Tuy nhiên ở các địa phương, nông dân tiếp nhận công nghệ cao rất máy móc. Vì thế muốn thành công trong việc chuyển giao công nghệ cho nông dân phải lựa chọn

loại công nghệ phù hợp và tạo cơ sở ban đầu giúp nông dân tiếp nhận công nghệ một cách tốt nhất.

Hiện có 5 rào cản ở ĐBSCL trong việc tiếp nhận công nghệ vào sản xuất nông nghiệp, đó là: cơ sở hạ tầng, thị trường, hình thức khuyến nông, trình độ tiếp thu công nghệ của nông dân và phương pháp khuyến nông; trong đó trình độ tiếp thu công nghệ của nông dân và phương pháp khuyến nông là những yếu tố quyết định đến khả năng chuyển giao công nghệ vào sản xuất đồng ruộng.

Muốn chuyển giao công nghệ cho nông dân đạt hiệu quả tốt phải nắm được đặc điểm của nông dân là “trăm nghe không bằng một thấy”, như vậy khuyến nông viên phải tăng cường hơn nữa hình thức tổ chức những buổi “trình diễn cụ thể” mới nâng cao hiệu quả giúp nông dân nhớ lâu và ứng dụng luôn vào sản xuất nông nghiệp.

*** *Đẩy nhanh tốc độ đô thị hoá, tăng tốc độ công nghiệp hoá hiện đại hoá nông thôn*** để tăng tốc độ chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng đẩy mạnh sản xuất công nghiệp và dịch vụ:

Một minh chứng rõ ràng nhất là từ khi Tp. Cần Thơ trở thành thành phố trực thuộc trung ương (tháng 1/2004), các nhà đầu tư trong và ngoài nước đã chú ý nhiều hơn đến thành phố này: 6 tháng đầu năm 2004, các khu công nghiệp Cần Thơ đã thu hút được 73,5 triệu USD, tăng trên 360% so với cùng kỳ năm 2003. (Trong khi 6 tháng đầu năm 2003, cả 4 khu công nghiệp ở Cần Thơ chỉ thu hút được 15,7 triệu USD).

Đẩy nhanh tốc độ đô thị hóa không những là động lực thúc đẩy phát triển thị trường ĐBSCL, đồng thời còn tạo ra cơ hội hạn chế những bất lợi của nông nghiệp. Theo dự kiến của Viện Nghiên cứu quản lý Kinh tế Trung ương: đến năm 2010 tỉ lệ ĐTH ở ĐBSCL là 35% và sẽ có khoảng 7,5 triệu dân sinh sống trên diện tích khoảng 60.000ha đất đô thị.

Đẩy nhanh tốc độ xây dựng cụm tuyến dân cư với yêu cầu đạt chất lượng cao, nhằm giúp người dân “an cư”, tạo tiền đề cho chương trình “lạc nghiệp”. Thực tế ở vài địa phương đã xây dựng thành công những cụm tuyến dân cư vượt lũ, giúp cho tình hình kinh tế – xã hội của địa phương ổn định, tăng trưởng kinh tế năm sau cao hơn năm trước, tỉ lệ hộ nghèo giảm dần như Đồng Tháp, An Giang, Vĩnh Long...

Tuy nhiên nguồn vốn do ngân sách cấp chuyển về địa phương chậm, cơ chế xin cho vẫn còn là lực cản, khiến cho chương trình giúp dân an cư ở nhiều nơi còn diễn ra rất chậm.

**** Áp dụng nhiều biện pháp để tăng cường đầu tư cho chương trình xóa đói giảm nghèo, tăng thu nhập cho nông dân:***

Muốn phát triển TTNT, phải tăng thu nhập cho nông dân, từ đó mới có cơ sở để kích cầu. Những biện pháp có thể áp dụng:

- Hướng dẫn và hỗ trợ nông dân thực hiện các hoạt động phi nông nghiệp, tận dụng thời gian nông nhàn, nhằm tăng thêm thu nhập cho họ. Vì cùng với sự phát triển kinh tế theo hướng đa dạng hóa ngành nghề, nhiều xã ở một số tỉnh ĐBSCL đã có hệ thống những ngành nghề phi nông nghiệp, vừa khắc phục thất nghiệp trong thời gian nông nhàn, vừa mang lại thu nhập đáng kể cho nông dân.

Chẳng hạn những tỉnh có tiềm năng về lúa gạo (An Giang, Kiên Giang, Đồng Tháp, Cần Thơ...) có những vừa chuyên xay xát, chế biến gạo, ngô; Những tỉnh có tiềm năng về thủy hải sản (An Giang, Đồng Tháp...) có nhiều hộ gia đình chuyên làm mắm, nhiều công ty chế biến thủy hải sản ra đời năm 2002 – 2003; những tỉnh có tiềm năng về trái cây phát triển nghề chế biến như kẹo dừa Bến Tre, chuối sấy Tiền Giang, bánh tráng Cần Thơ, Trà Vinh, nghề làm đường thốt nốt... Nhiều ngành khác như đan lát, dệt thổ cẩm, chằm nón... cũng phát triển mạnh ở một số tỉnh như Cần Thơ, Vĩnh Long, Trà Vinh...

Ngành may công nghiệp cần nhiều lao động phổ thông cũng đang phát triển mạnh ở ĐBSCL: hiện có khoảng 30 công ty, xí nghiệp may thu hút gần 24.000 lao động và đem đến cho ĐBSCL khoảng 1.000 tỉ đồng doanh thu do may gia công mỗi năm. Song các trung tâm dạy nghề cũng chỉ cung cấp được 10% số lượng lao động do khả năng tiếp thu của người lao động bị hạn chế, mặc dù mức dư thừa lao động ở đây khá cao. Do thiếu hụt lao động có chất lượng cao nên nhiều doanh nghiệp phải tuyển lao động từ tỉnh khác như Tp.HCM, Đồng Nai, Hưng Yên, Hải Dương...

- Tổ chức những “cửa hàng đặc biệt” chuyên bán hàng cho người nghèo, các đối tượng chính sách. Đây là một hệ thống các cửa hàng tự nguyện làm công tác từ thiện với mục tiêu thực hiện công tác xã hội vừa giúp người nghèo có điều kiện được mua nhu yếu phẩm với giá rẻ, vừa giúp nhà sản xuất có nơi tiêu thụ hàng giá rẻ phù hợp với khả năng thanh toán của nông dân ở vùng sâu, vùng xa, vùng đồng bào dân tộc có thu nhập thấp.

- Ngoài việc khuyến khích nông dân phát triển nghề phụ, địa phương cũng cần giảm các loại phí và lệ phí mà nông dân phải đóng góp vì hiện nay tình trạng “khoan sức dân” còn nặng nề ở nông thôn ĐBSCL. Hầu hết các công trình công cộng như điện, đường, trường, trạm... ngoài nguồn vốn ngân sách cấp, nhiều địa phương còn huy động sự đóng góp từ nông dân.

Mặc dù có mặt tích cực là tăng thêm nguồn vốn đầu tư cho các công trình công cộng. Nhưng mặt khác, do thu nhập của nông dân thấp, việc “khoan sức dân” như vậy sẽ tăng thêm phần khó khăn cho nông dân. Ví dụ việc xây bờ kè để bảo vệ dân cư, nhiều địa phương (như Đồng Tháp, Cà Mau, An Giang...) huy động từ sự đóng góp của các hộ gia đình. Nhưng hiệu quả xây dựng không cao, các công trình không được giám sát kỹ dẫn tới thời gian thi công kéo dài, chất lượng kém... điều đó làm mất lòng tin trong dân chúng và lãng phí tiền của của nông dân.

Một vướng mắc lớn trong phát triển nghề phụ ở ĐBSCL là thiếu lao động có trình độ mặc dù đó là những lao động phổ thông. Hầu hết các trung tâm dịch vụ – việc làm thừa nhận chỉ có thể đáp ứng từ 5 – 10% nhu cầu cho các nhà tuyển dụng.

Vì vậy địa phương phải có kế hoạch trước hết là đào tạo đội ngũ giáo viên nghề cho vững, từ đó mới cho ra đời lớp công nhân có trình độ cao đáp ứng yêu cầu hội nhập của ĐBSCL.

**** Nên dựa theo mô hình “Xí nghiệp hương trấn” của Trung Quốc để Xây dựng “Làng nông thôn hiện đại” ở ĐBSCL:***

Mục tiêu của chương trình là tạo nên một thị trường nông thôn phát triển toàn diện, bền vững về kinh tế – xã hội; tích cực xóa đói – giảm nghèo. “Làng nông thôn hiện đại” sẽ được đầu tư phát triển hệ thống cơ sở hạ tầng, phát triển sản xuất hàng hóa theo hướng đa dạng hóa sản phẩm, tạo việc làm ổn định cho nông dân nhằm tạo điều kiện nâng cao và đa dạng thu nhập của người nông dân.

Do nguồn vốn của các địa phương còn hạn hẹp, nên việc đầu tư xây dựng “Làng nông thôn hiện đại” nên thực hiện theo hình thức “cuốn chiếu”: bắt đầu từ những xã, ấp có điều kiện phát triển mạnh về thương mại – dịch vụ hay ngành nghề phụ hay du lịch để xây dựng trước. Như ở An Giang, chọn Tân Châu để xây dựng “Làng nông thôn hiện đại” trước vì nơi đây có nghề dệt tơ truyền thống; Lựa Tân Châu đã nổi tiếng ở thị trường quanh vùng như Thái Lan, Campuchia.

* Tập trung phát triển những làng nghề truyền thống dựa trên cơ sở ngành nghề truyền thống như làng gốm sứ, nấm rơm ở Vĩnh Long; Làng dừa ở Bến Tre;

Bến Tre được công nhận là nơi có qui mô sản xuất và cung cấp cây giống lớn nhất cả nước vào đầu năm 2005. Điều này đã được ghi chép trong Trung tâm sách kỷ lục Việt Nam. Đặc biệt là huyện Chợ Lách hiện có khoảng 8.000 hộ lai tạo cây giống chuyên nghiệp đạt chất lượng cao. Bình quân mỗi năm chợ Lách cung cấp cho thị trường các tỉnh khoảng 16 – 17 triệu cây giống các loại.

**** Phát hành trái phiếu Chính phủ nhằm tăng cường huy động nguồn vốn nhân rồi*** trong nhân dân để đầu tư cho xây dựng cơ sở hạ tầng kinh tế ở ĐBSCL. Đây là một trong những giải pháp Trung Quốc đã áp dụng để tăng mức độ đầu tư vào các dự án công cộng.

Trong Hội nghị về qui hoạch hạ tầng giao thông ĐBSCL tổ chức tại Cần Thơ ngày 15-16/2/2005, bộ Giao thông vận tải đã đánh giá: ĐBSCL luôn được đánh giá có tiềm năng lớn về nông nghiệp, thủy sản, dầu khí, du lịch và là vùng đất có vị trí quan trọng trong sự phát triển chung của cả nước. Nhưng mạng lưới giao thông – vận tải của ĐBSCL hiện rất yếu kém, không theo kịp (thậm chí còn là lực cản) sự phát triển kinh tế – xã hội toàn khu vực. Để xây dựng hoàn chỉnh mạng lưới giao thông vận tải của ĐBSCL từ nay đến năm 2010, cần phải có 60.782 tỉ đồng, trong khi khả năng cân đối từ các nguồn của ngân sách trung ương và địa phương chỉ giải quyết được khoảng 2/3 số vốn. Số tiền 20.000 tỉ đồng cần phải được huy động từ nguồn vốn nhân rồi trong nhân dân và đóng góp của các nhà hảo tâm trong và ngoài nước.

TÓM TẮT CHƯƠNG I

Nghiên cứu về TTNT ĐBSCL cho phép rút ra một số kết luận về những lợi thế và hạn chế đối với sự phát triển TTNT ĐBSCL:

1. Những lợi thế:

- Điều kiện tự nhiên, đất đai, khí hậu:

ĐBSCL là nơi đất đai màu mỡ, khí hậu ôn hòa nên nông thôn ĐBSCL có nhiều lợi thế phát triển các ngành nghề kinh tế đa dạng nhất trong cả nước. Đặc biệt nhiều mặt hàng nông sản của nông thôn ĐBSCL vừa cung cấp cho thị trường nội địa, vừa có khả năng mang lại giá trị xuất khẩu cao.

- Lợi thế về con người:

Người dân ĐBSCL năng động, nhạy bén, thích nghi kịp thời với những biến động của thị trường. Đặc biệt trong hoạt động thương mại thì thương lái, người mua gom (chủ

vựa) ở ĐBSCL xuất hiện trước nhất và là những người có kinh nghiệm về phát triển kinh tế thị trường sớm nhất so với các vùng khác trong cả nước.

- Lợi thế về môi trường thương mại:

Chính sách kinh tế đối với nông thôn của Đảng và Nhà nước ngày càng hoàn thiện, có những thay đổi cơ bản theo hướng kinh tế thị trường, phát triển thương mại nhiều thành phần. Đặc biệt là tư tưởng chủ đạo đối với kinh tế nông thôn. Những chủ trương chính sách của nhà nước gần đây đã thừa nhận kinh tế hộ gia đình như là một đơn vị kinh tế cơ sở cần phải được hỗ trợ và tạo điều kiện để phát triển.

Những chủ trương này tạo điều kiện thuận lợi cho ĐBSCL phát huy tối đa mọi nguồn lực để phát triển nền thương mại hoàn chỉnh cả ở trong nước và trên thị trường thế giới. Góp phần tăng mức lưu chuyển hàng hóa, bán buôn và bán lẻ ở TTNT ĐBSCL.

Thành phố Cần Thơ mới được nâng cấp thành đô thị loại 1, tạo đà cho việc xây dựng một trung tâm kinh tế – thương mại của ĐBSCL, và là động lực thúc đẩy sự phát triển thị trường của cả vùng.

2. Những hạn chế:

- Hạn chế do tác động của thiên nhiên:

Phần lớn các tỉnh ĐBSCL nằm trong vùng hạ lưu sông Mekong. Khi nước tràn ra khỏi dòng chính của sông gây ngập lụt trên diện tích rộng (khoảng 1,9 triệu ha). Vùng đồng bằng ven biển lại chịu ngập do thủy triều của biển Đông, gây nhiễm mặn; đồng thời ảnh hưởng đến mức độ ngập của nước sông. Sự cộng hưởng giữa lũ và nước triều biển Đông làm cho sức tàn phá của lũ ngày càng tăng qua mỗi năm. Đặc biệt, nhà cửa, ruộng vườn, đường xá, cầu cống... bị hư hại nặng nề sau mỗi mùa lũ. Ngoài ra lũ lớn còn làm cho lưu thông hàng hóa bị gián đoạn, TTNT luôn gặp khó khăn sau mỗi mùa lũ... Chi phí bỏ ra để khôi phục lại sinh hoạt và sản xuất thường lên đến hàng ngàn tỉ đồng. Tác động này khiến cho nguồn vốn dành cho đầu tư và phát triển của ĐBSCL luôn trong tình trạng thiếu hụt sau.

- Mật bằng dân trí ở ĐBSCL còn rất thấp so với cả nước và đang ở mức báo động: đây là hậu quả của sự đầu tư không tương xứng giữa dân số và nhu cầu phát triển tri thức cho thế hệ trẻ trong cả giáo dục phổ thông, giáo dục đại học và đào tạo nghề.

Dân trí thấp là một lực cản đáng kể trong quá trình thực hiện CNH – HĐH nông nghiệp, nông thôn.

- Khả năng cạnh tranh của hàng nông sản nói chung còn kém, trong đó yếu tố quyết định đến khả năng cạnh tranh của hàng hóa là con người và công nghệ lại ở trong tình trạng lạc hậu, chậm đổi mới.

- Nhìn chung TTNT ĐBSCL còn bộc lộ khá nhiều nét thiếu bền vững. Cụ thể là:

Thứ nhất, kinh tế nông thôn ĐBSCL chủ yếu dựa vào nông nghiệp, đặc biệt là lúa gạo, song lại chạy theo số lượng, vượt quá giới hạn cho phép của điều kiện sinh thái; trong khi đó lại thiếu sự phát triển tương ứng của khoa học kỹ thuật cao. Vì thế luôn xảy ra tình trạng nông sản phẩm khó tiêu thụ, hoặc “được mùa mất giá”, người chịu nhiều thiệt thòi vẫn là nông dân.

Thứ hai, giá nông sản nói chung ngày một giảm, cạnh tranh gay gắt trong xuất khẩu nông sản là nguyên nhân khiến cho mức độ gia tăng giá trị sản xuất nông nghiệp và thu nhập thực tế của nông dân chững lại. Đây là một thách thức đối với nông dân ĐBSCL trong việc thoả mãn nhu cầu tiêu thụ những sản phẩm thiết yếu phục vụ cho đời sống, trong khi quá trình tham gia vào hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam đang diễn ra mạnh mẽ.

Thứ ba, sự phát triển không tương xứng giữa cơ sở hạ tầng kinh tế và phát triển kinh tế xã hội, cùng với sự thấp kém của các yếu tố văn hoá xã hội ở nông thôn ĐBSCL cũng là những lực cản đáng kể tác động không nhỏ làm tăng thêm sự yếu kém của luân chuyển hàng hoá trong khu vực thị trường nông thôn ĐBSCL.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG NÔNG THÔN ĐBSCL GIAI ĐOẠN 1996 - 2003

I – THỰC TRẠNG LƯU THÔNG HÀNG HOÁ:

1. Tình hình lưu chuyển hàng hoá:

Cùng với sự phát triển kinh tế của cả nước, mức bán lẻ hàng hoá và dịch vụ của ĐBSCL cũng ngày càng tăng lên qua mỗi năm với mức tăng trưởng khá cao những năm gần đây, xem thêm bảng 14, 15 (trang 47).

Bảng 12. Tổng mức bán lẻ hàng hoá của ĐBSCL và khu vực nông thôn ĐBSCL (tỉ đồng):

	Năm 2000	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003
Cả nước	220.410	245.315	272.793	310.469
ĐBSCL	43.752,9	47.578	54.149,7	73.757,5
% ĐBSCL/cả nước	19,85	19,39	19,85	23,76
Khu vực nông thôn ĐBSCL	30.409,4	33.468,4	38.278,4	52.869,37
% nông thôn/ĐBSCL	69,50	70,34	70,69	71,68

(*Nguồn:* Cục Thống kê Cần Thơ, tháng 12/2003 và dựa theo báo cáo ước đoán của các Sở Thương mại các tỉnh)

Bảng 13. So sánh tốc độ tăng trưởng bán lẻ hàng hoá và dịch vụ (%)

	2001/2000	2002/2001	2003/2002
Cả nước	11,30	11,20	13,81
ĐBSCL	8,74	13,81	36,21

Khu vực nông thôn ĐBSCL	10,06	14,37	38,12
-------------------------	-------	-------	-------

(**Nguồn:** tính toán của tác giả dựa theo số liệu ở bảng trên)

Bảng trên cho thấy tốc độ tăng mức bán lẻ hàng hoá và dịch vụ của ĐBSCL có mức tăng đáng kể so với mức tăng bình quân chung của cả nước, điều này phù hợp với chương trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế ở khu vực ĐBSCL trong những năm gần đây. Tuy khu vực nông thôn cũng có mức tăng tương đương ĐBSCL nhưng do người nghèo tập trung nhiều ở nông thôn nên mức tăng này là chưa tương xứng với yêu cầu đẩy nhanh tốc độ công nghiệp hóa nông nghiệp - nông thôn.

2. Quan hệ cung cầu:

2.1. Nhu cầu về hàng hóa:

Nhu cầu hàng hoá xã hội bao gồm 2 nhóm: cầu cho sinh hoạt và cầu cho sản xuất.

a. Cầu cho tiêu dùng – sinh hoạt:

Theo kết quả điều tra mức sống dân cư của Tổng cục Thống kê tiến hành với sự hỗ trợ kỹ thuật của Cơ quan Thống kê LHQ và WB:

Chỉ tiêu	1999	2002	2004	2004/2002
Thu nhập 1 người/1 tháng (1.000 đồng):				
- Cả nước	350	356	485	136
- Thành thị		622	795	127,8
- Nông thôn		275	377	136,9
+ Vùng Đông Nam bộ	527,8			
+ Tây Nguyên	344,7			
+ ĐBSCL	342,0			
Chi tiêu 1 người/1 tháng (1.000 đồng):				
Cả nước		269	370	137,5
+ Vùng Đông Nam bộ		448	567	126,5
+ Vùng Đồng bằng sông Hồng		271	369	132
+ Vùng ĐBSCL		259	339	130
+ Vùng Tây Bắc		179	237	132
+ Vùng Tây Nguyên		202	299	148

Bảng 16. Thu nhập bình quân đầu người năm 2001 – 2002 (1.000 đồng/người)

	Tổng thu nhập	Thu từ nông – lâm nghiệp, thủy sản
Cả nước	356,1	101,5
Đồng bằng sông Hồng	353,1	87,9
Đông bắc	268,8	112,6
Bắc Trung bộ	235,4	88,6
Duyên hải Nam Trung bộ	305,8	78,9
Tây Nguyên	244,0	121,1
Đông Nam bộ	619,7	71,8
ĐBSCL	371,3	139,6

(*Nguồn:* Niên giám thống kê 2003)

Bảng trên cho thấy mức thu nhập bình quân đầu người của ĐBSCL năm 2002 đứng thứ 2 so với các vùng khác, nhưng thu nhập của khu vực nông thôn lại đứng đầu so với cả nước. Điều này cho thấy năng suất lao

động trong nông nghiệp khá thấp và người lao động nông thôn không sản xuất nông nghiệp khá cao.

Tỉ lệ hộ nghèo ở ĐBSCL tuy có được cải thiện so với trước đây, nhưng vẫn còn khá lớn: năm 1996 là 13,41%; 10,2% năm 1999; 15% năm 2000; và 9,8% năm 2002; năm 2003 số hộ tái nghèo tăng lên làm cho tỉ lệ hộ nghèo ở ĐBSCL là 23,4% do chương trình xoá đói giảm nghèo bị gián đoạn ở một số tỉnh. Hơn nữa dịch cúm gia cầm, vụ kiện cá da trơn năm 2003 đã đẩy nhiều người tới bờ vực phá sản. Với mức thu nhập hạn chế như vậy, người dân vùng nông thôn ĐBSCL phải dành phần lớn thu nhập để chi cho tiêu dùng cá nhân; phần chi cho mở rộng sản xuất, mua sắm tài sản cố định và tự đầu tư rất hạn chế.

Bảng 17. cơ cấu chi tiêu cho sinh hoạt gia đình nông thôn ĐBSCL

Khoản mục chi tiêu	Tỉ lệ trong tổng thu nhập (%)
1. Ăn uống	67,83
Trong đó: Lương thực	24,89
Thực phẩm	42,94
2. Quần áo	6,55
3. Học tập	5,08
4. Chăm sóc sức khỏe	6,34
5. Chi khác	14,18

(*Nguồn:* Điều tra của Phân viện Quy hoạch và Thiết kế nông nghiệp)

Bảng trên cho thấy, tỉ lệ chi tiêu của người dân ĐBSCL tập trung vào những nhu cầu tối thiểu. Đặc biệt phần thu nhập cho vui chơi giải trí và đầu tư nâng cao dân trí rất thấp. Nếu so sánh mức chi tiêu với các tỉnh miền Đông (đặc biệt với Tp.HCM) thì khoảng cách khá xa: Tp.HCM dành cho giải trí, nâng cao kiến thức khoảng 25% thu nhập. Dành trên 8% thu nhập cho mua sắm quần áo.

b. Nhu cầu cho sản xuất:

Sản xuất ở nông thôn ĐBSCL chủ yếu là sản xuất nông nghiệp. Vì vậy nhu cầu cho sản xuất là những vật tư phục vụ sản xuất nông nghiệp. Có một phần máy móc thiết bị và một phần nguyên vật liệu, vật tư cho sản xuất công nghiệp.

b.1. Nhu cầu về vật tư nông nghiệp:

**** Nhu cầu về nông dược:***

Khu vực nông thôn ĐBSCL chủ yếu là sản xuất nông nghiệp, vì vậy cần một lượng khá lớn vật tư nông nghiệp trong đó thuốc BVTV chiếm tỉ trọng cao và rất đa dạng, bao gồm thuốc trừ cỏ, thuốc trừ sâu, kháng bệnh cho cây trồng, cho lúa... Ngoài ra còn có thuốc trị bệnh cho gia súc, gia cầm, thuốc trị bệnh cho tôm – cá.

Đây là những mặt hàng đặc chủng ảnh hưởng trực tiếp đến sản xuất nông – ngư nghiệp, môi trường và sức khỏe con người. Nhưng hiện tại việc kinh doanh nông dược ở các địa phương lại đang nằm ngoài tầm kiểm soát của các cơ quan chức năng ở ĐBSCL cũng như ở các vùng nông thôn khác.

Theo thống kê chính thức: cả nước hiện có khoảng 20.000 cửa hàng, điểm bán thuốc BVTV. Trong đó số điểm bán thuốc BVTV ở ĐBSCL chiếm khoảng 40%. Chủng loại thuốc rất phong phú và có xuất xứ từ nhiều nguồn khác nhau: nước ta hiện có 37 doanh nghiệp sản xuất thuốc BVTV, trong đó có 10 DN là 100% vốn nước ngoài; số còn lại là doanh nghiệp trong nước. Song các cơ sở sản xuất nông dược trong nước chỉ gia công, đóng gói sản phẩm nông dược nhập khẩu, dán nhãn nước ngoài và phân phối đi mọi nơi.

Ngoài ra còn có hàng nhập lậu, hàng giả, hàng kém chất lượng lưu hành trên thị trường. Đa số những hàng hóa này có nguồn gốc từ Trung Quốc, trong đó có nhiều loại đã bị cấm lưu hành.

Đặc điểm chung ở các tỉnh ĐBSCL là công tác thống kê chưa hoàn chỉnh. Một số tỉnh còn hầu như không chú trọng công tác thống kê, vì vậy các số liệu thu thập được thường không đầy đủ hoặc thiếu chính xác. Đặc biệt thị trường nông dược ở ĐBSCL hỗn loạn do lỏng lẻo ở khâu quản lý như đã nêu trên nhưng cũng không có những số liệu chính xác về nhu cầu cũng như các cửa hàng kinh doanh nông dược ở ĐBSCL.

Bảng 18. Những tỉnh có nhu cầu cao về thuốc bảo vệ thực vật (Tấn):

Năm	Long An	Tiền Giang	Đồng Tháp	Cần Thơ	An Giang	Kiên Giang
1999	194	276	221	331	332	249
2000	178	229	193	280	330	219
2001	158	237	210	289	315	240
2002	189	243	190	297	324	270

(*Nguồn:* Công ty thuốc Bảo vệ thực vật Trung ương 2)

Các tỉnh thống kê trên đây có nhu cầu sử dụng nông dược giảm trong những năm gần đây. Có một phần do kết quả của công tác khuyến nông,

vận động và khuyến khích nhà nông hạn chế việc sử dụng các loại chế phẩm sinh học trong nông nghiệp.

*** Nhu cầu thức ăn cho chăn nuôi gia súc – gia cầm và thủy hải sản:**

Thức ăn cho chăn nuôi bao gồm 2 nhóm: thức ăn tự phối trộn và thức ăn công nghiệp. Nhìn chung nông dân ĐBSCL thường sử dụng thức ăn tự phối trộn trong chăn nuôi.

Bảng 19. Cơ cấu nhu cầu thức ăn trong chăn nuôi (%):

Loại GSGC	Thức ăn tự nhiên và phối trộn	Thức ăn chăn nuôi công nghiệp
Bò	90 – 95	5 – 10
Heo	90	10
Gia cầm	95	5
Cá nước ngọt	70	30

(**Nguồn:** Tổng hợp từ số liệu điều tra của nhóm nghiên cứu)

Nhóm 1: thức ăn thô cho trâu bò:

Theo tập quán từ lâu đời, người dân ĐBSCL chủ yếu sử dụng cỏ mọc tự nhiên, rơm rạ... để nuôi trâu bò. Những năm gần đây có thêm phong trào phát triển đàn bò sữa, bò thịt nhập từ nước ngoài, nông dân trồng thêm cỏ cao sản, cỏ voi để tăng nguồn thức ăn cho trâu bò.

Bảng 20. Nhu cầu thức ăn thô, xanh cho đàn trâu bò của ĐBSCL

	Năm 2000	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003
Tổng lượng trâu bò (con)	255.748	270.127	315.519	364.900
Nhu cầu cỏ tươi (tấn)*	5.114,96	5.402,54	6.310,38	7.298
Nhu cầu rơm khô (tấn)*	639,37	675,32	788,80	912,25
Nhu cầu thức ăn tinh (tấn)*	639,37	675,32	788,80	912,25

(**Nguồn:** Cục Thống kê Cần Thơ, tháng 12/2003.

* Cơ cấu thức ăn trung bình của 1 con trâu/ bò trong 1 ngày cần 20kg cỏ tươi, 2,5 kg rơm khô và 2,5kg thức ăn tinh).

Với nhu cầu như trên, rất dễ nhận thấy nhu cầu thức ăn thô xanh cho đàn trâu bò ngày càng tăng, nếu không tận dụng nguồn phụ phẩm của nông nghiệp và tăng diện tích trồng cỏ sẽ có nguy cơ thiếu thức ăn cho đàn trâu bò. Năm 2002 lượng cỏ tươi chỉ đáp ứng 30% nhu cầu cho đàn bò của ĐBSCL, 70% còn lại được bổ sung bằng rơm, bã mía, thân cây ngô... Để

khắc phục tình trạng thiếu thức ăn cho bò, một số địa phương đã đưa ra dự án trồng cỏ nhưng các dự án này hầu hết mang tính cát cứ địa phương và đến nay việc triển khai còn rất chậm, trong khi đàn bò ở ĐBSCL ngày một lớn mạnh hơn.

Bên cạnh nguồn thức ăn chính là cỏ, người ta còn sử dụng phụ phẩm nông nghiệp để chế biến thức ăn cho bò. Tuy nhiên việc sử dụng phụ phẩm để chế biến thức ăn cho bò hiện nay cũng chưa được các địa phương chú ý hướng dẫn nhà nông mà thường bị bỏ phí. Ngay cả tỉnh có đàn bò phát triển nhanh nhất như Long An cũng chỉ mới sử dụng 10% phụ phẩm nông nghiệp làm thức ăn cho bò (không qua chế biến). Đây là sự lãng phí quá lớn cần được khắc phục trong tương lai.

Từ năm 2002, phong trào nuôi bò sữa bắt đầu phát triển ở ĐBSCL, nhiều nông dân ĐBSCL vay vốn đầu tư cho chương trình nuôi bò sữa. Sau 2 năm thực hiện, hầu hết nông dân bị thua lỗ do nhiều nguyên nhân:

- (1) Người dân không nắm rõ quy trình, kỹ thuật chăm sóc bò sữa.
- (2) Phần lớn đàn bò giống nhập từ nước ngoài lại có chất lượng kém, đau ốm liên miên, cán bộ thú y vừa thiếu vừa yếu.
- (3) Nhiều nơi không có trạm thu mua sữa, hoặc có trạm nhưng giá thu mua thấp.
- (4) Một số địa phương chạy theo phong trào, thiếu quy hoạch, thiếu chuẩn bị về cơ sở vật chất, chuồng trại, nguồn thức ăn cho bò...

Trong khi đó nuôi bò thịt lại thắng lớn do chủ động được đàn bò giống, trồng cỏ nuôi bò thịt lại thích hợp với nhiều tỉnh ở ĐBSCL (thậm chí có nơi hiệu quả trồng cỏ nuôi bò cao gấp 4 lần trồng lúa như ở Tam Nông – Đồng Tháp).

Từ kết quả trên cho thấy, để hướng người nông vào việc sản xuất một loại hàng hoá mới (hoặc triển khai một công nghệ mới) cần có sự đầu tư thật kỹ từ nhà hoạch định chính sách cho đến lực lượng khuyến nông, đồng thời phải có kế hoạch chuẩn bị cho tiêu thụ đầu ra của sản phẩm mới xây dựng một nền sản xuất lớn hàng hoá ở nông thôn được.

Nhóm 2: Thức ăn trong chăn nuôi gia súc - gia cầm (GSGC):

Khu vực ĐBSCL cung cấp cho thị trường nội địa một lượng lớn thịt heo, thịt gà – vịt và chim cút, trứng gia cầm; vì vậy nhu cầu thức ăn chăn

nuôi gia súc, gia cầm cũng rất lớn. Do thiếu vốn đầu tư nên chủ yếu người nuôi GSGC tự phối trộn thức ăn cho GSGC.

Thức ăn tự phối trộn sử dụng để nuôi heo chiếm tỉ trọng cao nhất (80%). Qua điều tra chọn mẫu ở những tỉnh phát triển mạnh đàn heo (như Sóc Trăng, Tiền Giang) có tới 65% hộ dân cho heo ăn thức ăn đậm đặc trộn với tấm và cám. Với cách phối trộn này người nuôi đã tận dụng được nguồn nguyên liệu địa phương với giá rẻ, kết hợp với sử dụng thức ăn chăn nuôi công nghiệp để cung cấp dưỡng chất cho quá trình tăng trưởng của vật nuôi.

Trong chăn nuôi gia cầm, thức ăn được cung cấp chủ yếu là phụ phẩm từ lúa gạo như thóc, tấm, cám, rau xanh, đậu các loại...

Nhóm 3: Trong nuôi trồng thủy sản:

Nhóm thủy sản nước ngọt: tập trung ở các tỉnh chịu ảnh hưởng của vùng lũ và sâu trong đất liền như Đồng Tháp, An Giang, Cần Thơ, một phần tỉnh Bến Tre và Vĩnh Long. Sản phẩm chính của vùng này là tôm càng xanh, cá tra, cá ba sa nuôi lồng bè có giá trị kinh tế và giá trị xuất khẩu cao. Thức ăn chính là sử dụng nguồn nguyên liệu tại chỗ để tự phối trộn như tấm, cám, cá tạp, cua, ốc... loại này chiếm tới 90% tổng lượng thức ăn cung cấp cho tôm, cá.

Thức ăn loại này dễ thực hiện, giá rẻ, phù hợp với hoàn cảnh hiện tại của khu vực nông thôn ĐBSCL; nhưng lại có nhược điểm là giá trị dinh dưỡng thấp. Nếu sử dụng lâu dài sẽ không đảm bảo chất lượng sản phẩm đầu ra theo yêu cầu hội nhập.

Nhóm nước lợ – nước mặn: sản phẩm chủ yếu là tôm sú được nuôi ở các vùng ven biển. Thức ăn chủ yếu là thức ăn chăn nuôi công nghiệp.

Nhìn chung nhu cầu thức ăn cho tôm cá ở ĐBSCL những năm gần đây gia tăng rất nhanh, do tốc độ tăng trưởng và triển vọng phát triển của ngành trong những năm tới là rất khả quan; điều đó góp phần tích cực làm cho thị trường thức ăn thủy sản ở Việt Nam nói chung và ở ĐBSCL nói riêng trở nên hấp dẫn các nhà đầu tư nhiều hơn.

Hiện nay tại Việt Nam có 13 công ty lớn chế biến thức ăn chăn nuôi gia súc và tôm, cá với năng lực chế biến trên 400.000 tấn/năm. Nhưng theo

Bộ Thủy sản mỗi năm Việt Nam còn phải nhập khẩu 140.000 – 150.000 tấn nữa mới đủ đáp ứng cho nhu cầu nuôi trồng thủy sản.

ĐBSCL tiêu thụ tới 65-70% sản lượng trên (chưa kể những cơ sở nhỏ chế biến thức ăn tự phối trộn cung cấp cho phạm vi nhỏ như tự cung cấp, chỉ bán cho người thân quen...).

Bảng 21. Sản lượng một số nhà máy sản xuất thức ăn thủy sản Việt Nam (xếp theo thứ tự năm bắt đầu sản xuất) - Đv tính: 1.000 Tấn

	Năm bắt đầu sx	Thức ăn cho tôm	Thức ăn cho cá
Seaprodex Đà Nẵng	1990	20.000	5.000
Cargill (Mỹ) ở Đồng Nai	1998	10.000	15.000
C.P Thái Lan ở Đồng Nai	1999	40.000	
Proconco Cần Thơ (LD Việt/Pháp)	2000	12.000	60.000
Hạ Long (Đài Loan) ở Khánh Hòa	2000	20.000	
Uni-President (ĐL) ở Bình Dương	2001	60.000	10.000
Grobest (ĐL) ở Đồng Nai	2001	15.000	
Tomboy (Pháp) ở Tp.HCM	2002	30.000	
Asia Hawaii (Mỹ) ở Phú Yên	2002	20.000	
Dabasco (VN) ở Bạc Liêu	2002	15.000	5.000
Cataco (VN) ở Cần Thơ	2003	12.000	25.000
CJ Vina Agri (Hàn Quốc) ở Long An	2003	1.000	11.000
Ocialis (Pháp) ở Bình Dương và H.Nội	2003	10.000	20.000

(*Nguồn:* Vietnam Investment Review – 24/1/2005)

*** Nhu cầu về phân bón:**

Phân bón là mặt hàng nhạy cảm và không thể thiếu đối với sản xuất nông nghiệp. Nhu cầu phân bón ở Việt Nam khoảng 7 – 8 triệu tấn phân hóa học các loại (trong đó ĐBSCL chiếm 50-55%); song sản xuất trong nước chỉ đáp ứng được 50-60%, những nhà kinh doanh phân bón phải nhập khẩu từ 3 -3,5 triệu tấn. Trong đó phân URE được tiêu thụ nhiều nhất, nhưng phải nhập khẩu tới 95% sản lượng tiêu thụ (khoảng trên 2 triệu tấn).

Nhu cầu phân bón của ĐBSCL thay đổi theo mùa lũ do được bồi đắp bởi một lượng phù sa khá lớn từ sông Mekong, do đó khi lũ lớn cần nhiều phân DAP và NPK nhiều hơn; vụ hè thu cần nhiều phân URE.

Hầu hết lượng phân bón tiêu thụ ở ĐBSCL là phân bón nhập khẩu từ Tp. HCM và các tỉnh lân cận chuyển đến. Một lượng khá lớn phân bón được nhập lậu từ Campuchia (chủ yếu là phân bón của Trung Quốc).

Nhà máy Phân đạm Phú Mỹ đã được đưa vào sử dụng từ đầu năm 2005 với hy vọng sẽ giúp nhà nông có thêm nguồn phân bón giá rẻ, góp phần giảm chi phí trong sản xuất nông nghiệp. Nhưng do chưa xây dựng

được hệ thống phân phối thích hợp nên việc cung cấp phân bón giá rẻ không đến tay người có nhu cầu mà phải thông qua các khâu trung gian, khiến cho giá phân bón không rẻ hơn giá nhập khẩu.

Muốn cho nhà máy phân đạm Phú Mỹ hoạt động tốt, góp phần nâng cao thu nhập của nông dân ĐBSCL Nhà nước phải có chính sách linh hoạt, nhạy bén với phân URE, mở đường cho nhà máy xây dựng được hệ thống phân phối chuyên nghiệp. Từ đó nhà nhập khẩu phân bón và nhà sản xuất mới có tiếng nói chung, góp phần bình ổn thị trường phân bón Việt Nam nói chung và ĐBSCL nói riêng.

b.2. Nhu cầu về thiết bị và vật tư phục vụ sản xuất công nghiệp và máy nông nghiệp:

Như ta đã biết nông thôn ĐBSCL chủ yếu là sản xuất nông nghiệp, vì vậy nhu cầu về thiết bị và vật tư phục vụ sản xuất công nghiệp và máy nông nghiệp khá cao, nhưng thường không có số thống kê định kỳ hàng năm, mặc dù để thực hiện CNH – HĐH nông nghiệp, nông dân ĐBSCL cũng phải mua một số máy móc phục vụ nông nghiệp như máy cày tay, máy tuốt lúa, máy làm đất – tưới nước, máy xay xát, máy chế biến thức ăn gia súc... Hầu hết máy nông nghiệp tiêu thụ ở ĐBSCL do Trung Quốc sản xuất (chiếm từ 65-70% thị phần máy nông nghiệp của Việt Nam).

Ngoài ra do đặc điểm địa hình nhiều kênh rạch nên ở ĐBSCL còn có nhu cầu về các loại động cơ dùng cho xuồng, ghe hoặc tàu đánh bắt thủy hải sản. Loại hàng này thường được mua trôi nổi ở thị trường Tp.HCM hoặc hàng nhập lậu.

2.2. Tình hình cung cấp hàng hóa cho TTNT ĐBSCL:

Nguồn hàng cung cấp cho thị trường nông thôn ĐBSCL gồm 2 nhóm nếu chia theo loại hàng hoá: nhóm hàng tiêu dùng và nhóm vật tư nông nghiệp phục vụ sản xuất.

Hàng tiêu dùng thông thường cung cấp cho nông thôn ĐBSCL chủ yếu luân chuyển từ các tỉnh trong nội vùng hoặc nhập khẩu; khoảng 20% lượng hàng tiêu dùng có xuất xứ từ các vùng khác ở Bắc bộ hoặc miền Đông Nam bộ (xem mối quan hệ vùng, từ trang 21-24).

Nhóm hàng vật tư cho sản xuất nông nghiệp, tiểu thủ công nghiệp và những ngành sản xuất khác được cung cấp từ nhiều địa phương trong cả nước, đặc biệt là từ Tp.HCM. Một số rất ít hàng vật tư được cung cấp từ các KCN trong vùng. Ngoài ra một số tỉnh có biên giới giáp Campuchia như

Long An, Đồng Tháp, An Giang, Kiên Giang nên lượng hàng hoá lưu thông ở các cửa khẩu vùng biên giới khá lớn. Một số mặt hàng khác có mức tiêu thụ tăng là xi măng, dược liệu, phân bón, điện tử, hoá chất... khiến cho hàng nhập khẩu (cả hàng mậu dịch và phi mậu dịch) phục vụ sản xuất những mặt hàng này cũng tăng theo.

Nếu phân theo nguồn cung cấp thì có 2 nguồn cung cấp cho nông thôn ĐBSCL là nguồn hàng trong nội vùng và nguồn hàng ngoài vùng.

a. Sản xuất trong khu vực:

Do công tác thống kê ở ĐBSCL còn nhiều bất cập nên không có số liệu thống kê đầy đủ về lượng nông sản do ĐBSCL cung cấp riêng cho nội vùng, nên dưới đây chúng tôi sẽ đánh giá thực trạng sản xuất chung về các mặt hàng nông sản của nông thôn ĐBSCL.

a.1. Chăn nuôi gia súc – gia cầm (GSGC):

Nông thôn ĐBSCL vốn có nhiều lợi thế đối với chăn nuôi gia súc gia cầm, đặc biệt là nuôi heo và nuôi vịt. Tỉ trọng giá trị sản xuất trong chăn nuôi GSGC so với sản xuất nông nghiệp ngày càng tăng: từ 19,6% (năm 1995) tăng lên 21,3% (năm 1998); nay tăng lên đến 23%.

Đàn heo tăng bình quân 5,9%/năm (giai đoạn 1991 – 1995) và 2,5% (giai đoạn 1996 – 1999); Từ 2000 đến nay bình quân đàn heo tăng khoảng 2%/năm vì nhu cầu thị trường giảm do các loại thực phẩm thay thế tăng nhanh. Đàn gia cầm tăng bình quân 2,25%/năm (giai đoạn 1991 – 1995) và 9,15% (giai đoạn 1996 – 1999). Từ 2000 đến 2002 bình quân đàn gia cầm tăng khoảng 7%/năm. Đàn gà, vịt và chim cút của ĐBSCL giảm nghiêm trọng vào năm 2003 – 2004 do dịch cúm gia cầm: chỉ còn 30% so với năm 2000. Đàn trâu bò có xu hướng giảm do diện tích đồng cỏ bị thu hẹp và nhu cầu dùng sức kéo gia súc giảm.

Bảng 22. Quy mô đàn gia súc, gia cầm của nông thôn ĐBSCL năm 2003

Loại GSGC	Đơn vị tính	Số tuyệt đối	% so với ĐBSCL	% so với cả nước
1. Trâu	Con	34.972	95,3	1,23
2. Bò	Con	317.372	96,7	7,22
3. Heo	Con	2.831.344	82,1	11,38
4. Gia cầm	1.000 con	44.123,68	86,2	17,35

(Nguồn: Cục Thống kê Cần Thơ năm 2003)

Sản xuất thức ăn GSGC:

Do công nghệ sản xuất lạc hậu và tập quán sản xuất nhỏ nên sản phẩm chủ yếu là những loại chất lượng thấp, không có tính cạnh tranh, mang nặng tính tự sản tự tiêu như thức ăn tự phối trộn.

Trước tình hình giá cả hàng hoá và dịch vụ ngày một tăng, giá các loại thức ăn gia súc cũng tăng theo: tháng 9/2004 giá các loại thức ăn gia súc, gia cầm tăng 15% so với thời điểm chưa xảy ra dịch cúm gia cầm. Vì vậy để tiết giảm chi phí, nông dân ĐBSCL càng tăng cường tự phối trộn thức ăn cho gia súc – gia cầm của mình.

a.2. Sản xuất nông – ngư – diêm nghiệp và hàng tiểu thủ công nghiệp:

**** Sản xuất lúa gạo:***

Nông thôn ĐBSCL là nơi sản xuất lúa gạo tập trung lớn nhất cả nước. Sản xuất lúa gạo vùng ĐBSCL được trình bày ở trang 10 – 11 và bảng 10 (trang 30).

**** Sản xuất trái cây:***

Như đã nói ở trên: ĐBSCL có 3 thế mạnh chính là thuỷ sản, lúa gạo, và trái cây. Diện tích trồng cây ăn trái của ĐBSCL tăng mạnh qua các năm (xem bảng 4 - trang 12).

Những tỉnh phát triển mạnh nghề sản xuất trái cây hàng hóa là Tiền Giang (diện tích vườn cây ăn trái của Tiền Giang tăng bình quân trên 10%/năm), Vĩnh Long, Cần Thơ và Bến Tre. Một số tỉnh khác cũng chuyển đất trồng lúa hoặc cây khác có hiệu quả kinh tế thấp hoặc đất phèn, nhiễm mặn sang trồng cây ăn trái như Kiên Giang khuyến khích nhà vườn tăng diện tích trồng dừa Cayenne để phục vụ cho nhà máy chế biến dừa xuất khẩu (hoạt động từ năm 2000) hoặc huyện Mỏ Cày - Bến Tre chuyển 4000ha đất trồng mía có hiệu quả thấp sang trồng cây có múi (cam sành, bưởi da xanh, bưởi Năm Roi...). Nghiên cứu về tình hình sản xuất trái cây ở ĐBSCL có thể rút ra một số nhận xét:

(1) Một số trái cây nhiệt đới được sản xuất ở ĐBSCL là loại được tiêu thụ mạnh trên thị trường thế giới và mỗi địa phương lại có những đặc sản khác nhau. Những loại có giá trị thương mại cao trên thị trường trong và ngoài nước như dưa, nhãn, sầu riêng, xoài, măng cụt, chôm chôm... phát triển rất mạnh ở ĐBSCL, vì vậy nếu biết thực hiện các khâu canh tác, khai thác một cách hợp lý sẽ rất thuận lợi cho việc đẩy mạnh xuất khẩu.

(2) Khảo sát tình hình trồng cây ăn trái ở ĐBSCL, chúng tôi nhận thấy: hầu hết nhà vườn gia tăng diện tích trồng cây ăn trái theo cảm tính, loại trái cây nào bán chạy là tập trung đầu tư mở rộng diện tích trồng loại cây đó mà không tính đến khả năng tiêu thụ trong tương lai, khi thấy bí đầu ra lại chặt đi để trồng cây khác. Chẳng hạn trước những năm 2000/2001 nhãn ĐBSCL xuất khẩu sang Trung Quốc rất mạnh: bình quân mỗi ngày có khoảng 200 – 250 tấn nhãn tươi và khoảng 100 tấn nhãn khô (tương đương 1.000 tấn nhãn tươi) được xuất sang Trung Quốc. Đây chính là lý do khiến cho diện tích trồng nhãn tăng mạnh. Năm 2002 Trung Quốc mua nhãn của Việt Nam chậm lại khiến nhà vườn điêu đứng, nhiều người đã chặt nhãn bán với giá làm củi khiến cho diện tích trồng nhãn giảm đi trông thấy.

Đến nay khi nhu cầu nhãn tiêu thụ sang Trung Quốc tăng lên, nông dân không có nhãn để bán cũng khiến cho giá nhãn có khi tăng gấp đôi so với năm 2003.

(3) Nhà vườn sản xuất trái cây trong tình trạng thiếu thông tin, chạy theo phong trào, nên sản lượng trái cây cung cấp cho thị trường trong nước và quốc tế khi thừa, khi thiếu. Ngoài ra một loại trái cây có nhiều chủng loại, giống bị lai tạp... khiến cho cây đặc sản bị thoái hóa, biến chất (những loại bị lai tạp nhiều lại là những giống cây quý, đang có uy tín trên thị trường như xoài cát Hòa Lộc, Sầu riêng cơm vàng hạt lép, bưởi Năm Roi). Nếu không sớm khắc phục hiện tượng này trái cây ĐBSCL sẽ mất dần thị trường cả ở trong nước và quốc tế.

Dự báo sai nhu cầu thị trường cũng là một trong những nguyên nhân dẫn đến phát triển sản xuất không tương xứng với tốc độ lưu thông hàng hoá, làm cho TTNT ĐBSCL rơi vào tình trạng mất cân đối cung – cầu. Chẳng hạn ngành nông nghiệp của 2 tỉnh Tiền Giang và Long An khuyến khích nông dân trồng thanh long để xuất khẩu. Hậu quả là diện tích trồng thanh long gia tăng nhanh chóng, nhưng không xuất khẩu được, nhà vườn phải tự tìm thị trường tiêu thụ với giá “bán như cho”: dưới 1.000 đồng/kg tùy theo trọng lượng.

*** Đánh bắt thủy- hải sản:**

Nuôi trồng, đánh bắt thủy hải sản ở ĐBSCL là ngành kinh tế phát triển mạnh nhất so với các vùng khác trong cả nước. Mặc dù chỉ chiếm khoảng 12% diện tích đất của cả nước, nhưng ĐBSCL là vùng đất lý tưởng cho việc nuôi trồng thủy hải sản. Thống kê bảng dưới đây cho thấy ĐBSCL có vị trí hàng đầu trong nuôi trồng thủy hải sản ở Việt Nam.

Bảng 23. Một số chỉ tiêu về thủy sản ĐBSCL so với cả nước năm 2003

Các chỉ tiêu	Cả nước	ĐBSCL	Tỉ trọng ĐBSCL/cả nước (%)
1. Diện tích mặt nước nuôi trồng thủy sản (Ngàn ha)	1.262	880	69,73
2. Chi phí sản xuất thủy sản (Tỉ đồng)	30.212,3	18.992	
3. Chi phí sx tính trên 1ha	24 tr.VND	21,6 tr.VND	
4. Sản lượng khai thác (Tấn)	2.860.385	2.028.800	70,92

(**Nguồn:** Niên giám thống kê Cần Thơ và tính toán của tác giả)

(Xem thêm bảng 3 – trang 11 và bảng 10 – trang 30)

Bảng trên cho thấy: với tiềm năng về diện tích ao, hồ, kênh rạch, đồng ruộng và lợi thế sông Tiền, sông Hậu với các nhánh của chúng, ngành thủy sản ĐBSCL phát triển rất mạnh, chi phí sản xuất tính trên 1 ha mặt nước thấp hơn so với mức bình quân chung của cả nước và đa dạng loại hình sản xuất:

- Nuôi cá, tôm trên ruộng lúa.
- Nuôi cá tôm trong hồ, đầm, vườn cây. Đặc biệt ở Cà Mau có những rừng đước giúp cho các hộ nuôi tôm sinh thái có nguồn thu nhập cao. Hơn nữa chất lượng tôm nuôi trong điều kiện tự nhiên lại được khách hàng trong và ngoài nước đánh giá cao.
- Nuôi cá bè trên sông.
- Đánh bắt tôm, cá tự nhiên trên biển, sông - rạch, kênh – mương...

Những tỉnh có sản lượng thủy hải sản cao, xếp theo thứ tự là Cà Mau, An Giang, Bến Tre, Đồng Tháp ... Mặc dù có sự phát triển đáng khích lệ như vậy nhưng so với tiềm năng thì mức độ khai thác còn rất hạn chế.

Sản xuất, nuôi trồng thủy hải sản ở ĐBSCL sẽ đạt hiệu quả cao hơn nữa khi ngư dân được định hướng đúng bởi địa phương và khuyến nông viên. Vụ cá năm 2002 – 2003, nhiều hộ nuôi cá không thành công, còn gây hậu quả xấu cho địa phương, cho ngành thủy sản và thị trường cá tra, cá basa của Việt Nam do có hiện tượng “người người nuôi cá, nhà nhà nuôi cá”; cả những người không có chuyên môn nghiệp vụ gì cũng tham gia nuôi cá khi thấy thị trường tiêu thụ nhanh cá basa, cá tra. Hậu quả là thị trường cá nguyên liệu thiếu vẫn cứ thiếu, nhưng thừa vẫn cứ thừa... dẫn đến tình

tranh mua – tranh bán gây thiệt hại không nhỏ cho nhiều người, nhiều gia đình, nhiều doanh nghiệp ở ĐBSCL.

Một thực tế trong sản xuất nông – ngư nghiệp ở ĐBSCL là kinh tế trang trại phát triển rất mạnh: Theo kết quả khảo sát của Viện Quy hoạch và Thiết kế nông nghiệp đến giữa năm 2004 ĐBSCL có trên 32.000 trang trại, chủ yếu là sản xuất nông – ngư – lâm nghiệp.

Số trang trại ở ĐBSCL chiếm tới 51,2% số trang trại trong cả nước, trong đó có 12.300 trang trại nuôi trồng thủy sản (chiếm 71,3% tổng số trang trại thủy sản cả nước), số trang trại này hoạt động nhiều nhất ở Cà Mau, An Giang, Bạc Liêu. Vốn hoạt động của các trang trại phần lớn là vốn tự có và huy động từ các nguồn khác, vốn vay ngân hàng chỉ ở mức 20%.

*** Sản xuất muối:**

Sản xuất muối là nghề truyền thống của của người Khơme ven biển duyên hải ĐBSCL. Vụ muối năm 2004, toàn vùng có gần 8.000ha, năng suất bình quân từ 50 – 55 tấn/ha, trong đó trên 80% sản lượng là muối đen.

Phần đông diêm dân không có kho dự trữ, lại cần tiền để trả nợ cho chi phí đầu vào, nên thường bán cho thương lái với giá rẻ.

Từ lâu nay diêm dân vẫn có thói quen sản xuất muối đen, nhiều tạp chất; chủ yếu phục vụ cho tiêu dùng và phục vụ sản xuất nước đá, nước mắm, ướp cá... hơn nữa chất lượng thấp nên giá muối và thị trường tiêu thụ thường không ổn định, diêm dân lại thiếu vốn đầu tư nên mấy năm gần đây thị phần tiêu thụ muối đen bị thu hẹp lại, sản xuất không có đầu ra.

Năm 2004 giá thành sản xuất muối từ 200 – 210 đồng/kg, nhưng bán tại ruộng chỉ được 180 – 190 đồng/kg.

Để giúp tiêu thụ muối cho diêm dân, nhà nước cần có chính sách đầu tư vốn trung, dài hạn cho diêm dân, chuyển giao qui trình công nghệ sản xuất muối khép kín và giao định mức cho doanh nghiệp thực hiện quyết định 80/QĐ-TTg về khuyến khích tiêu thụ muối, giúp bà con nông dân yên tâm sản xuất với nghề muối đã gắn bó nhiều năm với diêm dân.

***Hàng công nghiệp chế biến:**

Bao gồm lương thực, thực phẩm chế biến. Do ĐBSCL thích hợp với phát triển sản xuất nông – ngư nghiệp nên ngành công nghiệp chế biến cũng phát triển mạnh. Có các loại:

- Lương thực - Thực phẩm chế biến từ lúa gạo.

- Rau quả chế biến
- Thực phẩm chế biến từ thịt gia súc – gia cầm, từ thủy hải sản.
- Sản xuất mía đường

Tuy các nhà máy được xây dựng nhiều nhưng hầu hết đều ở trong tình trạng vùng nguyên liệu phát triển chậm, sức cạnh tranh kém nên sản phẩm đơn điệu. Ngoài ra do canh tác không tập trung hoặc do chất lượng đất và nguồn nước giảm đi nên nông - thủy sản nguyên liệu cung cấp cho cơ sở chế biến thường không đảm bảo về số lượng và chất lượng.

Một khó khăn nữa đối với các cơ sở chế biến lương thực – thực phẩm thường gặp phải là thiếu vốn đầu tư. Chẳng hạn trong chế biến trái cây, theo đánh giá của Bộ Công nghiệp, với trình độ sản xuất và chế biến như hiện nay, DBSCL cần phải có 1.036 tỉ đồng để xây dựng kho và các nhà máy chế biến rau quả đạt trình độ hiện đại (công suất 36.600 tấn/năm), đồng thời DBSCL còn phải tiếp tục được đầu tư nhiều hơn nữa mới thích ứng với kế hoạch đạt 450.000ha trồng cây ăn trái vào năm 2010. Đây là một bài toán khó đối với vùng còn nhiều khó khăn như DBSCL.

Những nguyên nhân trên khiến cho ngành chế biến trái cây nói chung và nước trái cây đóng hộp nói riêng mới chỉ đủ khả năng phục vụ một phần nhu cầu tiêu dùng trong nước mà chưa đủ tiềm lực để tham gia vào thị trường nước giải khát thế giới.

Hoặc đối với hàng thủy hải sản chế biến, tình trạng phổ biến là hầu hết các sản phẩm phục vụ chủ yếu cho tiêu thụ nội vùng. Nhiều sản phẩm được đưa đi tiêu thụ ở các tỉnh phía Bắc như hàng thực phẩm chế biến của công ty Sa Giang, nhà máy rau quả Tiền Giang... lượng sản phẩm chế biến tinh đáp ứng nhu cầu thị trường nước ngoài rất thấp.

**** Sản xuất hàng thủ công nghiệp:***

Ngoài sản xuất hàng nông – lâm – ngư – diêm nghiệp và hàng công nghiệp, nông thôn DBSCL còn có những nghề sản xuất khác, mặc dù giá trị sản xuất không cao như những vùng chuyên canh, nhưng đã góp phần đáng kể trong việc mang lại nguồn lợi kinh tế cho các đối tượng tham gia, nâng cao thu nhập của nông dân như trồng nấm rơm, dệt chiếu, dệt vải, sản xuất hàng thủ công mỹ nghệ, gốm xuất khẩu ...

b. Nguồn hàng ngoài vùng:

Tuy là nơi sản xuất nhiều mặt hàng chủ lực phục vụ nhu cầu thiết yếu của người dân, nhưng để làm ra những mặt hàng ấy, nông dân ĐBSCL cũng cần đến những vật tư, thiết bị, nguyên vật liệu, phụ liệu phục vụ cho sản xuất của mình. Nhiều loại hàng hoá cung cấp cho ĐBSCL có nguồn gốc từ các vùng khác như nguồn thức ăn gia súc công nghiệp do các nhà máy chế biến thức ăn gia súc tập trung ở Tp.HCM và tại các KCN ở các tỉnh miền Đông cung cấp; song chi phí vận chuyển cao khiến cho nhà sản xuất hạn chế sử dụng thức ăn công nghiệp trong chăn nuôi mà giảm chi phí bằng cách tăng nguồn thức ăn tự phối trộn trong khu vực.

Các loại vật tư nông nghiệp chủ yếu như phân bón hoá học, chế phẩm sinh học nông nghiệp... nhập khẩu từ nhiều nước. Hàng công nghiệp nhẹ, hàng tiêu dùng thông thường đến từ các tỉnh phía Bắc hoặc nhập khẩu từ nước ngoài (chủ yếu là từ Trung Quốc và Thái Lan, Campuchia).

3. Thực trạng cung cấp hàng hóa của ĐBSCL cho khu vực khác:

Hàng hóa của nông thôn ĐBSCL cung cấp cho khu vực khác chủ yếu là hàng nông sản và thủy hải sản (xem bảng 10 – trang 30)

Dưới tác động của thị trường, một số lĩnh vực trong nông nghiệp ở ĐBSCL đã bị phân hoá (theo cách tương đối) thành 2 cực:

+ Một bên là những người sản xuất lúa với hiệu quả không cao nhưng tương đối ổn định về giá cả và sản lượng, vì vậy thu nhập của nhóm này tương đối ổn định.

+ Một bên là nhóm người sản xuất các ngành khác có tiềm năng hiệu quả cao nhưng khả năng tiêu thụ kém ổn định như sản xuất trái cây, rau màu, cây công nghiệp. Thu nhập của nhóm này tuy bấp bênh, nhưng họ vẫn có những khoản thu nhất định và tiết kiệm một phần khi nông sản trúng mùa, được giá. Khoản dự phòng này sẽ được đưa ra chi dùng khi cần thiết.

Ngoài ra cũng còn tồn tại một nhóm không lớn những người sơ chế hàng nông – thủy sản, thu nhập của họ phụ thuộc vào nhu cầu xã hội về hàng chế biến hoặc biến động cung – cầu qua mỗi mùa vụ.

Vì vậy cung hàng hoá từ nông thôn ĐBSCL cũng phù hợp với hướng phát triển trên đây của các nhóm người ở nông thôn. Cụ thể là thương mại nông thôn ĐBSCL gắn bó chặt chẽ với nông nghiệp và có vai trò rất quan trọng trong việc cung cấp một lượng lớn hàng nông sản chủ lực làm nguyên liệu chính cho sản xuất lương thực – thực phẩm phục vụ tiêu dùng nội địa và xuất khẩu như gạo, thủy hải sản, trái cây và hàng chế biến...

Nhược điểm của hệ thống cung cấp hàng hoá ở nông thôn ĐBSCL là thiếu nguồn vốn ổn định, thiếu nguồn nhân lực có đủ khả năng phân tích và đưa ra chiến lược dài hơi, hợp lý đối với thị trường; không có khả năng kiểm soát chất lượng nông sản với yêu cầu đồng nhất và tập trung trên qui mô lớn. Thực trạng cung cấp mía đường hoặc dứa là những điển hình minh hoạ cho đặc điểm nói trên: các nhà máy không có đủ nguyên liệu phải mua mía (dứa) ở vùng khác, tỉnh khác. Tỉnh khác lại đến mua của tỉnh mình... khiến cho thị trường lặp lại nhiều lần tình trạng thiếu nguyên liệu, tranh mua, ép giá, xé hợp đồng... Hệ quả tất yếu của tình trạng này là thị trường nguyên liệu thường xuyên mất ổn định làm ảnh hưởng đến sản xuất chung trong vùng và cả những vùng khác có nguồn nguyên liệu từ ĐBSCL.

4. Thực trạng xuất nhập khẩu:

Kim ngạch xuất khẩu của ĐBSCL chiếm khoảng trên dưới 10% so với cả nước, trong đó đứng đầu trong toàn vùng về xuất khẩu là Cà Mau, Cần Thơ, Sóc Trăng, Long An (xem bảng 8, 9 trang 20; bảng 28 trang 65).

Tình hình xuất khẩu các mặt hàng chủ lực:

Như đã phân tích ở chương I: nông thôn ĐBSCL có tiềm năng sản xuất nhiều loại nông sản hàng hoá có giá trị xuất khẩu cao. Tuy nhiên do đặc điểm tự nhiên và kinh tế – xã hội của mỗi tỉnh cũng có những điểm khác biệt nên mỗi tỉnh có thế mạnh về mặt hàng xuất khẩu khác nhau.

Ví dụ: Hầu hết các tỉnh đều có khả năng xuất khẩu hàng nông sản, tập trung vào gạo; An Giang, Đồng Tháp, Cần Thơ có thế mạnh về xuất khẩu hàng thuỷ hải sản; Tiền Giang, Vĩnh Long, Bến Tre có tiềm năng xuất khẩu trái cây tươi và rau quả chế biến...

Nhìn chung hàng xuất khẩu của ĐBSCL đa dạng, nằm trong nhóm hàng công nghiệp nhẹ và tiểu thủ công nghiệp, hàng nông sản và nông sản chế biến, hàng lâm sản, thuỷ hải sản và sản phẩm chế biến, công nghiệp nặng và khoáng sản. Nhưng hàng xuất khẩu chủ lực của ĐBSCL là gạo, thuỷ hải sản, rau quả... Những bảng dưới đây cho biết tình hình xuất khẩu một số mặt hàng chủ lực của ĐBSCL

Bảng 24. Xuất khẩu gạo của ĐBSCL so với cả nước (1.000 tấn)

	Năm 2000	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003
ĐBSCL	2.451,1	2.510,6	1.772,8	2.727,0
Cả nước	3.476,7	3.721,0	3.236,0	3.813,0
ĐBSCL/ Cả nước (%)	70,5	67,47	54,78	71,52

(*Nguồn:* tính toán của tác giả dựa theo báo cáo của Cục thống kê Cần Thơ và Niên giám thống kê Việt Nam)

Bảng 25. Các địa phương có tỉ trọng xuất khẩu tôm đông lạnh cao nhất (%)

	Năm 2000	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003
Cà Mau	44,83	41,04	40,83	43,13
Sóc Trăng	19,65	26,60	26,14	26,87
Bạc Liêu	14,86	14,41	14,40	22,11
Cần Thơ	12,23	10,88	13,08	14,24
ĐBSCL	100	100	100	100

Bảng 26. Các địa phương có tỉ trọng xuất khẩu hàng thủy hải sản đông lạnh cao nhất (%)

	Năm 2000	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003
An Giang	15,35	24,50	38,63	18,62
Bạc Liêu	23,14	19,21	18,94	13,76
Cần Thơ	8,00	11,83	6,73	20,70
ĐBSCL	100	100	100	100

(*Nguồn:* tính toán của tác giả dựa theo báo cáo của Cục thống kê Cần Thơ và Niên giám thống kê Việt Nam)

Cần Thơ nhiều năm liền đứng hàng thứ 5 – thứ 6 trong xuất khẩu hàng thủy hải sản đông lạnh, nhưng năm 2003 đã vươn lên hàng thứ ba.

Hàng nhập khẩu về vùng nông thôn ĐBSCL chủ yếu là hàng vật tư nông nghiệp và hàng tiêu dùng sinh hoạt ở mức trung bình.

Bảng 27. Kim ngạch nhập khẩu của ĐBSCL (triệu USD)

	Năm 2000	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003
ĐBSCL	363,5	380,1	408,3	478,6
Cả nước	15.637	16.218	19.733	24.995
ĐBSCL/ Cả nước (%)	2,32	2,34	2,07	1,92

(*Nguồn:* Niên giám thống kê Cần Thơ)

Bảng 27 cho thấy tỉ trọng nhập khẩu của ĐBSCL giảm đi chứng tỏ mức tiêu thụ hàng nhập khẩu có khả năng thanh toán giảm so với cả nước. Đặc biệt đối với vật tư nông nghiệp và hàng tiêu dùng cao cấp.

Nguồn cung cấp hàng nhập khẩu chính từ Tp.HCM và các vùng lân cận như các tỉnh miền Đông; một số lượng không nhỏ hàng tiêu dùng nhập

khẩu có nguồn gốc nhập lậu qua biên giới giữa Campuchia và các tỉnh như Long An, An Giang, Kiên Giang, Đồng Tháp.

Hàng nhập lậu có đủ loại: từ hàng tiêu dùng cho đến hàng phục vụ nhu cầu sản xuất; từ hàng công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp đến hàng nông sản... Chẳng hạn bắt lai Thái Lan được nhập tiểu ngạch qua các cửa khẩu Long An, An Giang, Kiên Giang (mặc dù ĐBSCL là nơi thích hợp với sự phát triển của nhiều loại bắp), các cơ sở chế biến thực phẩm nhập về để sản xuất thức ăn chăn nuôi gia súc – gia cầm, thức ăn cho nuôi trồng thủy sản ở Đồng Nai, Tp.HCM, Bình Dương và các tỉnh ĐBSCL. Thậm chí khô cá sặc rằn là một đặc sản của Cà Mau, nhưng những tháng cuối năm 2004 trên thị trường các tỉnh ĐBSCL và tại các chợ thực phẩm lớn ở Tp.HCM xuất hiện khô cá sặc nhập khẩu từ Thái Lan (qua biên giới Campuchia) bán với giá tương đương khô sặc của Cà Mau, nhưng không có đầu!

Ngoài ra còn nhiều loại hàng hoá được nhập lậu qua một số cửa khẩu như trái cây nhập khẩu qua cửa khẩu Xà Xía (Kiên Giang); gỗ nhập khẩu qua Vĩnh Xương (Đồng Tháp) và Tịnh Biên (An Giang); thuốc lá nhập qua hầu hết các cửa khẩu (xem thêm từ trang 84 - 88). Nhiều loại hàng hoá lưu thông giữa ĐBSCL và Campuchia là hàng tiêu dùng thông thường.

II – THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC CHỦ THỂ THAM GIA TTNT ĐBSCL:

1. Thương nghiệp nhà nước:

Khi chuyển đổi sang cơ chế thị trường (1989 – 1992), hầu hết các doanh nghiệp thương mại nhà nước ở các địa phương đều lúng túng và gặp khó khăn do thói quen của giai đoạn hoạt động theo cơ chế hành chính.

Nhiều doanh nghiệp không thích nghi với cơ chế mới nên hoạt động kém hiệu quả dẫn tới phá sản, phải sáp nhập với đơn vị khác hoặc giải thể. Tại các địa phương có các công ty thương nghiệp cấp tỉnh làm nhiệm vụ bán buôn và công ty cấp huyện làm nhiệm vụ bán lẻ là chủ yếu; hàng hoá tập trung là vật tư nông nghiệp (chủ yếu là phân bón và chế phẩm sinh học phục vụ nông nghiệp). Nhưng hầu hết các điểm bán hàng lẻ đều thiếu vốn nên qui mô kinh doanh nhỏ, diện tích các cửa hàng kinh doanh nhỏ – hẹp; chất lượng phục vụ người tiêu dùng còn nhiều hạn chế. Mặc dù nhiều địa điểm kinh doanh có lợi thế về vị trí nhưng do thiếu vốn kinh doanh đồng thời sức mua dân cư hạn chế nên mạng lưới thương mại chưa đáp ứng được nhu cầu mua sắm và tiêu thụ hàng hóa của nông dân.

Bảng 29. Số doanh nghiệp thương mại nhà nước ở ĐBSCL đến tháng 12/2003

Tỉnh	Tổng số	DN do TW quản lý	DN do địa phương quản lý
Tiền Giang	16	2	14
An Giang	9	1	8
Kiên Giang	7	1	6
Cà Mau	9	1	8
Sóc Trăng	7	1	6
Long An	8	2	6
Đồng Tháp	7	3	4
Vĩnh Long	5	2	3
Cần Thơ	13	1	12
Bạc Liêu	12	2	10
Bến Tre	13	2	11
Trà Vinh	20	5	15
Tổng cộng	126	23	103

(*Nguồn:* Tổng hợp theo số liệu báo cáo của các tỉnh)

Về qui mô hoạt động: hầu hết là doanh nghiệp vừa và nhỏ, thường xuyên trong tình trạng thiếu vốn nghiêm trọng nên hoạt động kém hiệu quả:

Số doanh nghiệp có vốn từ 1,4 tỉ – 2,5 tỉ (kể cả vốn cố định và lưu động): chiếm 47% trong tổng số doanh nghiệp.

Doanh nghiệp có vốn từ 2,5 tỉ đến 10 tỉ: 32%

Doanh nghiệp có vốn từ 11 tỉ đến 40 tỉ: 13%.

Doanh nghiệp có vốn từ 41 tỉ đến 50 tỉ: 7,3%

Doanh nghiệp có vốn trên 50 tỉ chiếm 0,7%.

Mặt hàng kinh doanh: các doanh nghiệp thương mại nhà nước kinh doanh nhiều loại hàng hoá, trên nhiều địa bàn. Nhìn chung mạng lưới kinh doanh thường được đặt ở những nơi mua bán thuận tiện như ở các địa bàn thị trấn, thị tứ hoặc trên trục giao thông chính như đường liên xã, hướng lộ...

Do tính năng động không cao nên việc thu mua và tiêu thụ hàng hoá của doanh nghiệp thương mại nhà nước vẫn thông qua đầu mối tư thương hoặc các đại lý tư thương, khiến cho chi phí trung gian cao dẫn đến giá bán thường cao hơn các cơ sở ngoài quốc doanh. Đây là khó khăn lớn nhất khiến cho thương mại nhà nước không kịp thời đáp ứng nhu cầu mua sắm và tiêu thụ hàng hoá của nhân dân ở những vùng nông thôn, vùng sâu, vùng xa.

2. Thương nghiệp tập thể (HTX, tổ hợp tác, tập đoàn):

Trong thời kỳ bao cấp, HTX mua/bán có mặt ở hầu hết các nơi, kể cả ở những vùng nông thôn hẻo lánh của ĐBSCL. Các HTX tham gia đắc lực vào quá trình cung cấp hàng hoá cho dân chúng, và là trợ thủ đắc lực của thương mại quốc doanh. Từ khi nền kinh tế chuyển sang hoạt động theo cơ chế thị trường, rất nhiều HTX (đặc biệt ở vùng sâu, vùng xa) không chuyển động kịp với cơ chế mới nên mất phương hướng hoạt động; các phương thức quản lý, phân phối lợi nhuận... không còn phù hợp với tình hình mới nên nhiều HTX phải giải thể hoặc hoạt động cầm chừng, do mô hình HTX năm 1996 là mô hình theo kiểu cũ: nhiều người vẫn cho rằng HTX như là 1 tổ chức thuộc chính quyền và chính quyền có thể can thiệp vào hoạt động của HTX. Còn xã viên thì ỷ lại, trông chờ vào sự trợ cấp của nhà nước.

Năm 2003 Luật HTX ra đời với nội dung phát triển kinh tế hợp tác trong các ngành, các lĩnh vực kinh tế, hầu hết các sở thương mại địa phương đã cùng với các ngành khác đã tiến hành chuyển đổi mô hình hoạt động của các HTX, tổ chức lại và củng cố các HTX hiện có, hình thành thêm những

HTX thương mại mới hoạt động theo đúng luật qui định. Song những HTX chuyển đổi từ mô hình 1996 sang hoạt động theo mô hình của Luật HTX năm 2003 thường không thành công, kém hiệu quả.

Trong khi đó những HTX mới thành lập theo luật HTX năm 2003 thường tuân đúng và đầy đủ nguyên tắc hoạt động của HTX theo luật định.

Nhìn chung các HTX hoạt động theo mô hình mới đều có vốn thực, do xã viên đóng góp và tham gia hoạt động vì lợi ích của chính họ. Tuy nhiên hầu hết các HTX đều thiếu những dịch vụ tư vấn hỗ trợ như tư vấn pháp lý cho việc thành lập HTX, dịch vụ tư vấn điều hành quản lý, dịch vụ chuyển giao tiến bộ kỹ thuật và công nghệ phục vụ sản xuất nông nghiệp. Đặc biệt hiện nay hầu hết các HTX đều thiếu vốn hoạt động, nhưng lại chưa có cơ hội tham gia vào các chương trình ưu đãi quốc gia, các chương trình phát triển kinh tế – xã hội nên hoạt động của họ còn rất nhiều khó khăn; nhất là trong điều kiện hội nhập đang sâu rộng như hiện nay.

Hiện nay ở ĐBSCL số lượng các HTX chuyên hoạt động thương mại còn ít, do đó các sở Thương mại không có số liệu thống kê về hoạt động của các HTX, tổ hợp tác, tập đoàn thương mại; đặc biệt các HTX nhỏ ở khu vực nông thôn càng ít được quan tâm, chú ý.

Do những HTX thương mại còn tồn tại hoạt động không mấy hiệu quả, nên HTX ở nhiều địa phương nặng về hoạt động nông nghiệp, chưa chú trọng vào khâu mua bán... Vì vậy khi triển khai chương trình hợp tác 4 nhà, doanh nghiệp thường ngần ngại khi ký hợp đồng với tổ hợp tác vì một mặt những đơn vị này không có tư cách pháp nhân; mặt khác hoạt động của các đơn vị này cũng bấp bênh, thiếu tính liên tục. Trong trường hợp ký hợp đồng bao tiêu, doanh nghiệp thường chọn giải pháp ít rủi ro hơn bằng cách ký hợp đồng với thương lái, hàng xáo.

Từ năm 2000 đến năm 2004 số HTX nông nghiệp mới thành lập ở ĐBSCL chiếm tới 37% số HTX mới thành lập trong cả nước. Số tổ hợp tác nông nghiệp mới thành lập ở ĐBSCL cũng chiếm tới 82,6% so với cả nước. Phần lớn các HTX mới thành lập trong những năm gần đây xuất phát từ nhu cầu thực tế của nông dân và yêu cầu của thị trường vì vậy tính năng động cao hơn trước và có tác dụng tích cực hơn đối với phát triển kinh tế nông hộ.

Trong hoạt động của các HTX và tổ hợp tác nông nghiệp, đã xuất hiện nhiều hình thức liên kết như liên kết giữa HTX với DN, HTX làm đại lý mua/bán vật tư, nông sản, hàng hóa tiêu dùng... HTX nông nghiệp nông

thôn ở nhiều nơi không còn chuyên sản xuất nông nghiệp như cũ mà chuyển dần sang kinh doanh tổng hợp, phục vụ đa dạng hơn cho nông dân.

Quy mô hoạt động của các HTX tuy không lớn (khoảng 25- 60 lao động), vốn hoạt động khoảng 1,2 – 2,5 tỉ nhưng đã góp phần không nhỏ trong việc đẩy mạnh giao lưu hàng hoá trong tỉnh, giữa các tỉnh với nhau và giữa ĐBSCL với các vùng khác. Đặc biệt mô hình hoạt động của nông trường Sông Hậu đã giúp nông dân có nơi mua bán, tiêu thụ sản phẩm ổn định, giúp bà con yên tâm hơn với thu nhập trên ruộng vườn của chính mình.

Ngành hàng kinh doanh phong phú, nhưng tập trung nhiều vào kinh doanh hàng nông – thuỷ sản, dịch vụ giết – mổ gia súc, gia cầm, đại lý bách hoá, xăng dầu, vật tư nông nghiệp...

Tuy nhiên, hoạt động của loại hình này không đồng đều: nhiều HTX hiện đang gặp nhiều khó khăn, chịu sự cạnh tranh mạnh mẽ từ các loại hình kinh tế khác nên làm ăn thua lỗ. Nguyên nhân chính là do thiếu vốn, thiếu kinh nghiệm thương trường và trình độ quản lý của cán bộ chuyên môn còn yếu, chưa thích nghi với điều kiện hội nhập; các chính sách ưu đãi cho HTX còn thiếu và chậm sửa đổi. Ngoài ra còn có nhân tố khách quan là sự quan tâm hỗ trợ của các cơ quan quản lý nhà nước còn thiếu.

Một số hạn chế:

- Đa số các HTX mới chỉ thực hiện những khâu giản đơn như thực hiện cơ chế giao khoán trách nhiệm, phân vùng qui hoạch, đưa tiến bộ khoa học kỹ thuật đến với sản xuất trong nông nghiệp; từng bước nâng cao hiệu quả của các hoạt động dịch vụ phục vụ phát triển kinh tế hộ gia đình (đặc biệt là những dịch vụ có tính cộng đồng) như đắp đê ngăn lũ, bảo vệ thực vật, đẩy mạnh công tác khuyến nông, cung ứng giống cây – con... Trong khi những khâu quan trọng như cung ứng vật tư nông nghiệp, tín dụng nội bộ, giải quyết đầu ra cho nông sản... thì hầu hết các HTX còn chưa phát huy được tác dụng.

Nguyên nhân chính là do ban chủ nhiệm thiếu người có năng lực, có trình độ chuyên môn. Nhiều ban chủ nhiệm chưa nhạy bén với thị trường, hệ thống cung cấp thông tin của các HTX còn yếu.

Cũng do thiếu người có năng lực và trình độ nên phần lớn các HTX bị bế tắc trong định hướng sản xuất, kinh doanh hoặc có định hướng nhưng không đủ năng lực và khả năng thực hiện.

- Do hạn chế về năng lực cạnh tranh nên nhiều HTX chưa có sức thu hút xã viên và nông dân tích cực tham gia mọi hoạt động của HTX.

- Mặc dù các HTX có lớn lên về số lượng nhưng vai trò và vị trí của các HTX còn mờ nhạt ở nhiều khâu, đặc biệt là khâu tiêu thụ sản phẩm. Vì vậy mọi dịch vụ đầu vào – đầu ra hầu như do tư nhân đảm trách khiến cho tình trạng ép cấp, ép giá đối với hàng nông sản vẫn thường xuyên xảy ra.

3. Thương nghiệp tư nhân: là lực lượng đông đảo trên thị trường nông thôn ĐBSCL, họ kinh doanh tất cả các mặt hàng mà nhà nước không cấm và có mặt ở mọi nơi: từ thành phố, thị xã – thị trấn, thị tứ cho đến những vùng sâu, vùng xa ở nông thôn. Đặc biệt khâu bán lẻ của lực lượng này rất đa dạng và phong phú nên đáp ứng được đầy đủ nhu cầu tiêu dùng của bà con nông dân. Có thể nói thành phần này đã khẳng định vai trò là mũi nhọn trong phát triển thị trường nông thôn ở khu vực ĐBSCL.

Thực trạng hoạt động của các chủ thể thương mại ở ĐBSCL cho thấy: khu vực thương nghiệp ngoài quốc doanh ngày càng phát triển cả về số lượng và phạm vi hoạt động. Lực lượng này chi phối hầu hết thị trường bán lẻ ở nông thôn, do các cơ sở tư nhân kinh doanh thương mại ở những vùng nông thôn sâu, đội ngũ thương nghiệp tư nhân cho ghe – xuồng, phương tiện vận tải chở hàng hoá đến bán tận nhà và thu mua nông sản thực phẩm cho nông dân, điều mà doanh nghiệp thương mại quốc doanh không làm được.

Qui mô kinh doanh: thường là doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Mặt hàng kinh doanh: đủ loại hàng hoá từ vật tư nông nghiệp, xăng dầu, các hàng nông – lâm thủy sản... kể cả hàng chính sách được mua đi bán lại, sau đó được thành phần này tích lũy và bán lại cho nông dân.

Bảng 30. Số cơ sở tư nhân kinh doanh thương mại ở ĐBSCL năm 2002.

Tỉnh	Số cơ sở thương mại tư nhân
Đồng Tháp	38.190
An Giang	35.759
Vĩnh Long	25.235
Cần Thơ	24.175
Trà Vinh	20.824
Bến Tre	19.525
Kiên Giang	17.333
Tiền Giang	16.576
Long An	13.235
Sóc Trăng	13.184

Bạc Liêu	9.769
Cà Mau	9.460
Tổng cộng	243.265

(**Nguồn:** Thống kê của tác giả dựa theo báo cáo của VCCI Cần Thơ và một số tỉnh)

Theo báo cáo của VCCI Cần Thơ: năm 2003 số cơ sở kinh doanh thương mại của tư nhân ở ĐBSCL tăng 16,5% so với năm 2002.

Mặc dù có nhiều thành phần kinh tế tham gia vào hoạt động thương mại ở ĐBSCL, nhưng nhìn chung các doanh nghiệp có qui mô nhỏ nên khả năng cạnh tranh rất hạn chế. Nếu tính tất cả các doanh nghiệp sản xuất và kinh doanh ở ĐBSCL thì đến giữa năm 2003 có 10.900 doanh nghiệp, chỉ có 4 doanh nghiệp có vốn trên 500 tỉ đồng; có 5.037 doanh nghiệp có vốn dưới 0,5 tỉ đồng (chiếm 46,2%), với doanh thu bình quân 1 doanh nghiệp là 9,7 tỉ đồng/năm (so với số bình quân cả nước là 19 tỉ đồng/doanh nghiệp/năm)

4. Tình hình thu hút đầu tư vào lĩnh vực thương mại ở ĐBSCL:

Tình hình thu hút đầu tư nước ngoài nói chung của khu vực ĐBSCL rất thấp so với cả nước. Từ năm 1988 đến hết năm 2004 mới có 174 dự án với 1.363 triệu USD vốn đăng ký, chỉ chiếm 3% tổng vốn đầu tư nước ngoài so với cả nước.

Bảng 31. Hiện trạng đầu tư nước ngoài ở các vùng kinh tế đến ngày 31/12/2004 (xếp theo thứ tự vốn thực hiện cao nhất)

Đv tính: Triệu USD

Vùng kinh tế	Số dự án	Tổng vốn đăng ký		Tổng vốn thực hiện		Vốn TH/VĐK (%)
		Số vốn	Tỉ lệ %	Số vốn	Tỉ lệ %	
Vùng Đông Nam bộ	3.271	25.663	59,03	12.556	60,63	48,93
Vùng ĐBSH	971	11.861	27,28	6.045	28,90	50,97
Vùng ĐBSCL	174	1.363	3,13	891	4,26	65,37
Vùng DHNTB	205	1.228	2,82	594	2,84	48,37
Vùng Đông Bắc	209	1.126	2,59	558	2,67	49,56
Vùng Tây Nguyên	76	936	2,15	171	0,82	18,27
Vùng Bắc Trung bộ	72	1.237	2,84	82	0,39	6,63
Vùng Tây Bắc	17	67	0,15	19	0,09	28,36
TỔNG CỘNG	4.995	43.481	100	20.916	100	48,10

(**Nguồn:** Bộ Kế hoạch và Đầu tư)

Bảng trên cho thấy: vùng ĐBSCL có số dự án không nhiều, nhưng vốn đầu tư đăng ký năm 2004 đã tăng trên 400 triệu USD so với năm 2001.

Đặc biệt tỉ lệ vốn thực hiện/vốn đăng ký đạt mức cao nhất so với các vùng khác và rất cao so với mức bình quân chung của cả nước. Điều đó chứng tỏ mức độ thu hút đầu tư nước ngoài ở khu vực này đang tăng lên và có dấu hiệu khả quan.

Mặc dù đầu tư vào ĐBSCL có thể cho hiệu quả cao, nhưng thực tế nhiều năm qua tốc độ đầu tư vào ĐBSCL không tăng do nhiều nguyên nhân, nhưng chủ yếu là ở xa Tp.HCM, cơ sở hạ tầng và mạng lưới dịch vụ yếu kém, tỉ lệ lao động qua đào tạo còn thấp (đến hết tháng 11/2004 mới chỉ đạt 13,4%). Đây sẽ còn là thách thức lớn trong những năm tiếp theo đối với ĐBSCL.

Đầu tư nước ngoài vào thương mại – dịch vụ ở ĐBSCL cũng khá khiêm tốn: đến hết năm 2003 có 15 doanh nghiệp, nhìn chung là doanh nghiệp nhỏ nên tác dụng chi phối thị trường không lớn: An Giang có 3 doanh nghiệp; Cà Mau: 1; Cần Thơ: 1; Trà Vinh: 4; Bạc Liêu: 6.

Hiện tập đoàn Metro Cash & Carry (Đức) đã đầu tư xây dựng siêu thị tại Cần Thơ với mức vốn 30 triệu USD là doanh nghiệp thương mại có tầm cỡ, đã đi vào hoạt động từ đầu năm 2005.

Không chỉ có đầu tư nước ngoài mà đầu tư trong nước vào thương mại ĐBSCL cũng không cao, mặc dù trong nhiều năm qua tăng trưởng của ĐBSCL chủ yếu dựa vào nguồn đầu tư trong nước. Một số nguyên nhân khiến cho ĐBSCL chưa hấp dẫn đầu tư là:

- + Lãnh vực hấp dẫn các nhà đầu tư còn hạn hẹp, trong 20 năm qua, vùng này vẫn dựa vào lương thực và thủy sản để tăng trưởng kinh tế, chuyển dịch cơ cấu kinh tế không đáng kể.

- + ĐBSCL chưa có sân bay quốc tế, chưa có cảng biển quốc tế; cảng sông thì nhỏ bé... nên hàng xuất - nhập khẩu vẫn phải qua cảng Tp.HCM.

- + Cơ sở hạ tầng kinh tế, trình độ dân trí, trình độ của lực lượng lao động không đáp ứng kịp nhu cầu phát triển kinh tế và thương mại.

- + Tuyến quốc lộ 1A từ Tp.HCM đến Năm Căn, qua các tỉnh ĐBSCL gần như là độc đạo. Dù đã được nâng cấp nhiều lần nhưng nay vẫn trong tình trạng quá tải.

- + Về môi trường kinh tế: ĐBSCL còn yếu về công nghiệp, dịch vụ. Thiếu vắng những ngành công nghiệp hỗ trợ, kinh tế chủ yếu dựa vào cây lương thực. Thủy sản tuy có tiềm năng và triển vọng nhưng vẫn còn nhiều yếu tố cho thấy sự phát triển chưa ổn định, thiếu bền vững.

III – ĐÁNH GIÁ CƠ SỞ HẠ TẦNG THƯƠNG MẠI:

1. Nhận xét chung về kết cấu hạ tầng kinh tế:

Nhìn chung kết cấu hạ tầng kinh tế của ĐBSCL còn thấp kém, hệ thống điện chưa hoàn chỉnh, giao thông vận tải khó khăn; trong đầu tư cơ sở hạ tầng lại thiếu tính đồng bộ cũng là một gánh nặng làm cản trở quá trình tăng trưởng của nông thôn ĐBSCL. Ví dụ ở Năm Căn (Cà Mau) đã hoàn thành việc xây dựng cảng sông từ năm 1999, đến nay vẫn chưa đưa vào khai thác được vì chưa có đường giao thông đáp ứng yêu cầu chở hàng đi/đến cảng. Đến nay cảng đã bị xuống cấp, hư hỏng nặng do tác động của sóng gió, thiên tai... Muốn tiếp tục đưa vào sử dụng chắc chắn phải tốn kém khá nhiều sức người sức của để khôi phục cảng và làm đường giao thông dẫn đến cảng (!)

Hơn nữa, tuy được coi là gương mặt của nông nghiệp Việt Nam với 3 thế mạnh chủ yếu là lúa gạo, thủy hải sản và trái cây nhưng đặc điểm nổi bật của ĐBSCL là công nghệ chế biến và bảo quản trong nông nghiệp còn rất lạc hậu và phát triển chậm (mới chỉ tập trung vào sơ chế hàng thủy hải sản và một phần rau quả); cả vùng ĐBSCL hiện mới có 1 cụm silo bảo quản và tồn trữ lúa gạo có công suất 30.000 tấn. Tình trạng nông dân tự bảo quản bằng phương pháp thủ công còn rất phổ biến, mặc dù đây là vùng sản xuất lúa gạo lớn nhất cả nước.

Các chương trình hỗ trợ bằng nguồn vốn nhà nước hoặc các nguồn tài trợ khác chậm được giải ngân nên hiệu quả khai thác chậm. Ví dụ: Chương trình phát triển của LHQ tài trợ cho tỉnh Bến Tre 600 triệu VND để xây dựng cơ sở bảo quản trái cây sau thu hoạch tại thị trấn Chợ Lách, huyện Chợ Lách nhằm giúp nông dân giảm thiểu hao hụt sau thu hoạch và bảo quản lâu dài chất lượng trái cây; công trình được tiến hành vào đầu năm 2001, bao gồm các hạng mục: Xây dựng nhà xưởng, lắp đặt hệ thống thiết bị xông hơi SO₂; Thiết bị sấy cơm nhân và máy đóng gói chân không, dự kiến sẽ đưa vào hoạt động năm 2003, đến nay vẫn chưa xong. Hơn nữa việc xử lý nhân bằng SO₂ hiện nay đã bị Trung Quốc (nước mua nhiều nhân nhất của Bến Tre) yêu cầu hạn chế lại. Năm 2004 đã có tới 30 xe nhân (khoảng 150 tấn) của Bến Tre bị tiêu hủy tại cửa khẩu Lạng sơn do nồng độ SO₂ vượt quá mức qui định.

Qua khảo sát thực tế của nhóm thực hiện đề tài, có thể rút ra một vài đánh giá chung về kết cấu hạ tầng của ĐBSCL như sau:

a. Hệ thống đường giao thông:

*** Giao thông đường bộ:**

Hệ thống đường bộ huyết mạch có 10 tuyến quốc lộ với chiều dài khoảng 900km; 71 tuyến tỉnh lộ, chiều dài 1.580km. Nhìn chung các tuyến quốc lộ và tỉnh lộ có chất lượng từ trung bình trở xuống (trừ quốc lộ 1) và hầu như đều quá tải trước lượng lưu chuyển hàng hoá và hành khách hiện tại. Những năm gần đây tuy hệ thống đường liên tỉnh đã được đầu tư nâng cấp, sửa chữa, nhưng hệ thống đường bộ ở ĐBSCL vẫn chưa đáp ứng được nhu cầu vận chuyển ngày càng tăng cả về hành khách và hàng hoá. Đặc biệt đường liên xã ở các tỉnh càng xa Tp.HCM như Sóc Trăng, Trà Vinh, Cà Mau... thì chất lượng mạng lưới giao thông đường bộ càng giảm. Đến hết năm 2004 vẫn còn tới 176 xã ở ĐBSCL chưa có đường giao thông đường bộ.

Bảng 32. Mạng lưới giao thông ở một số tỉnh ĐBSCL đến tháng 6/2004

Tỉnh	Tỉ lệ phường (xã) có đường ô tô (%)
Tiền Giang	91,67
Vĩnh Long	73,40
Sóc Trăng	71,43
Bạc Liêu	65,85
Trà Vinh	67,42
Cà Mau	60,61

(*Nguồn:* tư liệu của nhóm MDPA)

Hệ thống cầu đường nông thôn tuy có được chú ý nhưng chưa hoàn chỉnh. Những khu vực càng xa đô thị hệ thống cầu đường càng yếu kém.

Ngập lụt hàng năm ở ĐBSCL khiến cho giao thông đường bộ thường bị hư hại nặng sau mỗi mùa lũ. Song ngân sách được cấp chỉ đủ để các địa phương vá vúi, sửa chữa phục vụ tạm cho lưu chuyển hàng hóa và hành khách. Các tuyến quốc lộ và tỉnh lộ sau mỗi vụ lũ lại tiếp tục sạt lở trước sự tàn phá ngày một nặng nề của thiên tai, nên đang bị quá tải trước tốc độ phát triển nhanh của lượng lưu chuyển hàng hóa và hành khách hiện tại. Thiệt hại do lũ gây ra hàng năm vẫn tiếp tục gây trở ngại cho lưu thông hàng hoá từ ĐBSCL đến các vùng khác và ngược lại.

Nhìn chung các tỉnh trong tình trạng thiếu vốn nên các công trình thực hiện chậm, chuyển dịch cơ cấu kinh tế diễn ra cũng rất chậm nhiều chương trình kế hoạch được hoạch định từ năm 2000-2001, dự kiến đến năm 2004 sẽ hoàn thành nhưng do thiếu vốn nên không thực hiện được. Một vài ví dụ về các công trình giao thông bị dang dở vì thiếu vốn:

- Quốc lộ 50 (Tp.HCM – Long An – Tiền Giang) dài 40Km (tổng vốn đầu tư 109 tỉ đồng) thi công từ năm 2002, đến nay phải tạm ngừng lại vì thiếu hơn 55 tỉ đồng.

- Tuyến quốc lộ 63 đoạn từ Kiên Giang đến Cà Mau dài 73Km (tổng vốn đầu tư 300 tỉ đồng), phải ngừng lại vì thiếu trên 130 tỉ đồng.

- Tuyến quốc lộ 60 đoạn từ Trung Lương đến phà Rạch Miễu chỉ có 6Km mà cần tới 121 tỉ đồng nhưng không có tiền đầu tư. Đoạn đi qua Sóc Trăng cũng không thi công được vì thiếu 111 tỉ đồng.

Nhà nước cấp vốn chậm: 16 dự án giao thông vận tải của ĐBSCL được đầu tư bằng ngân sách nhà nước có tổng vốn 1.840 tỉ đồng, được thi công từ năm 2001, đến đầu năm 2005 mới giải ngân được 833 tỉ đồng, nhiều dự án phải đình lại vì “chưa bố trí được vốn”.

Muốn cải thiện hệ thống giao thông nông thôn ĐBSCL phải có khoản vốn lớn hàng ngàn tỉ đồng để nâng cấp hệ thống giao thông đường thủy, xây dựng mới và nâng cấp toàn bộ các tuyến quốc lộ, liên tỉnh lộ và tỉnh lộ với tiêu chuẩn vượt lũ và trọng tải thích hợp với khối lượng hàng hóa và hành khách vận chuyển ngày càng tăng. Việc này không thể riêng khu vực ĐBSCL hoặc riêng một tỉnh nào đơn độc thực hiện được.

Nên chăng sớm áp dụng giải pháp phát hành trái phiếu Chính phủ để tiếp tục huy động vốn cho các công trình đang dở.

*** *Giao thông đường thủy:***

Đặc điểm nổi bật của ĐBSCL là có hệ thống sông ngòi chằng chịt, vì vậy giao thông đường thủy ở ĐBSCL đóng vai trò đặc biệt quan trọng, tổng chiều dài mạng lưới đường thủy cả vùng là 20.608 km⁽¹⁾ và hầu hết các kênh rạch đều có khả năng cho các loại phương tiện thủy từ 30-50 tấn lưu thông, vì vậy vận tải thủy chiếm tới trên 80% tổng khối lượng hàng hóa lưu thông ở vùng này. Đặc điểm này tạo điều kiện thuận lợi trong việc giảm phí lưu thông, nhưng lại là bất lợi khi vận chuyển những hàng hóa có thời gian bảo quản ngắn như hàng hóa trái cây.

Ngoài ra ĐBSCL còn có một hệ thống cảng trải khắp các tuyến vận tải thủy nội địa, có khả năng thông qua lượng hàng hoá trung bình từ 50.000 đến 500.000 tấn hàng hoá/năm và tiếp nhận các tàu hàng, xà lan có trọng tải nhỏ. Tuy vậy, mới chỉ có cảng Cần Thơ được công nhận là cảng quốc tế

⁽¹⁾ *Tài liệu điều tra của Xí nghiệp Thiết kế qui hoạch xây dựng – Công ty Tư vấn xây dựng tổng hợp – Bộ Xây dựng*

từ năm 1992. Nhìn chung các cảng thuộc khu vực ĐBSCL có trang bị kỹ thuật yếu, thiết bị xếp dỡ lạc hậu; các bến nhỏ ở địa phương là bến tạm, hoặc bến tự nhiên nên chỉ đủ phục vụ cho nhu cầu nội vùng.

**** Đường hàng không:***

Hiện có 4 sân bay nhỏ ở ĐBSCL đặt tại Cần Thơ (sân bay Trà Nóc), Rạch Giá, Kiên Giang (sân bay Phú Quốc) và ở Cà Mau. Nhìn chung các sân bay này có qui mô nhỏ, chưa có sân bay nào đủ tiêu chuẩn phục vụ nhu cầu vận chuyển hàng hoá và hành khách theo tiêu chuẩn quốc tế mà chủ yếu phục vụ vận chuyển hàng hóa và hành khách nội địa nên hiệu quả khai thác chưa cao.

b/ Mạng lưới cung cấp năng lượng điện:

Nguồn điện cung cấp cho ĐBSCL lấy từ nhà máy nhiệt điện Trà Nóc, một số máy phát điện diesel rải rác ở các địa phương và lưới điện quốc gia. Đến nay đã có 100% số huyện và hầu hết các xã có điện từ lưới điện quốc gia. Tuy nhiên, do địa bàn bố trí dân cư không đồng đều và một bộ phận dân cư vùng nông thôn (đặc biệt ở vùng lũ) có thu nhập thấp nên mới chỉ có 55,6% hộ dân được dùng điện (con số này của cả nước là 72,5%).

Sinh hoạt của người dân nông thôn ĐBSCL còn rất lạc hậu vì bà con nhiều xã vùng sâu – vùng xa vẫn còn coi điện như một thứ hàng hoá xa xỉ. Vì vậy việc đưa lưới điện quốc gia đến với bà con là một việc làm thiết thực để sớm hoàn thành công cuộc hiện đại hoá nông thôn ở ĐBSCL, song việc này được thực hiện rất chậm trễ. Đến tháng 10/2004 Tổng Công ty điện lực Việt Nam mới khởi công công trình đưa nguồn điện về khu vực vùng sâu ở bán đảo Cà Mau và một số huyện của Kiên Giang.

Theo tính toán của Tổng Công ty Điện lực: nhu cầu điện ở ĐBSCL đến năm 2010 sẽ lên đến 10.800 GWh. Do đó đầu tư mở rộng và nâng cấp cơ sở hạ tầng kỹ thuật cho việc cấp điện là một vấn đề rất lớn cần sự quan tâm của các cấp từ Trung ương đến địa phương.

c/ Thực trạng công nghệ thông tin:

Ngày nay công nghệ thông tin đang trở thành một công cụ hữu hiệu cho các thương nhân; đặc biệt thương mại điện tử tác động tích cực đến khả năng tiêu thụ hàng hóa với tốc độ nhanh. Tuy vậy, hầu hết nông dân và các doanh nghiệp kinh doanh ở ĐBSCL chưa chú ý và chưa đủ năng lực về tài chính và kỹ thuật áp dụng phương thức kinh doanh tiên tiến này.

Sở NN&PTNT và Sở Thương mại địa phương cũng chưa có kế hoạch phổ cập chương trình thương mại điện tử cho doanh nghiệp và nhà vườn. Hơn thế nữa hầu như sở cũng chưa kết nối mạng Internet để khai thác thông tin hoặc sử dụng nó như một công cụ hữu hiệu nhằm tăng cường quảng bá hình ảnh và tăng sức cạnh tranh cho hàng hoá (dù là đặc sản) của ĐBSCL.

Muốn sử dụng thương mại điện tử như là một công cụ phục vụ tích cực cho việc tăng khả năng tiêu thụ hàng hoá của ĐBSCL phải có một chương trình quốc gia, vừa mang tính chất khuyến khích nhưng lại là bắt buộc doanh nghiệp phải sử dụng thương mại điện tử trong kinh doanh.

2. Về cơ sở hạ tầng thương mại nông thôn ĐBSCL:

Dựa theo tờ trình Chính phủ của Bộ Thương mại về chương trình phát triển chợ đến năm 2010 (ngày 25/11/2003) kết hợp với khảo sát thực tế của nhóm tác giả, có thể rút ra một số nhận xét về cơ sở hạ tầng thương mại nông thôn ĐBSCL có một số đặc điểm sau:

2.1. Hệ thống chợ:

a/ Qui mô chợ:

Căn cứ vào qui mô và tính kiên cố của chợ, năm 2002 toàn ĐBSCL có 1.369 chợ, trong đó bao gồm:

+ 42 chợ loại 1 (chợ kiên cố), chiếm 3,09% tổng số chợ ở ĐBSCL, mỗi chợ bình quân có trên 500 hộ kinh doanh cố định; được xây dựng hoàn chỉnh, công trình kiến trúc có độ bền sử dụng cao và diện tích đất xây dựng khoảng 6.000-9.000 m². Những chợ này thường đặt ở khu đô thị như Tp. Mỹ Tho (Tiền Giang), Tp. Cần Thơ, thành phố Long Xuyên (An Giang), thành phố Cà Mau, thị xã Châu Đốc (An Giang), thị xã Vĩnh Long, Rạch Giá....

+ 247 chợ loại 2 (chợ bán kiên cố, có nhà lồng), chiếm 18,8% trên tổng số chợ; mỗi chợ có từ 100 đến 500 hộ kinh doanh cố định. Chợ được xây dựng chưa hoàn chỉnh; có một số hạng mục xây dựng kiên cố (cửa hàng, sạp), nhưng có nhiều hạng mục xây dựng tạm như lán, quầy bán hàng... độ bền sử dụng không cao và thiếu tiện nghi. Chợ loại 2 thường tập trung ở thị xã, thị trấn như Cái Bè, Cai Lậy, Mỹ Phước (Tiền Giang); Châu Thành, Cầu Kè, Cầu Ngang (Vĩnh Long); Ô Môn, Thốt Nốt (Cần Thơ); Rạch Sỏi, Giồng Riềng (Kiên Giang); Giá Rai, Hộ Phòng (Bạc Liêu); Đầm Dơi, Cái Nước (Cà Mau)....

+ 1.070 chợ loại 3, chợ lều quán – chợ tạm ngoài trời (dưới 100 hộ kinh doanh), chiếm 78,73% tổng số chợ ở ĐBSCL.

Chợ tạm là những chợ có quây, sạp bán hàng là những lều quán được dựng tạm thời, khi cần có thể dỡ bỏ nhanh chóng. Chợ nông thôn ĐBSCL bao gồm các chợ xã, liên xã, thị tứ chiếm khoảng 80% số chợ và chủ yếu nằm trong nhóm thứ 3.

Đặc biệt dọc biên giới ở Long An, Kiên Giang, An Giang, Đồng Tháp là những nơi tập trung nhiều dân nghèo nông thôn, có thu nhập thấp, song lượng hàng hoá lưu thông lớn. Nhưng hệ thống chợ thường thấy là những chợ tạm, xây dựng sơ sài, lợp lá hoặc lợp ngói. Chợ cửa khẩu Vĩnh Xương (An Giang) và chợ Hà Tiên (Kiên Giang) là những nơi giao lưu hàng hoá rất sôi động nhưng cũng chỉ là chợ cấp 4, được xây dựng từ trước năm 1975, nay cũng đã xuống cấp, mặc dù lượng hàng hóa lưu chuyển qua các chợ cửa khẩu này ngày càng tăng.

Chợ nông thôn ĐBSCL thường tập trung ở những nơi có nhu cầu giao lưu mua bán hàng hoá tăng nhanh, đặc biệt ở gần trục đường giao thông.

Bảng 33. Địa điểm đặt chợ nông thôn của các tỉnh năm 2002

Tỉnh	Số chợ đã qui hoạch	Chợ nông thôn			
		Tổng số chợ	Chợ gần trục giao thông	Chợ trong thôn, ấp	Chợ trên sông
Long An	102	77	51	18	8
Đồng Tháp	195	171	54	111	6
An Giang	149	120	44	71	5
Tiền Giang	133	119	56	40	23
Vĩnh Long	98	79	28	46	5
Bến Tre	166	152	39	105	8
Kiên Giang	115	81	29	46	6
Cần Thơ	132	106	46	56	4
Trà Vinh	87	77	39	27	11
Sóc Trăng	94	77	30	32	15
Bạc Liêu	38	28	13	10	5
Cà Mau	60	45	8	32	5
Tổng vùng	1.369	1.132	437	594	101

(*Nguồn:* Cục Thống kê Cần Thơ và thu thập từ báo cáo của sở Thương mại một số tỉnh).

Số chợ trong thôn ấp chiếm đến trên 55% số chợ ở nông thôn, tại đây nông dân đến chủ yếu để trao đổi sản phẩm của mình với phương thức kinh doanh cổ truyền “tiền trao – cháo múc” với khối lượng và giá trị mua bán nhỏ. Năm 2003 nhiều chợ được xây dựng thêm, có cả chợ tự phát nên số lượng chợ ở ĐBSCL tăng thêm 18% so với năm 2002.

Bảng 34. Số lượng chợ nông thôn ở ĐBSCL đến hết năm 2003

Tỉnh	Số chợ đã qui hoạch	Chợ nông thôn	Tỉ lệ chợ nông thôn/tổng số chợ
Long An	114	94	82,45
Đồng Tháp	223	186	83,40
An Giang	187	159	85,02
Tiền Giang	166	143	86,14
Vĩnh Long	119	94	79,00
Bến Tre	207	167	88,68
Kiên Giang	130	109	83,85
Cần Thơ	162	118	73,84
Trà Vinh	96	77	80,21
Sóc Trăng	107	88	82,24
Bạc Liêu	44	36	81,82
Cà Mau	64	56	87,50
Tổng cộng	1.619	1.327	81,96

(*Nguồn:* dựa theo báo cáo của sở Thương mại các tỉnh và số liệu của VCCI chi nhánh tại Cần Thơ)

Qui mô chợ tính theo số người kinh doanh có thể được chia thành những nhóm: dưới 50 người (nhóm 1); từ 50 – dưới 100 người (nhóm 2); Từ 100 – dưới 200 người (nhóm 3); Từ 200 – dưới 300 người (nhóm 4); Từ 300 – dưới 500 người (nhóm 5); Từ 500 – dưới 700 người (nhóm 6); Từ 700 – dưới 1.000 người (nhóm 7); Từ 1.000 người trở lên (nhóm 8).

Bảng 35. Qui mô chợ nông thôn tính theo số người bán năm 2002

Tỉnh	Tổng số	Nhóm 1	Nhóm 2	Nhóm 3	Nhóm 4	Nhóm 5	Nhóm 6	Nhóm 7	Nhóm 8
Long An	77	22	35	11	6	2		1	
Đồng Tháp	171	28	56	50	29	3	3	2	
An Giang	120	19	37	37	14	10	3		
Tiền Giang	119	47	27	31	10	3		1	
Vĩnh Long	79	13	33	15	8	7	3		
Bến Tre	152	66	51	26	7	1		1	
Kiên Giang	81	15	19	21	11	7	7		1
Cần Thơ	106	21	42	24	13	3	2	1	
Trà Vinh	77	6	21	23	14	7	6		
Sóc Trăng	77	17	26	20	6	8			
Bạc Liêu	28	6	6	8	8				
Cà Mau	45	6	20	7	12				
Tổng vùng	1.132	266	373	273	138	51	24	6	1

(**Nguồn:** Cục Thống kê Cần Thơ và nhóm nghiên cứu)

Bảng trên cho thấy qui mô chợ nông thôn theo số người bán rất nhỏ: có đến gần 80% số chợ có qui mô từ dưới 50 người/chợ đến dưới 200 người/chợ. Người tham gia bán hàng ở chợ bao gồm nông dân trực tiếp bán sản phẩm (chiếm khoảng 60%); thợ tiểu thủ công nghiệp trực tiếp bán sản phẩm (chiếm trên 20%); số còn lại là người kinh doanh không chuyên nghiệp, không cố định từ nơi khác đến.

- Đa số các chợ ở ĐBSCL được thành lập từ năm 1975. Đặc biệt có tới 37,7% số chợ được lập trong vòng 15 năm trở lại đây. Có 590 chợ nông thôn trên 15 tuổi; bình quân cứ mỗi năm có khoảng 35 chợ nông thôn được thành lập, đáp ứng nhu cầu lưu thông hàng hóa ngày càng tăng ở khu vực này. Nhìn chung cơ sở hạ tầng thương mại nông thôn ĐBSCL cũng như hạ tầng kinh tế: đều trong tình trạng yếu kém, hầu như không có sự đầu tư của địa phương và các cấp chính quyền cho các lề quán của chợ, mà chủ yếu do những người kinh doanh tự đầu tư xây dựng với những công cụ sơ sài, chủ yếu để phục vụ cho nhu cầu buôn bán giao lưu tại chỗ của chính họ.

Những năm gần đây, cơ sở hạ tầng thương mại và hạ tầng kinh tế của ĐBSCL có được cải thiện tuy vẫn còn chậm, nhưng đã có khả năng đáp ứng yêu cầu lớn mạnh của ngành thương mại, tạo điều kiện thuận lợi hơn cho việc giao lưu mua bán giữa nông thôn ĐBSCL với các vùng khác trong nước và vươn ra thị trường nước ngoài.

b/ Công tác quản lý chợ: Sở Thương mại của một số tỉnh (như An Giang, Kiên Giang, Vĩnh Long...) đã ban hành một số văn bản thể hiện những chuyển biến tích cực trong công tác chỉ đạo xây dựng và phát triển mạng lưới chợ nông thôn phù hợp với điều kiện cụ thể của từng địa phương như đưa ra chủ trương xã hội hoá việc nâng cấp, cải tạo và xây dựng chợ với phương châm “nhà nước và nhân dân cùng làm”; có chỉ đạo bảo lãnh tín dụng, miễn thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế VAT cho doanh nghiệp kinh doanh chợ ở nông thôn, vùng ngập lũ, vùng gặp nhiều khó khăn... Những chính sách trên đã góp phần phát triển mạng lưới chợ nông thôn, tăng nhanh số hộ buôn bán và lượng hàng hoá lưu thông qua chợ.

Tuy nhiên, công tác quản lý chợ nông thôn ĐBSCL cũng còn nhiều tồn tại, chẳng hạn:

+ Công tác qui hoạch chợ còn chưa sát với thực tế nên số lượng chợ tuy nhiều nhưng phân bố chưa hợp lý; tình trạng phân bố chợ không đồng đều diễn ra ở nhiều tỉnh do các chợ chủ yếu hình thành tự phát: có nơi có

nhiều chợ gần nhau, có những xã lại không có chợ nào như ở vùng sâu, vùng xa. Chẳng hạn đến tháng 10/2004 Tiền Giang vẫn còn 45 xã chưa có chợ và 41 chợ trong kế hoạch phải di dời; mặc dù Tiền Giang ở gần các thành phố lớn như Tp.HCM, Cần Thơ và lượng hàng hoá trao đổi là khá lớn. Hoặc Cần Thơ còn tới 29% xã, Long An còn 55% số xã chưa có chợ.

+ Các chợ thuộc khu vực nông thôn ĐBSCL nhìn chung không có ban quản lý chuyên nghiệp do thời gian họp chợ ngắn, lượng hàng hoá lưu thông không nhiều. Chẳng hạn số chợ ở Sóc Trăng chưa có ban quản lý và cơ sở vật chất thấp kém chiếm tỉ lệ khá cao (88%). Cán bộ chuyên trách quản lý chợ nông thôn ở các địa phương còn rất mỏng. Lại thiếu kinh nghiệm và kiến thức quản lý, kinh doanh chợ nên nhìn chung hiệu quả không cao.

Bảng 36. Tình hình cán bộ chuyên trách quản lý chợ nông thôn ở các tỉnh ĐBSCL năm 2003

Tỉnh	Tổng số cán bộ	Số CB chuyên trách		Số CB không chuyên trách	
		Người	%	Người	%
Long An	41	28	68,3	13	31,7
Đồng Tháp	90	72	80,0	18	20,0
An Giang	28	25	89,3	3	10,7
Tiền Giang	105	84	80,0	21	20,0
Vĩnh Long	118	45	38,1	73	61,9
Bến Tre	38	35	92,1	3	7,9
Kiên Giang	90	65	72,2	25	27,8
Cần Thơ	86	59	68,6	27	31,4
Trà Vinh	16	12	75,0	4	25,0
Sóc Trăng	80	56	70,0	24	30,0
Bạc Liêu	3	1	33,3	2	66,7
Cà Mau	129	43	82,7	86	17,3
Tổng cộng	824	525	63,71	299	36,29

(*Nguồn:* Cục thống kê Cần Thơ và dựa theo báo cáo của các Sở thương mại).

c/ Hoạt động của một số chợ chuyên dụng:

**** Chợ nông sản:***

Hiện có 10 chợ chuyên mua bán hàng nông sản đã và đang được xây dựng nằm ở các tỉnh:

+ Long An, có 3 chợ: Chợ lúa gạo, chợ nông sản và chợ rau quả.

+ Bến Tre, có 2 chợ trái cây

+ Đồng Tháp có 1 chợ nông sản, tỉnh đang lập kế hoạch xây dựng chợ trái cây.

+ Tiền Giang, có 2 chợ: chợ lúa gạo và đang xây dựng chợ trái cây lớn nhất nước (Chợ Hoà Khánh).

+ Bến Tre đang đầu tư gần 20 tỉ đồng để xây dựng chợ đầu mối nông sản và giống cây trồng ở xã Sơn Định (Chợ Lách) phục vụ cho việc mua bán, trao đổi hàng hoá trong huyện; chợ có diện tích 34.430 m² với dãy kho lạnh sức chứa 10 tấn/kho; qui mô dành cho các vựa bán sỉ là 2.880m².

*** Chợ thủy sản:**

Mặc dù hầu hết các tỉnh ĐBSCL đều có khả năng nuôi trồng và phát triển nghề thủy sản, nhưng hiện nay mới chỉ có tỉnh Bến Tre là có chợ thủy sản làm nhiệm vụ trung chuyển hàng thủy hải sản từ Bến Tre đi các tỉnh khác trong vùng và ngược lại. Các tỉnh khác cũng có những khu vực mua bán thủy hải sản nhưng qui mô nhỏ và chủ yếu là mua bán giữa ngư dân với những người buôn bán nhỏ, lẻ hoặc các chành, vựa ở địa phương.

*** Chợ lúa gạo:**

ĐBSCL có sản lượng lương thực từ 17 – 18 triệu tấn/năm, nhưng việc bảo quản lúa gạo tập trung, theo phương pháp tiên tiến chưa được triển khai; lúa gạo được bảo quản chủ yếu vẫn theo những phương pháp truyền thống như để trong cút quây, thùng, chum... Những chành, vựa gạo bảo quản bằng phương pháp sấy khô, sau khi mua lúa đã được phơi nắng từ nông dân.

Những năm trước đây nông dân ĐBSCL thường bán ngay một phần lúa tại ruộng do ít vốn và thiếu cơ sở vật chất tồn trữ gạo, hơn nữa họ cần có tiền trả nợ vốn vay vụ trước và chuẩn bị vật tư cho vụ sau, vì vậy người nông dân thường bị thương lái ép giá, mua lúa với giá rẻ. Còn các công ty xuất khẩu phải mua lúa nguyên liệu qua trung gian tư nhân, hàng xáo... giá cao hơn mua trực tiếp từ nông dân, hơn nữa chất lượng gạo bị ảnh hưởng do các chành, vựa gạo không có kho bảo quản chuyên dụng. Các công đoạn bảo quản không liên tục lại theo phương thức thủ công thường ảnh hưởng đến chất lượng gạo, đặc biệt là gạo xuất khẩu.

Quyết định số 232/QĐ-TTg ngày 6/3/2001 Thủ tướng Chính phủ về việc tiêu thụ lúa gạo ở ĐBSCL, với nhiệm vụ cụ thể là giao cho Bộ NN&PTNT cùng với UBND các tỉnh xây dựng các chợ trung tâm nông sản, trong đó tập trung vào những tỉnh có sản lượng lúa hàng hóa lớn để “giúp nông dân tiêu thụ lúa, gạo và thực hiện các dịch vụ khác cho sản xuất nông

nghiệp như cung ứng giống, phân bón, vật tư nông nghiệp, dịch vụ tưới tiêu, tư vấn sản xuất...” là cơ sở để các tỉnh triển khai kế hoạch xây dựng chợ chuyên doanh hàng nông sản, đặc biệt là lúa gạo, nhằm tiến tới xây dựng khu vực ĐBSCL là khu vực sản xuất lúa hàng hoá có qui mô quốc gia, lớn nhất cả nước.

Một số tỉnh có tiềm năng về lúa gạo, trái cây lại đang có kế hoạch xây dựng thêm một số chợ chuyên dụng khác với qui mô không lớn lắm, nhưng với nguồn ngân sách hạn hẹp của tỉnh thì những kế hoạch này cần phải được cân nhắc thận trọng. Việc xây dựng chợ đầu mối tràn lan, theo phong trào có thể sẽ dẫn đến hậu quả lãng phí vốn đầu tư và khai thác mặt bằng chợ không hiệu quả như tình trạng một số chợ ở Cần Thơ, Đồng Tháp... hiện nay. Bảng 37 thống kê dựa theo báo cáo của Sở Thương mại một số tỉnh.

Bảng 37. Một số chợ trung tâm đầu mối lúa gạo và nông sản đã và đang trong kế hoạch xây dựng ở ĐBSCL đến năm 2010:

Địa điểm xây dựng	Diện tích	Vốn đầu tư	Mặt hàng kinh doanh
Xã Hậu Thạnh Đông (Tân Thạnh – Long An)	3,8 ha	14,9 tỉ đồng	Lúa gạo
Xã Phú Cường (Cai Lậy – Tiền Giang)	5,9 ha	17,5 tỉ đồng	Lúa gạo
Ấp Tân Đông A (Thị trấn Thanh Bình – Đồng Tháp)	7,5 ha	31,6 tỉ đồng	Lúa gạo
Huyện Thốt Nốt (Cần Thơ)	10 ha	48 tỉ đồng	Lúa gạo
Thị trấn Mỹ Hiệp (Đồng Tháp)	6 ha	18 tỉ đồng	Trái cây
Xã Ninh Thới (Cầu Kè – Trà Vinh)	5 ha	16 tỉ đồng	Trái cây
Xã Sơn Định (Chợ Lách – Bến Tre)	4 ha	20 tỉ đồng	Nông sản và giống cây trồng

(**Nguồn:** thu thập từ điều tra khảo sát của tác giả)

Đầu năm 2005, Tổng công ty lương thực miền Nam (Vinafood 2) đã đưa vào hoạt động 3 chợ lúa gạo ở ĐBSCL, đó là:

- + Trung tâm giao dịch nông sản Phú Cường ở Cai Lậy – Tiền Giang.
- + Chợ giao dịch nông sản Thanh Bình ở Thanh Bình – Đồng Tháp.
- + Chợ giao dịch nông sản Hậu Thạnh Đông ở huyện Tân Thạnh –

Long An.

Nhìn chung các chợ này cũng chỉ mang tính chất là nơi giao dịch mua/bán nông sản nhằm giúp nông dân bán lúa đúng giá, đúng thời điểm; Ngoài ra còn là nơi cung cấp các dịch vụ nông nghiệp như cung ứng giống, phân bón, vật tư, dịch vụ tưới tiêu, tư vấn sản xuất, dịch vụ xay xát... chưa có qui mô của một trung tâm giao dịch lúa gạo mang tầm cỡ khu vực, thích hợp với qui mô phát triển của vùng ĐBSCL.

* **Chợ gia súc:** ở Châu Đốc và Tịnh Biên với diện tích 0,5 và 0,8 ha.

Ngoài các chợ chuyên dụng, các tỉnh giáp biên giới Campuchia có khu kinh tế cửa khẩu, chợ cửa khẩu – chợ biên giới hỗ trợ cho hoạt động lưu thông hàng hoá của cả vùng. Hiện có 17 chợ cửa khẩu, chợ biên giới hoạt động nhộn nhịp dọc biên giới; trong đó Long An có 3 chợ biên giới, Đồng Tháp có 5 chợ, An Giang có 9 chợ.

2.2. Hệ thống cửa hàng, siêu thị: Hầu hết các tỉnh đều có “siêu thị mini tại nhà” hoặc trung tâm thương mại đặt ở các khu vực trung tâm như thị xã, thị trấn. Tuy nhiên nếu theo đúng qui định của Bộ Thương mại về tiêu chuẩn đối với siêu thị, trung tâm thương mại:

+ Siêu thị hạng 1: kinh doanh tổng hợp và có diện tích từ 5.000 m² trở lên; kinh doanh từ 20.000 mặt hàng trở lên.

+ Trung tâm thương mại hạng 1: kinh doanh tổng hợp và có diện tích từ 50.000 m² trở lên; có nơi trông giữ xe phù hợp với qui mô kinh doanh 50.000 mặt hàng trở lên; hoạt động đa chức năng cả về kinh doanh hàng hoá và kinh doanh các loại hình dịch vụ; bao gồm nhiều khu vực đủ để bố trí các cửa hàng bán buôn, bán lẻ, nhà hàng, khách sạn... Thì chỉ có siêu thị và Trung tâm thương mại ở Cần Thơ là đủ tiêu chuẩn.

Siêu thị Co.op Mart (của Liên hiệp HTX thương mại Sài Gòn) khai trương vào tháng 3/2004 tại Cần Thơ với hy vọng trở thành nơi mua sắm đáng tin cậy của người dân Tp.Cần Thơ và các tỉnh ĐBSCL, vì khách hàng mục tiêu của Co.op Mart là nhóm có thu nhập thấp với chiến lược “nội địa hoá” (tại các cửa hàng có trên 80% hàng hoá bày bán là hàng Việt Nam); siêu thị Cần Thơ kinh doanh trên 20.000 mặt hàng, trong đó khoảng 55% lượng hàng hoá là do các nhà sản xuất ở ĐBSCL cung cấp. Tuy vậy theo nhiều nhà phân tích kinh tế, các nhà phân phối trong nước có thể sẽ không địch nổi với những tập đoàn kinh doanh siêu thị nước ngoài do nguồn vốn hạn hẹp và yếu kém hơn về kinh nghiệm bán buôn – bán lẻ.

Hơn nữa nếu những nhà kinh doanh và kinh doanh siêu thị của Việt Nam không sớm đầu tư cho chương trình dịch vụ thương mại, sẽ có nguy cơ mất thị trường (kể cả bán sỉ và bán lẻ) vào tay nhà kinh doanh siêu thị nước ngoài; khi đó người nông dân sẽ lại là những người chịu thiệt thòi nhiều nhất, vì điều kiện sản xuất và trình độ của nông dân ĐBSCL chưa đáp ứng kịp những tiêu chuẩn quốc tế mà những nhà kinh doanh siêu thị nước ngoài đưa ra.

Chẳng hạn sau khi Co.op Mart ra đời với phương châm bán lẻ thì tập đoàn Metro cũng động thổ xây dựng trung tâm bán sỉ thứ tư tại Việt Nam đặt tại Cần Thơ. So sánh nguồn vốn đầu tư của 2 bên sẽ thấy vốn đầu tư của Co.op Mart thật là nhỏ nhoi (35 tỉ đồng Việt Nam so với 20 triệu USD của Metro!).

Hơn nữa Metro không chỉ trực tiếp khai thác hàng qua nhà sản xuất mà còn đầu tư hướng dẫn cho nông dân khâu bảo quản, chế biến để có sản phẩm theo yêu cầu của Metro; Ngoài ra Metro còn có một đội ngũ nhân viên đi tập huấn cho các nhà cung cấp về tiêu chuẩn, chất lượng, nhãn – mark... theo tiêu chuẩn của Metro toàn cầu, từ đó sẽ tạo cơ hội cho hàng Việt Nam nói chung và nông sản ĐBSCL nói riêng đi mọi nơi trên thế giới.

IV - CÔNG TÁC QUẢN LÝ THỊ TRƯỜNG VÀ CÔNG TÁC CHỐNG BUÔN LẬU, BUÔN BÁN HÀNG GIẢ:

Công tác quản lý thị trường ở các tỉnh ĐBSCL còn yếu do nhiều nguyên nhân, đặc biệt lực lượng quản lý thị trường rất mỏng, cơ sở vật chất – phương tiện hoạt động thiếu thốn; công tác đào tạo bồi dưỡng nghiệp vụ cho lực lượng quản lý thị trường còn yếu kém. Vì vậy nạn buôn lậu dọc theo tuyến biên giới Tây Nam nói chung và tại những tỉnh giáp biên giới của ĐBSCL nói riêng vẫn xảy ra thường xuyên; buôn bán hàng gian hàng giả vẫn tiếp diễn.

1. Tình hình buôn lậu:

ĐBSCL có 4 tỉnh giáp biên giới Campuchia là An Giang, Kiên Giang, Đồng Tháp và Long An. Đây là những khu vực có tình hình buôn lậu diễn biến rất phức tạp vì cư dân dọc tuyến này hầu hết là nông dân nghèo, sống chủ yếu bằng nghề nông; lại không có nghề phụ, thu nhập rất thấp, đời sống khó khăn và thất nghiệp ngày càng tăng... khiến cho một bộ phận không nhỏ người dân tham gia tích cực hoặc tiếp tay cho buôn lậu.

Nông dân dọc theo biên giới coi việc “cồng” thuê hàng lậu qua biên giới là nguồn thu nhập chính của gia đình, mặc dù họ biết việc đó là vi phạm pháp luật. Đây cũng chính là nguyên nhân chủ yếu làm cho công tác chống buôn lậu tại các tỉnh giáp biên giới gặp nhiều khó khăn.

Hàng hoá chính ngạch xuất nhập qua những tỉnh này không lớn, nhưng hàng tiểu ngạch và hàng quá cảnh xuất nhập qua các cửa khẩu này lớn hơn hàng chính ngạch rất nhiều. Cụ thể là:

Tỉnh An Giang: là đầu mối quan trọng cung cấp hàng buôn lậu cho cả 2 phía (tỉnh An Giang và Campuchia), các cửa khẩu An Giang còn là đầu mối quan trọng của lưu chuyển hàng hoá giữa Tp.HCM và Campuchia.

An Giang có 106km đường biên giới với 5 cửa khẩu đường sông và 2 cửa khẩu đường bộ (cửa khẩu quốc tế Vĩnh Xương, cửa khẩu quốc gia Tịnh Biên); 4 cửa khẩu địa phương. Địa hình biên giới An Giang khá bằng phẳng, 2 nước có chung dòng sông, ruộng liền ruộng. Vì vậy về mùa khô dân buôn lậu dùng ô tô, xe máy, xe đạp, thậm chí đi bộ và mang vác trên đường bộ; dùng ghe, xuồng chở hàng lậu trên sông. Mùa mưa có thể dùng mọi phương tiện vận tải thuỷ để chở hàng nhập lậu với số lượng lớn và tập kết hàng ở bất kỳ chỗ nào để đưa sâu vào trong nội địa. Những đầu mối cung cấp hàng lậu để mang vào Việt Nam ở phía Campuchia là:

+ Chợ Omxàno, đối diện với xã Vĩnh Xương (Tân Châu): tập trung thuốc lá điếu và đường cát Thái Lan.

+ Chợ PecChay, đối diện với xã Khánh Bình, Khánh An (huyện An Phú): tập trung mỹ phẩm, phụ tùng xe máy, phụ tùng ô tô đã qua sử dụng.

+ Chợ Gò Tà Mâu, đối diện với xã Vĩnh Ngươn (thị xã Châu Đốc): là điểm tập kết nhiều loại hàng hoá với số lượng lớn như thuốc lá điếu, quần áo cũ, vải khức, đồ điện gia dụng, bột ngọt, đường Thái Lan, dầu nóng, hàng điện tử đã qua sử dụng, mỹ phẩm...

Tại thời điểm tháng 10/2004 bình quân mỗi ngày có trên 10.000 cây thuốc lá, 55 tấn đường Thái Lan, trên 20 tấn vải và quần áo cũ, hàng ngàn đầu máy – TV và hàng chục xe máy cũ của Nhật, máy lạnh đã qua sử dụng và nhiều loại hàng hoá khác được nhập lậu vào An Giang. Hàng xuất lậu chủ yếu là ngoại tệ, cổ vật, vàng, gạo (tùy theo cung cầu và giá cả ở thị trường 2 nước).

Công tác chống buôn lậu qua biên giới An Giang gặp nhiều khó khăn, phức tạp vì:

Thứ nhất, nhiều doanh nghiệp Việt Nam thích đưa hàng xuất nhập khẩu qua đường An Giang vì chi phí vận chuyển rẻ.

Thứ hai, phía Campuchia thường tạo điều kiện cho các đối tượng buôn lậu qua lại dễ dàng, sẵn sàng che chở cho chúng khi bị các lực lượng chống buôn lậu truy đuổi.

Thứ ba, hệ thống thông tin của bọn buôn lậu rất hiện đại, lại được sự hỗ trợ của người dân, nên bọn buôn lậu dễ dàng chống trả lại lực lượng chống buôn lậu.

Tỉnh An Giang đã có nhiều cố gắng trong việc tuyên truyền, giáo dục người dân hiểu biết về chủ trương chống buôn lậu của Chính phủ, nhưng lực lượng quản lý thị trường quá mỏng, cơ sở vật chất yếu kém nên hiệu quả chống buôn lậu không cao.

Tại các địa phương giáp biên giới của tỉnh An Giang, xăng dầu thường được buôn lậu qua biên giới với số lượng lớn. Cư dân 2 bên biên giới dùng ghe xuồng chở xăng dầu chuyển sang Campuchia. Ước tính mỗi ngày bình quân có hàng chục ngàn lít xăng dầu được buôn lậu qua biên giới. Ngay cả thời gian từ tháng 7 đến tháng 9/2004, giá xăng dầu trên thế giới đang nóng lên và giá xăng dầu cũng như các mặt hàng khác của Việt Nam cũng tăng lên mỗi tháng, tình hình buôn lậu xăng dầu vẫn có chiều hướng gia tăng. Điều này làm ảnh hưởng nghiêm trọng đến lượng xăng dầu kinh doanh trong nước và gây phản ứng dây chuyền ảnh hưởng đến các ngành kinh tế khác.

Tỉnh Đồng Tháp: có 52,3 km đường biên giới, 1 cửa khẩu quốc gia và 2 cửa khẩu địa phương.

Hàng nhập lậu chủ yếu là thuốc lá điếu, hàng điện tử đã qua sử dụng, phụ tùng xe máy, quần áo – giày dép cũ, bột ngọt, đồ điện gia dụng đã qua sử dụng, thuốc tân dược, đường Thái Lan, điện thoại di động....

Hàng xuất lậu có vàng, ngoại tệ, xăng dầu.

Chợ vùng biên Đồng Tháp chủ yếu là chợ nhỏ nên lượng hàng buôn bán giữa 2 nước qua biên giới này còn nhiều hạn chế. Dân buôn lậu thường áp dụng những phương thức và thủ đoạn khác nhau tùy thuộc vào mùa mưa hay mùa khô. Tuy nhiên những thủ đoạn chủ yếu vẫn là chia lẻ hàng hoá để vận chuyển thành nhiều chuyến, nhiều tốp theo đường bộ: hàng điện tử thì tháo rời từng bộ phận, nồi cơm điện tháo rời từng cụm để vận chuyển nhiều lần; giày – dép thì vận chuyển từng bên phải hoặc từng bên trái (để nếu có

bị bắt thì giá trị hàng nhập lậu không lớn).. Sau đó hàng được tập kết tại một địa điểm nào đó trong tỉnh lắp ráp lại và đưa đi tiêu thụ ở thị trường trong nước.

Tỉnh Long An: có 140 Km đường biên giới, địa hình bằng phẳng. Mùa khô có thể đi qua biên giới bất kỳ chỗ nào trên đồng ruộng. Mùa mưa, nước ngập dâng cao, các phương tiện vận tải thủy có thể đi lại dễ dàng trên các cánh đồng biên giới. Đây chính là điều kiện thuận lợi để buôn lậu gia tăng. Hơn nữa Long An lại là cửa ngõ từ miền Tây Nam bộ đi về Tp.HCM.

Hàng nhập lậu chủ yếu là thuốc lá điếu, hàng điện tử, rượu, mỹ phẩm, quần áo cũ, phụ tùng xe đạp – xe máy.

Hàng xuất lậu có hàng nhựa gia dụng, mì gói, phân bón hoá học.

Tỉnh Kiên Giang: có gần 56 Km đường biên giới, có 1 cửa khẩu quốc gia là Xà Xía và 2 cửa khẩu địa phương đều ở thị xã Hà Tiên.

Trước giải phóng, đây là khu vực buôn bán mạnh giữa thương nhân 2 nước. Sau giải phóng có thời gian chững lại. Nay đang có hướng khôi phục trở lại. Tuy nhiên khu vực này có hệ thống đường bộ bên phía Campuchia bị hư hỏng nặng, những tình hình sửa chữa, nâng cấp chậm. Do đó cửa khẩu đường biển ở các huyện Mỹ Đức, Giang Thành và Chợ Đình nhộn nhịp hơn cửa khẩu đường bộ.

Hàng nhập lậu có thuốc lá điếu, đường Thái Lan, nước giải khát đóng hộp, bột ngọt.

Hàng xuất lậu có xăng dầu.

Tình hình buôn lậu ngày càng gia tăng dọc theo tuyến biên giới không những làm cho nhà nước thất thu thuế mà còn ảnh hưởng nghiêm trọng đến đời sống của người dân ĐBSCL: một mặt những hàng hoá nhập lậu cạnh tranh gay gắt với hàng sản xuất bằng công nghệ lạc hậu của các tỉnh khiến cho khả năng cạnh tranh của hàng nông sản do ĐBSCL sản xuất đã yếu lại càng khó có cơ hội tăng khả năng tiêu thụ. Chẳng hạn khô cá sặc là một đặc sản của Cà Mau, nhưng năm 2004 khô cá sặc nhập lậu bán ở chợ ĐBSCL với giá tương đương nhưng được làm sạch sẽ, đóng bao đẹp mắt đã chiếm được cảm tình của người tiêu thụ hơn là của Cà Mau trong dịp tết năm 2005.

Mặt khác người dân nơi đây tham gia vào việc chở hàng lậu khiến cho việc chăm lo ruộng đồng bị bê trễ, thu nhập không ổn định... người nghèo vẫn không tìm được lối thoát cho chính mình và gia đình.

Tình hình buôn lậu tại các cửa khẩu sẽ vẫn còn tiếp diễn vì những lý do sau đây:

- + Phần lớn hàng hoá của Việt Nam nói chung và của ĐBSCL nói riêng có giá bán cao hơn hàng nhập lậu, mặc dù nhiều loại hàng hoá do doanh nghiệp Việt Nam sản xuất đã có chỗ đứng trên thị trường trong nước và quốc tế, nhiều loại hàng hoá có chất lượng cao, đạt tiêu chuẩn quốc tế.

- + Thu nhập của dân cư còn thấp nên nhiều loại hàng nhập lậu phù hợp với khả năng thanh toán của đại bộ phận nông dân có thu nhập thấp.

- + Lực lượng chống buôn lậu còn thiếu và yếu.

Muốn chống nạn buôn lậu ở khu vực biên giới nói chung và ở những tỉnh giáp biên giới của ĐBSCL, các địa phương phải chú ý:

- + Nhiều ngành, nhiều địa phương phối hợp với nhau tăng cường công tác vận động quần chúng chống buôn lậu.

- + Tập trung nhiều biện pháp giải quyết việc làm, tăng thu nhập cho nông thôn vùng biên giới.

- + Chú ý xây dựng chợ biên giới thoả mãn nhu cầu giao lưu hàng hóa giữa các bên.

- + Tăng cường các giải pháp kích cầu làm tăng thu nhập của người dân vùng biên giới, góp phần giảm lực lượng làm thuê, tiếp tay cho buôn lậu.

2. Tình hình buôn bán hàng gian, hàng giả:

Như ở các vùng kinh tế và mọi địa phương khác, tình hình buôn bán hàng giả ở ĐBSCL cũng diễn biến nghiêm trọng và rất phức tạp. Hàng giả được bày bán tràn lan, cả trong các siêu thị mini, cả trong chợ dân cư. Hàng giả tập trung vào hàng mỹ phẩm, phân bón hoá học, chế phẩm sinh học dùng trong nông nghiệp... nguồn gốc hàng giả có thể từ sản xuất trong nước hoặc nhập khẩu từ nước ngoài, đặc biệt là hàng Trung Quốc.

Hàng giả có nhiều loại, giả công dụng, giả nhãn mác, giả xuất xứ... Tuy nhiên việc xử lý hàng giả lại không triệt để do nhiều nguyên nhân:

- + Thiếu nhân lực quản lý thị trường.

- + Có những loại hàng giả, phải có bằng chứng hoặc phải có người tố cáo mới xử lý được. Trong khi đó hàng giả lại có giá rẻ, mẫu mã tương ứng với hàng thật... nên tình trạng chung ở ĐBSCL là người phát hiện chưa tích cực tố cáo tiêu cực.

Muốn ngăn chặn việc buôn bán hàng gian, hàng giả, hàng kém chất lượng hoặc hàng nhập lậu, nhằm bảo vệ thị trường trong nước nói chung và bảo vệ những người nông dân chân chính ở ĐBSCL nói riêng, lực lượng QLTT phải được tổ chức chặt chẽ, tăng thêm số lượng và đào tạo để nâng cao chất lượng nghiệp vụ về quản lý thị trường.

V – NHỮNG NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG TỚI SỰ PHÁT TRIỂN TTNT ĐBSCL:

1. Những nhân tố khách quan:

a/ Nhóm nhân tố thuộc về cơ chế – chính sách:

** Chính sách mặt hàng:*

Như đã trình bày ở trên, ĐBSCL có nhiều lợi thế phát triển kinh tế đa ngành, đa mùa vụ và một số mặt hàng do nông dân sản xuất đã chiếm lĩnh thị trường thế giới một cách vững chắc. Trong tương lai nếu biết khai thác tiềm năng đó, nông thôn ĐBSCL sẽ có cơ hội thâm nhập sâu hơn vào nền kinh tế thế giới.

Những yếu tố thuộc về chính sách mặt hàng đã và đang thực hiện có tác động lớn đến việc phát triển TTNT ĐBSCL chủ yếu là:

- Khuyến khích nông dân sản xuất những mặt hàng có lợi thế xuất khẩu như gạo, thủy sản (tập trung vào tôm, cá basa), trái cây...

Tuy nhiên các địa phương mới chỉ khuyến khích phát triển sản xuất nhưng chưa có chiến lược qui hoạch cụ thể sát thực tế nên tình trạng nuôi trồng tràn lan. Khi cung vượt cầu, giá giảm, nông dân lại phải tự tìm cách cứu sản phẩm của mình; vì vậy tình trạng cạnh tranh trong nội bộ ngành, nội bộ vùng thường xuyên xảy ra, người chịu thua thiệt vẫn là nông dân.

- Các chương trình hỗ trợ tìm kiếm và mở rộng thị trường đã được triển khai ở nhiều địa phương. Có những doanh nghiệp tham gia đoàn xúc tiến thương mại được nhà nước hỗ trợ 50% chi phí, tỉnh cũng hỗ trợ một phần giúp doanh nghiệp tăng thêm cơ hội tìm kiếm thị trường nước ngoài như ở Vĩnh Long, Đồng Tháp, Tiền Giang...

Ngoài ra thông qua các kỳ Hội chợ quốc tế tổ chức trong nước, một số địa phương cũng hỗ trợ nông dân tham dự hội chợ triển lãm, giúp họ quảng bá cho sản phẩm của chính họ. Chẳng hạn những chương trình tập huấn về tiêu chuẩn hình thức sản phẩm, bảo quản, bao bì cho sản phẩm xuất khẩu được Viện Nghiên cứu cây ăn quả miền Nam phối hợp với Hiệp hội trái cây,

Tổ khuyến nông địa phương tổ chức đã mang lại những kiến thức nhất định về tiêu thụ sản phẩm cho nông dân, khi họ tham dự hội chợ trong nước và quốc tế.

** Chính sách thương nhân:*

- Vài năm gần đây nhiều chính sách ưu đãi áp dụng với doanh nghiệp, thương nhân đã được các tỉnh chú trọng hơn. Chẳng hạn Sở Thương mại phối hợp với Sở NN&PTNT một số tỉnh cùng với VCCI Cần Thơ chủ động mở các lớp tập huấn, bồi dưỡng nghiệp vụ thương mại, nghiệp vụ kho cho các doanh nghiệp hoặc tập huấn về kỹ thuật nâng cao chất lượng sản phẩm đáp ứng yêu cầu hội nhập. Kinh phí mở lớp một phần do tỉnh hỗ trợ, một phần do các doanh nghiệp tự đóng góp.

- Chính sách phát triển nền thương mại nhiều thành phần, trong đó thừa nhận kinh tế hộ gia đình, kinh tế cá thể và kinh tế tư nhân đã khuyến khích nông dân và các hộ gia đình mua sắm cơ sở vật chất để kinh doanh, tiêu thụ sản phẩm, góp phần giải phóng sức sản xuất ở nông thôn.

- Đối với việc tiêu thụ nông sản hàng hóa, ngoài việc Chính phủ chỉ đạo cho các ngân hàng thương mại bảo đảm vốn để thu mua, hàng năm nhà nước dành ngân sách để hỗ trợ lãi suất dự trữ lưu thông đối với một số mặt hàng như lúa, gạo cho xuất khẩu, đường...

Hơn nữa, ngày 24/6/2002 Thủ tướng Chính phủ đã ra quyết định số 80/2002/QĐ-TTg về chính sách khuyến khích tiêu thụ nông sản hàng hoá thông qua hợp đồng, với mục đích làm sao tất cả sản phẩm đặc trưng của từng vùng đều có thể sản xuất và tiêu thụ với tiêu chí bảo đảm chất lượng ổn định ở mức độ cao. Đối tượng áp dụng là các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế ký kết hợp đồng tiêu thụ nông sản hàng hoá với người sản xuất là các liên hiệp HTX, các HTX, hộ nông dân, chủ trang trại, đại diện hộ nông dân...

Trước mắt quyết định này được áp dụng cho 10 mặt hàng trọng yếu ở nhiều địa phương. Ở ĐBSCL tập trung vào lúa - gạo, bông, dưa, mía.

Trong 2 năm 2002 – 2003 đã có trên 30 doanh nghiệp ký hợp đồng bao tiêu sản phẩm cho nông dân ở các tỉnh ĐBSCL; đặc biệt mới chỉ tập trung vào việc bao tiêu lúa gạo và mía, một số doanh nghiệp bao tiêu dưa.

Các công ty lương thực và doanh nghiệp ĐBSCL cũng đã ký hợp đồng bao tiêu lúa chất lượng cao với nhiều loại hình: thông qua các HTX, tổ liên

kết sản xuất và ký trực tiếp với nông dân. Trong đó các hợp đồng ký với hàng xáo, thương lái chiếm một tỉ trọng đáng kể.

Những hợp đồng bao tiêu thể hiện rõ trách nhiệm của các doanh nghiệp đối với nông dân như: công ty ứng trước vốn, vật tư, chịu trách nhiệm chuyển giao công nghệ, xây dựng cơ sở hạ tầng, hỗ trợ các công trình phúc lợi công cộng. Ngược lại nông dân phải cam kết phối hợp với doanh nghiệp góp vốn, tiếp thu và sử dụng công nghệ trên diện tích đã qui hoạch, cùng có trách nhiệm với doanh nghiệp trong quá trình tiêu thụ sản phẩm.

Doanh nghiệp vận tải đảm nhận khâu vận chuyển hàng hoá nông sản từ nơi ruộng vườn đến nhà máy. Chính quyền cũng tham gia hỗ trợ nông dân bằng cách kiểm tra, giám sát quá trình thực hiện hợp đồng của các bên.

Tuy nhiên, trong quá trình thực hiện Nghị định, khó khăn đối với doanh nghiệp là thiếu vốn nên không thể đầu tư lớn cho chương trình thu mua nông sản của nông dân như chỉ thị của Chính phủ được. Chẳng hạn một doanh nghiệp có khả năng xuất khẩu 100.000 – 130.000 tấn gạo/năm, muốn mua gạo dự trữ phải có ít nhất 200 tỉ đồng. Nhưng doanh nghiệp không đủ vốn phải vay ngân hàng, song hạn mức tối đa mà ngân hàng cho vay chỉ là 50 tỉ đồng. Vì vậy hầu hết các doanh nghiệp chỉ có thể đủ vốn để mua được 40-45% nhu cầu cho xuất khẩu, nông dân vẫn không bán được gạo hàng hóa như mong muốn.

Việc các doanh nghiệp liên kết theo mô hình “mẹ – con” lại càng gặp nhiều khó khăn về vấn đề vốn. Chẳng hạn, nhu cầu vốn của Vinafood 2 ước chừng 9.000 – 10.000 tỉ đồng mới đủ vốn cho các doanh nghiệp con có nguồn gạo dự trữ cho xuất khẩu. Nhưng hạn mức tối đa mà ngân hàng cho vay đối với Tổng công ty chỉ là 600 tỉ đồng. Đây cũng là một trong những nguyên nhân khiến cho việc thực hiện Nghị quyết 80 không diễn ra như mong muốn.

** Chính sách trợ giá, trợ cước:*

Trợ giá mua:

Trong nền kinh tế thị trường, việc quản lý và thống nhất về giá cả như ở nền kinh tế tập trung không thể thực hiện được. Vì vậy giá cả ở thị trường trong nước nói chung và ở ĐBSCL nói riêng lên xuống theo quan hệ cung – cầu. Trong khi đó chính sách trợ giá, trợ cước của Chính phủ cũng như của địa

phương đối với nhà nông chưa có tác dụng ưu đãi, giúp đỡ nông dân nhằm giảm chi phí trong sản xuất, tăng thêm nguồn lợi cho nông dân.

Chẳng hạn, nông được là mặt hàng trọng yếu đối với nông dân ĐBSCL. Mỗi loại nông được lại có xuất xứ khác nhau nên mức giá khác nhau, thường thì sản phẩm từ các nước tiên tiến có giá cao hơn gấp 1,5 – 2 lần sản phẩm có nguồn gốc từ các nước đang phát triển.

Ở Công ty Vật tư bảo vệ thực vật II, giá cả được thống nhất chung toàn quốc khi bán cho đại lý cấp 1 (có chiết khấu khi các đại lý mua hàng với số lượng lớn và thanh toán bằng tiền mặt). Nhưng khi hàng hoá đến đại lý cấp 2 và từ đó đến tay nhà nông thì giá cả đã biến động với biên độ lớn. Vì vậy nhà nông, nhà sản xuất thường phải chịu mua một số nông được với giá cao. Muốn tiết giảm chi phí, nông dân phải mua loại rẻ tiền, nhiều khi là hàng giả, kém chất lượng làm ảnh hưởng đến chất lượng nông sản, gây thiệt hại cho nhà nông.

Trợ giá bán:

Nông dân nói chung và nông dân ĐBSCL nói riêng có mức thu nhập thấp nên rất cần chính sách trợ giá bán nông sản. Vì vậy trong đề án nâng cao khả năng cạnh tranh của hàng nông sản và hoàn thiện các chính sách khuyến khích sản xuất kinh doanh nông sản thực phẩm do Bộ Thương mại thực hiện đã xây dựng một cơ chế điều hành nhằm ổn định giá nông sản như đảm bảo giá thu mua nông sản cho nông dân trên cơ sở bù giá một cách hợp lý và bảo đảm có lãi 30% đối với các loại nông sản hàng hoá.

Nhưng do cơ chế quản lý thiếu khoa học nên chính sách trợ giá cũng chưa phát huy được tính tích cực, trong khi giá cả trên thị trường đã được xác định đúng theo cơ chế thị trường.

Đơn cử như việc hỗ trợ lãi suất để tạm trữ gạo trong các vụ Đông – Xuân năm 2001 – 2002, chỉ làm lợi cho những nhà kinh doanh gạo; hiệu quả của chính sách trợ giá trực tiếp không đến tay nhà nông là những người sản xuất trực tiếp; nói cách khác, lợi ích đem lại cho nhà nông từ chính sách trợ giá bán cũng còn rất thấp.

**** Chính sách tín dụng:***

- Tín dụng ngân hàng:

Trong những năm gần đây, nhờ nguồn vốn vay của ngân hàng, người dân ĐBSCL đã thực hiện chuyển dịch cơ cấu cây trồng từ diện tích lúa kém hiệu quả sang các lĩnh vực có giá trị kinh tế cao như nuôi tôm xuất khẩu, trồng cây ăn quả... hoặc phát triển ngành nghề chế biến, phi nông nghiệp.

Nguồn vốn này được tập trung đầu tư cho các lĩnh vực công nghiệp, xây dựng, nuôi trồng, chế biến thủy hải sản, sản xuất hàng thủ công mỹ nghệ, lúa gạo, mía đường, cây ăn quả... Tốc độ tăng trưởng tín dụng đầu tư nông nghiệp, nông thôn đạt khoảng 20 – 30%/năm.

Tín dụng ngân hàng ở ĐBSCL bao gồm:

+ Hệ thống tín dụng chính thức: có các Ngân hàng thương mại (NHTM) và Quỹ tín dụng nhân dân (QTDND); bao gồm:

- > Các chi nhánh ngân hàng nhà nước trên địa bàn các tỉnh thực hiện chức năng quản lý nhà nước.
- > Các chi nhánh ngân hàng NHTM quốc doanh như Ngân hàng NN&PTNT, Ngân hàng Công thương Việt Nam, Ngân hàng Đầu tư và phát triển VN, Ngân hàng Ngoại thương VN, Ngân hàng phát triển nhà ĐBSCL.
- > Các NHTM cổ phần thành thị và nông thôn.
- > Ngân hàng chính sách xã hội, mới được thành lập từ năm 1998 có chức năng khai thác các nguồn vốn của các tổ chức và cá nhân trong và ngoài nước, cùng với nguồn vốn hỗ trợ của Chính phủ để cho người nghèo vay vốn phục vụ sản xuất, nâng cao mức sống, góp phần nâng cao hiệu quả của chương trình xoá đói giảm nghèo.

+ Hệ thống tín dụng không chính thức, bao gồm các hình thức tín dụng tự phát như Quỹ tín dụng nhân dân; Hệ thống tín dụng của các tổ chức đoàn thể, quần chúng...

Một vài chương trình tín dụng có tác động đến sự phát triển của TTNT ĐBSCL:

Hoạt động tín dụng:

Các NHTM quốc doanh đã mở rộng đầu tư phát triển kinh tế nông nghiệp nông thôn. Đối tượng đầu tư và các hình thức đầu tư ngày càng đa dạng và phong phú. Các chương trình cho vay dài hạn và trung hạn ngày càng bám sát các chương trình, mục tiêu của Chính phủ như cho vay đối với các doanh nghiệp kinh doanh lương thực, phân bón, xuất nhập khẩu các mặt hàng nông – thủy hải sản; cho vay đối với các hộ dân; cho vay ưu đãi đối với các đối tượng làm hàng xuất khẩu hoặc có thành tích về xuất khẩu... Những chính sách ưu đãi trên đã góp phần thúc đẩy kinh tế hàng hoá nhiều thành phần ngày càng phát triển mạnh ở khu vực này, làm thay đổi đáng kể bộ mặt của ĐBSCL nói chung và khu vực nông thôn nói riêng.

Tuy nhiên hoạt động tín dụng - ngân hàng vẫn chưa theo kịp với tốc độ phát triển của vùng; nhu cầu vốn trung và dài hạn cho sản xuất và xây dựng cơ sở hạ tầng nông thôn chưa được đáp ứng đầy đủ. Vì vậy trong nhiều năm tiếp theo tình trạng thiếu vốn đầu tư ở khu vực nông thôn ĐBSCL sẽ vẫn còn tiếp diễn nếu không có những quan tâm cụ thể từ phía Chính phủ và đổi mới từ ngành ngân hàng.

Các chương trình tín dụng:

+ Cho vay doanh nghiệp nhà nước:

Hầu như những doanh nghiệp nhà nước hoạt động có hiệu quả, có khả năng trả nợ ngân hàng đều được các NHTM cấp tín dụng, giúp các doanh nghiệp có thêm lượng vốn đầu tư không nhỏ, phục vụ cho quá trình mở rộng sản xuất – kinh doanh của đơn vị. Các chương trình tập trung chủ yếu vào nhập khẩu máy móc – vật tư - thiết bị phục vụ sản xuất nông nghiệp hoặc tập trung vào sản xuất, thu mua, chế biến hàng hoá phục vụ xuất khẩu và tiêu thụ nội địa.

+ Cho vay trực tiếp hộ sản xuất:

ĐBSCL là nơi khởi xướng về các chủ trương, chính sách cho vay trực tiếp đến hộ sản xuất. Việc cho vay trực tiếp đến hộ sản xuất góp phần tăng nhanh sản lượng hàng hoá nông sản, nâng cao đời sống nông dân. Ngân hàng NN&PTNT hiện đang dẫn đầu về cho vay các hộ sản xuất trực tiếp.

Mặc dù vậy, nhiều người (đặc biệt là nông dân) vẫn cho rằng thủ tục vay vốn rườm rà, nhiều khâu... khiến họ không thể tiếp cận với hình thức tín dụng ưu đãi này mà phải vay ở quỹ tín dụng đen với lãi suất cao, làm tăng chi phí sản xuất.

+ Cho vay đóng tàu đánh bắt xa bờ và tôn nền – làm nhà trên cọc:

Mục tiêu của chương trình là hỗ trợ người nghèo khoản vốn vay dài hạn nhằm bảo đảm an toàn về người và tài sản trong sản xuất và sinh hoạt, đủ sức chống chọi với những thách thức của thiên nhiên. Tuy nhiên do thiếu kinh nghiệm và công tác tổ chức quản lý yếu nên lượng vốn thu hồi chỉ đạt 25-30%, gây tổn thất không nhỏ cho hệ thống ngân hàng.

Ngoài ra do bộ phận quản lý chương trình còn rườm rà, nhiều tầng nấc nên một mặt chi phí cho bộ phận quản lý rất nặng nề, trong khi lợi ích mang lại cho người dân lại không cao. Thực tế đã có nơi ngư dân hùn vốn cho nhau vay để đóng tàu đánh bắt cá xa bờ lại có hiệu quả cao hơn chương trình của nhà nước. (Nhiều người cho biết với số vốn tương đương vốn nhà nước cho vay, họ có thể đóng được 2 chiếc tàu, trong khi vốn vay của nhà nước lại chỉ đóng được 1 tàu...)

+ Tín dụng thương mại:

Công ty quốc doanh bán vật tư nông nghiệp hoặc hàng chính sách cho đại lý cấp 1 được nợ từ 1-2 tháng. Vốn gối đầu nợ rất lớn tùy theo qui mô, khả năng của đại lý trung gian, có những khoản nợ được kéo dài đến hơn 2 tháng với qui mô trên 500 triệu đồng; cá biệt có đại lý được gối đầu đến 1-2 tỉ đồng.

Đại lý cấp 1 bán cho đại lý cấp 2: nợ gối đầu được phép là 30 ngày với mức từ 50 triệu đến vài ba trăm triệu.

Đại lý cấp 2 bán cho đại lý cấp 3 hoặc bán lẻ cho nông dân thường yêu cầu thanh toán ngay, hoặc cho nông dân mua chịu, cuối vụ thu hoạch xong bán được sản phẩm rồi mới trả nợ. Tuy nhiên mối quan hệ này là tự phát, tùy theo mức độ thân thiện của người bán và người mua, nhưng nhìn chung nhà nông vẫn phải mua nông được, vật tư nông nghiệp với giá cao (có khi bị ép với lãi suất 30%) nên thường phải chịu nhiều thiệt thòi.

Nhìn chung, các chương trình tín dụng, theo đánh giá của nông dân và nhiều doanh nghiệp vẫn chưa thông thoáng khiến cho những doanh nghiệp vừa và nhỏ (trong đó có cả doanh nghiệp nhà nước) và nhiều nông dân khó tiếp cận được nguồn vốn vay ưu đãi. Chẳng hạn:

Việc giới hạn trần cho vay không thể chấp đối với hộ nông dân là 10 triệu đồng, hộ làm kinh tế trang trại là 20 triệu đồng và 50 triệu đồng đối với hộ nuôi trồng giống thủy sản... không đủ cho hoạt động của nhà nông và doanh nghiệp; trong khi đó những thủ tục khắt khe khi vay vốn ở mức cao hơn sẽ khiến cho các đối tượng này khó tiếp cận với nguồn vốn ưu đãi của nhà nước.

Chương trình cho vay làm nhà trên cọc, còn nhiều thủ tục khó khăn nên nông dân thường phải thông qua “cò” mới vay được tiền, kết quả là nông dân vẫn phải chịu mức lãi suất cao hơn so với qui định của nhà nước.

Hoặc một số qui định của ngân hàng vẫn còn làm khó các doanh nghiệp như qui định ngân hàng chỉ cho vay đối với các dự án nếu các ngân hàng xét thấy khả thi, có hiệu quả và doanh nghiệp phải có tối thiểu 50% vốn đối ứng trong tổng số tiền vay cho sản xuất – kinh doanh. Ngoài ra các ngân hàng thương mại còn khống chế tỉ lệ cho vay không thể chấp ở mức rất thấp hoặc không cho vay.

Tóm lại: chính sách hỗ trợ tín dụng nông dân hầu như không đến trực tiếp với nhà nông. Trong khi giá cả nhiều mặt hàng thiết yếu ngày càng tăng khiến cho nông dân nông thôn luôn trong tình trạng thiếu vốn đầu tư cho sản xuất và chậm có cơ hội nâng cao mức thu nhập, làm ảnh hưởng đến sức mua có khả năng thanh toán của người dân vùng nông thôn ĐBSCL.

Các chính sách khác:

Để giúp nông dân có thêm cơ hội đầu tư mở rộng sản xuất, tăng thu nhập, Chính phủ cũng đưa ra nhiều chính sách hỗ trợ khác, chẳng hạn từ năm 1995 Chính phủ đã qui định mức dự trữ kinh doanh phân bón bằng 10% khối lượng phân bón cung ứng trong năm; hoặc có những thời gian đưa ra kế hoạch tạm trữ gạo cho xuất khẩu... Tuy nhiên, những chính sách này lại chưa phát huy hiệu quả vì nhìn chung các nhà quản lý không nắm được tình hình cung cầu của thị trường, do đó khi thị trường có biến động thì người hưởng lợi trước hết là các nhà kinh doanh, nông dân hoàn toàn không được lợi lộc gì như vụ tạm trữ gạo trong các năm 2001 – 2002, hoặc dự trữ phân bón trước đây. Muốn giải quyết được vấn đề giá cả mang lại lợi ích cho nông dân cần phải giải quyết rốt ráo việc dự báo cân bằng cung – cầu và kiểm soát nguồn cung.

b/ Nhóm yếu tố thuộc về tổ chức quản lý:

Mặc dù các tỉnh đã có nhiều cố gắng trong việc triển khai quá trình cải cách cơ chế hoạt động, thủ tục hành chính, tăng cường năng lực cho cán bộ chuyên môn... theo trào lưu chung của cả nước; nhưng khả năng quản lý thương mại của cán bộ địa phương còn hạn chế cả về số lượng và chất lượng. Vì vậy tác dụng theo dõi, giám sát thị trường để đưa ra những thông tin và phán đoán đúng đắn cho phát triển TTNT ĐBSCL nhìn chung còn rất hạn chế. Cụ thể là:

+ Phòng Quản lý thương mại – dịch vụ của các Sở Thương mại:

Nhân sự ở các phòng Quản lý thương mại – dịch vụ của các Sở Thương mại chỉ có từ 3-4 người, hầu hết tốt nghiệp đại học tại chức, đây là hệ quả tất yếu của cơ chế cũ; một số rất ít (ở một vài địa phương) có cán bộ là những sinh viên mới tốt nghiệp từ một số trường đại học như đại học Cần Thơ, đại học Cửu Long... mà giáo dục đại học ở ĐBSCL lại còn nhiều bất cập như đã nêu ở trang 9.

+ Đội ngũ cán bộ nghiệp vụ của sở Thương mại và cán bộ quản lý thương mại cấp cơ sở rất yếu về trình độ văn hoá và yếu cả về nghiệp vụ quản lý. Qua tiếp xúc trực tiếp, số cán bộ nắm vững địa bàn nông thôn còn rất ít. Hầu hết trong tình trạng nghe “báo cáo tại chỗ” nên cũng không sát với tình hình buôn bán ở các chợ nông thôn trong khu vực mình quản lý.

Đặc biệt hệ thống quản lý các chợ nông thôn hầu như chưa có, hoặc đã có nhưng trình độ quản lý kém; Ban quản lý chợ ở các xã hầu như chỉ làm nhiệm vụ thu thuế hoa chi (thậm chí nhiều nơi còn không có người quản lý cụ thể); điều này ảnh hưởng tới quá trình phát triển của các chợ địa phương do người bán, người mua gặp nhau chủ yếu vì những giao dịch tự phát, không vì mục tiêu hướng tới phát triển một thị trường lớn, ổn định.

2. Những nhân tố chủ quan:

**** Nhóm nhân tố thuộc về các chủ thể sản xuất – kinh doanh:***

Đây là những doanh nghiệp sản xuất – kinh doanh trực tiếp hàng công nghiệp – tiểu thủ công nghiệp, doanh nghiệp chế biến lương thực – thực phẩm, doanh nghiệp thương mại, những doanh nghiệp sản xuất nông nghiệp (kể cả nhà vườn, nông dân, ngư dân...). Nhìn chung họ ở trong tình trạng thiếu vốn, thiếu kinh nghiệm về nghiệp vụ và thiếu kiến thức thị trường; sản xuất và kinh doanh mang tính tự phát, hầu hết các doanh nghiệp chưa chú ý đến quan hệ cung – cầu và lợi thế của từng vùng. Do đó mặc dù đã có nền sản xuất lớn hàng hoá ở ĐBSCL nhưng để đạt được qui mô thương mại lớn còn cần phải thực hiện nhiều bước đi với thời gian dài trong tương lai.

**** Nhóm yếu tố thuộc về tiêu dùng, tiêu thụ:***

Phân tích từ trang 16 đến trang 18: thị trường nông thôn ĐBSCL chủ yếu là nông dân nghèo, mức thu nhập thấp; vì vậy khả năng thanh toán còn hạn chế. Chính lý do này mà những năm trước, mức lưu chuyển hàng hoá của khu vực tăng chậm (9,18% năm 2001; 13,81% năm 2002 và 36,21% năm 2003) so với các vùng phụ cận như Tp.HCM và các tỉnh miền Đông (tỉ lệ tương ứng là 11,55%; 14,2% và 30%).

*** Nhóm yếu tố thuộc về cơ sở hạ tầng thương mại nông thôn:**

Đến hết năm 2003 ĐBSCL có 1.619 chợ, chiếm 19,71% số lượng chợ trong cả nước. Trong đó khu vực nông thôn chiếm khoảng 80% (bảng 13 – trang 35). Trong điều kiện sản xuất nhỏ, manh mún, phân tán ở ĐBSCL, chợ đóng vai trò rất quan trọng trong đời sống đối với các địa phương, đặc biệt đối với khu vực nông thôn, vùng sâu, vùng xa; vì không chỉ là nơi giao lưu hàng hoá, phục vụ sản xuất và tiêu dùng của bà con nông dân, chợ còn là những trung tâm văn hoá – xã hội ở những xã nông thôn.

Qua khảo sát thực tế, cơ sở vật chất của các chợ nông thôn vùng ĐBSCL nhìn chung thô sơ, lạc hậu: trên 50% chợ là lều quán và chợ ngoài trời. Có 18% chợ ở ĐBSCL là kiên cố, nhưng chủ yếu nằm ở đô thị.

Một số chợ ở vùng ven đô tuy đã được xây dựng kiên cố, nhưng do không được chú ý duy tu bảo dưỡng nên nay đã xuống cấp nghiêm trọng.

Đây cũng là một trong những nhân tố tác động khiến thương mại hàng hoá ở khu vực nông thôn ĐBSCL chưa thể đáp ứng yêu cầu lưu thông số lượng lớn sản phẩm sản xuất của khu vực cả trong hiện tại và tương lai.

3. Các yếu tố khác nằm trong nhóm công tác xúc tiến thương mại và mạng lưới phân phối:

a/ Công tác xúc tiến thương mại:

Theo lý thuyết về marketing, có thể sử dụng nhiều phương thức khác nhau để xúc tiến thương mại nhằm thu hút sự chú ý của khách hàng và tăng nhanh cơ hội tiêu thụ hàng hóa như xúc tiến qua con đường ngoại giao, qua khách du lịch, bằng phương tiện thông tin đại chúng...Tuy nhiên công tác xúc tiến thương mại ở ĐBSCL đến nay hầu như chưa đạt yêu cầu. Cụ thể là:

(1). Thông tin về thị trường còn rất hạn chế. Chưa có tỉnh nào ở ĐBSCL có đủ khả năng phân tích thông tin và dự đoán nhu cầu thị trường trong và ngoài nước. Vì vậy khâu chủ động quảng bá cho sản phẩm đặc trưng của từng tỉnh cũng như của cả vùng hầu như chưa có.

(2). Những năm gần đây các tỉnh trong cả nước đều đẩy mạnh hoạt động du lịch nhằm qua đó giới thiệu tiềm năng kinh tế của tỉnh. Song du khách đến Tp.HCM và từ đó theo những tour du lịch đến ĐBSCL cũng không được giới thiệu chi tiết về sản phẩm đặc trưng của vùng. Tuy đã có những chương trình phối hợp giữa một số công ty du lịch với nhà vườn về du lịch sinh thái nhưng việc quảng bá cho sản phẩm của ĐBSCL vẫn rất đơn giản, chủ yếu do nhà vườn thực hiện tự phát là chính. Hầu hết họ thiếu vốn ngoại ngữ và thiếu kiến thức về thị trường nên hiệu quả xúc tiến thương mại cũng không cao.

(3). Theo lý thuyết và kinh nghiệm của những nhà kinh doanh thành công, thì thị trường nội địa là cơ sở cho thị trường xuất khẩu. Nhưng ngay cả khâu xúc tiến thương mại tại thị trường nội địa cũng chưa có tỉnh nào thành lập đơn vị chuyên nghiệp làm công tác xúc tiến cho địa phương.

Đặc điểm này khiến cho thị trường tiêu thụ nhiều loại sản phẩm của ĐBSCL nói chung và thị trường nông sản nông thôn nói riêng thường rơi vào tình trạng mất ổn định.

(4). Mặc dù những hội chợ quốc tế như Hội chợ Nông nghiệp quốc tế, Hội chợ Thương mại quốc tế được tổ chức hàng năm tại một số tỉnh ở ĐBSCL, nhưng những hợp đồng có giá trị lớn, mang tính quốc tế hiếm khi được thực hiện qua các hội chợ. Một số doanh nghiệp xuất khẩu cũng đã mở trang web trên mạng Internet, nhưng thông tin rời rạc, thiết kế nội dung không mấy hấp dẫn khách hàng... Nguyên nhân chính là do các doanh nghiệp còn thiếu nhiều kinh nghiệm và kiến thức về thương mại.

(5). Khả năng tham dự hội chợ – triển lãm quốc tế của các doanh nghiệp ĐBSCL còn hạn chế do thiếu vốn, nhưng quan trọng hơn là nhiều người cho rằng “không được gì” sau khi tham gia những đoàn khảo sát nghiên cứu thị trường nước ngoài... do công tác xúc tiến thiếu tính chuyên nghiệp, doanh nghiệp và nhà nghiên cứu thiếu tính gắn kết, do đó cảm giác “bị bỏ rơi” còn tồn tại ở nhiều doanh nghiệp, nhiều nông dân, sau khi tham dự các chương trình xúc tiến thương mại ở nước ngoài.

b/ Mạng lưới phân phối:

Nhìn chung mạng lưới phân phối ở ĐBSCL tuy đa dạng nhưng thiếu tính chuyên nghiệp, rời rạc và thiếu gắn kết. Tình trạng mua đứt bán đoạn, mọi người đều có thể định đoạt giá cả của hàng hoá một cách tùy tiện còn tồn tại rất nặng nề ở ĐBSCL, đặc biệt ở khu vực nông thôn: người sản xuất tự quyền quyết định giá mua, giá bán; loại hàng hóa và khối lượng hàng hoá giao dịch, thời điểm bán hàng... đặc biệt trong giao dịch hàng nông sản mà chủ thể là nông dân ĐBSCL, những người ít nhạy bén với thị trường, thường hành động theo nhận thức chủ quan nên tình trạng hàng hóa lúc thừa, lúc thiếu; giá cả không ổn định thường xuyên xảy ra ở khu vực này.

Chính cách phân phối thiếu khoa học như trên mà người thiệt thòi vẫn là nông dân dù là ở vị trí là người mua hay người bán. Hơn nữa hệ thống phân phối này sẽ tạo điều kiện cho các nhà kinh doanh siêu thị nước ngoài dễ dàng chiếm lĩnh thị trường nội địa khi họ có đầy đủ nguồn vốn và kinh nghiệm tạo lập hệ thống phân phối hợp lý và khoa học.

Muốn có hệ thống phân phối mang tính khoa học cao ở ĐBSCL phải xây dựng được hệ thống những nhà kinh doanh chuyên nghiệp có tầm cỡ trong bán buôn, bán lẻ với hệ thống kho bãi đạt tiêu chuẩn; có mạng lưới trung gian có trình độ, có chuyên môn về kinh doanh làm “bệ đỡ” cho những nhà bán lẻ chuyên nghiệp, phục vụ tận nơi với mọi nhu cầu của người dân.

VI – ĐÁNH GIÁ CHUNG THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN TTNT ĐBSCL:

Nghiên cứu về quá trình phát triển TTNT ĐBSCL những năm qua, nhóm tác giả nhận thấy TTNT ĐBSCL đã có những thay đổi theo hướng tích cực: sức mua dân cư tăng lên theo mức thu nhập bình quân đầu người. Tuy nhiên do hạn

chế về nhiều mặt nên mức thu nhập tăng chậm, kéo theo tốc độ phát triển của TTNT không cao.

1. Đánh giá những thành tựu đạt được và những nguyên nhân:

a/ Những thành tựu đạt được:

Nghiên cứu quá trình phát triển TTNT ĐBSCL trong thời gian qua, chúng tôi rút ra một số thành tựu đáng chú ý sau đây:

Thứ nhất: TTNT ĐBSCL có nhiều tiềm năng phát triển vì là thị trường đông dân, nhu cầu tiêu thụ lớn cả về hàng tiêu dùng và nguyên liệu, vật tư phục vụ sản xuất.

Khu vực ĐBSCL có đầy đủ các yếu tố để có thể trở thành nơi cung cấp nguyên liệu đa dạng cho các thị trường khác phục vụ tiêu dùng và sản xuất hàng xuất khẩu.

Quá trình công nghiệp hoá – hiện đại hoá nông nghiệp nông thôn bước đầu đã trở thành động lực đáng kể thúc đẩy phát triển TTNT, thể hiện ở chỗ tỉ trọng công nghiệp và dịch vụ trong cơ cấu kinh tế ngày càng tăng; việc làm và thu nhập của của cư dân nông thôn cũng đang có chiều hướng tăng lên cùng với chương trình nâng cao dân trí do các trường đại học hoặc phân hiệu đại học thực hiện ở các tỉnh ĐBSCL.

Thứ hai: Nhiều công trình hạ tầng lớn mang tính trọng điểm quốc gia đã và đang được xây dựng như cảng biển Cái Cui, Khu công nghiệp Khí – điện – đạm Cà Mau, Cầu Rạch Miễu, cầu Cần Thơ, cầu Vàm Cống, tuyến đường cao tốc Tp.HCM – Cần Thơ; tuyến đường sắt Tp.HCM – Mỹ Tho sẽ được khôi phục... là cơ sở cho sự phát triển bền vững thị trường nông thôn ĐBSCL.

Thứ ba: Điện khí hoá nông thôn đã hoàn thành, cụ thể là 100% xã ở nông thôn ĐBSCL đã được tiếp xúc với lưới điện quốc gia.

Nguyên nhân chính là do những năm gần đây ĐBSCL đã nhận được sự quan tâm sâu sát hơn của Chính phủ với những chương trình, mục tiêu và chỉ đạo cụ thể, tạo bước chuyển biến lớn trong chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hoá – hiện đại hoá toàn diện.

Thứ tư: Công nghiệp chế biến đã có hướng phát triển, trong đó năng lực chế biến gạo và thủy sản ngày càng được nâng lên, cán bộ lành nghề đã phần nào đáp ứng được yêu cầu cả về lượng và chất, bảo đảm nâng cao sức cạnh tranh cho hàng nông sản của ĐBSCL trong hiện tại và tương lai.

- Đặc biệt theo chỉ thị 80 của Chính phủ: các doanh nghiệp nhà nước (DNNN) đã ký hợp đồng với hộ nông dân (HND) về bao tiêu nông sản. Chỉ thị này đã tạo nên sự sôi động trong sản xuất nông nghiệp ở ĐBSCL, thúc đẩy quá trình hoàn thiện HTX nông nghiệp vì DNNN thường chọn hình thức ký hợp đồng với HTX hơn vì đây là một tổ chức đại diện cho HND và bảo đảm cho DN về chất lượng nông sản. Tuy nhiên qui mô của các HTX còn nhỏ, nên khả năng đáp ứng yêu cầu giao hàng tận nơi cũng khó thực hiện.

- Mô hình HTX tiên tiến như nông trường sông Hậu đã có những cách làm hay, cho kết quả cao trong việc tiêu thụ nông sản và đảm bảo thu nhập ổn định cho nông dân. Song để có được qui mô hoạt động như nông trường sông Hậu phải dày công hơn và đầu tư cho Ban chủ nhiệm nhiều hơn về kiến thức thị trường và kinh nghiệm quản lý trong thời gian tới; mặc dù những năm vừa qua nông trường luôn liên kết với các cơ quan khoa học như trường Đại học Cần Thơ, Viện Lúa ĐBSCL, Viện Khoa học nông nghiệp miền Nam, Viện Chăn nuôi đưa tiến bộ khoa học kỹ thuật vào sản xuất và chế biến nông sản.

b/ Nguyên nhân đạt được những thành tựu nói trên:

- Sự quan tâm sâu sát của C/phủ thông qua các Nghị quyết, chính sách là cơ hội thúc đẩy ĐBSCL chuyển từ vị thế phòng thủ sang thế đẩy mạnh khai thác tiềm năng của đất và nước trong vùng, tạo nền móng cho sự phát triển bền vững.

- Kinh tế thị trường thúc đẩy mọi người phải tự hoàn thiện, tăng khả năng nhận thức, góp phần rút ngắn khoảng cách lạc hậu của ĐBSCL so với các vùng khác trong cả nước và các nước khác trong khu vực.

- Các cơ chế chính sách của Nhà nước là những động lực đáng kể tác động vào quá trình phát triển thị trường nông thôn nói chung và TTNT ĐBSCL nói riêng. Những chính sách có tác động lớn đến sự phát triển TTNT ĐBSCL là:

+ Chính sách thưởng xuất khẩu.

+ Việc thành lập Quỹ tín dụng hỗ trợ xuất khẩu.

+ Nghị định của Ch/phủ về phát triển chợ, đặc biệt chợ đầu mối nông sản.

+ Chính sách hỗ trợ XTTM thông qua các chương trình XTTM trọng điểm quốc gia với khoản hỗ trợ lên đến hàng chục tỉ đồng mỗi năm cho các Hiệp hội ngành hàng và các Tổng công ty để triển khai các hoạt động thông tin, hội chợ triển lãm, khảo sát thị trường, quảng bá thương hiệu sản phẩm...

+ Đặc biệt việc thực hiện quyết định 80/QĐ-TTg của Chính phủ về việc ký kết các hợp đồng bao tiêu sản phẩm đã giúp nông dân giảm bớt thiệt hại khi nông sản dội chợ vào vụ thu hoạch.

- Hội nhập kinh tế quốc tế góp phần mở rộng thị trường xuất khẩu, góp phần tạo nên môi trường hấp dẫn, tăng khả năng đầu tư và chuyển giao công nghệ, thu hút du lịch tạo đà cho phát triển thị trường nông thôn ĐBSCL.

2. Một số hạn chế quá trình phát triển TTNT ĐBSCL:

- Do lịch sử phát triển kinh tế gắn liền với sản xuất nông nghiệp, hiệu quả kinh tế phụ thuộc nhiều vào khai thác tài nguyên có sẵn và tác động của thời tiết – khí hậu, vì vậy ĐBSCL rất dễ rơi vào tình trạng tụt hậu mà nếu không có những cuộc cách mạng về chất lượng dân trí, khoa học kỹ thuật, sẽ khó gượng dậy nổi.

Những vụ kiện cá basa, vụ kiện tôm; hoặc nhiều lần nông dân bị “thương tổn” với những vụ “được mùa – mất giá” của lúa gạo hoặc trái cây... song các biện pháp khắc phục vẫn chỉ là những biện pháp tình thế, giải quyết khó khăn nhất thời chứ chưa đưa ra những biện pháp căn bản tạo nền phát triển bền vững cho thị trường nông thôn ĐBSCL.

- Những năm gần đây, tốc độ đô thị hoá diễn ra rất nhanh ở nhiều nơi trong cả nước cũng như ở ĐBSCL; đồng thời nhiều công trình công cộng, nhiều khu công nghiệp ở ĐBSCL được xây dựng khiến cho diện tích đất nông nghiệp ngày càng bị thu hẹp, tỉ lệ thất nghiệp ở nông thôn ngày càng tăng. Ngoài ra những ngành nghề thủ công bị ách tắc về thị trường tiêu thụ do sản phẩm sản xuất từ công nghệ lạc hậu, nhiều cơ sở sản xuất phải đóng cửa khiến cho số hộ tái nghèo tăng lên. Chương trình đô thị hoá nông thôn không hoàn thành như mong muốn.

- Luật doanh nghiệp, luật thương mại chưa hoàn chỉnh, nên chưa trở thành tiền đề hỗ trợ cho việc phát triển hoạt động thương mại của các thành phần kinh tế ở nông thôn ĐBSCL.

- Chính sách tín dụng cũng chưa hoàn chỉnh để nên những nông dân khó tiếp cận với nguồn vốn ưu đãi, lãi suất thấp mà đáng lẽ họ phải là những người được hỗ trợ nhiều nhất.

- Quá trình ký kết hợp đồng bao tiêu nông sản giữa DNNN và HND còn gặp nhiều trở ngại:

+ Do sản xuất ở ĐBSCL còn manh mún, địa bàn đầu tư rộng và phức tạp nên để có đủ hàng hóa DN phải ký và theo dõi hợp đồng với nhiều hộ nông dân, khiến cho DN tốn kém nhiều thời gian và chi phí, nên hiệu quả kinh tế không cao.

+ Đầu ra của các DN không ổn định nên DN không thể ký những hợp đồng dài hạn với HND. Muốn cho nghị định 80 thực sự mang lại lợi ích cho nông dân, nhà nước cần hỗ trợ tích cực cho DN về tìm kiếm thị trường, trợ giá thu mua nông sản... để giảm bớt chi phí và thời gian cho DN khi ký hợp đồng bao tiêu nông sản với HND.

+ Một khó khăn khác đối với DN là thiếu vốn ứng trước cho HND. Nhìn chung vốn liếng của DNNN thường hạn hẹp, nên việc ứng vốn trước cho HND thường không thực hiện được, hoặc có thực hiện nhưng chỉ đáp ứng một phần nhỏ; hầu hết nguồn vốn ứng trước ấy DN phải đi vay và chịu lãi suất cao. Vì vậy lượng vốn ứng trước càng cao, phần lãi DN phải trả cho ngân hàng và các tổ chức tín dụng càng nhiều. Hạn chế này khiến cho cả DN và HND đều khó thực hiện được hợp đồng theo nghị định 80.

+ Cơ sở hạ tầng nông thôn yếu kém làm cản trở quá trình thu mua và chuyên chở nông sản của DN. Vì vậy tình trạng chung ở nhiều địa phương vẫn là DN thu mua nông sản qua thương lái. Khâu trung gian vẫn làm tăng chi phí của DN và hiệu quả thu mua không cao, người chịu thiệt hại vẫn là nông dân.

Ví dụ nhà máy đường Phụng Hiệp (Hậu Giang) ký hợp đồng bao tiêu 3.000 ha mía với HND niên vụ 2003 – 2004. Để mua hết nguyên liệu trong vùng, nhà máy cần phải có ít nhất 500 ghe tải từ 20-30 tấn mới chuyên chở hết mía của nông dân. Điều này nằm ngoài khả năng của DN, vì vậy nhà máy phải khoán cho tư thương.

Tuy nhiên việc sử dụng đội ngũ tư thương cũng không có hiệu quả như mong muốn, vì thương lái ép giá nông dân; hơn nữa khi mua được mía tốt, chữ

đường cao họ lại bán cho nhà máy đường ở nơi khác, thu chênh lệch cao và đổi mía xấu cho Phụng Hiệp. Hậu quả là giữa nhà máy và HND có nhiều vướng mắc với nhau. Để giải quyết vấn nạn này nhà nước phải khẩn trương xây dựng cơ sở hạ tầng, tạo điều kiện thuận lợi cho việc thực hiện hợp đồng tiêu thụ nông sản giữa DN và HND.

+ Chưa có cơ chế ràng buộc các bên khi có vi phạm hợp đồng bao tiêu nông sản. Hơn nữa ý thức liên kết giữa HND và DN chưa cao, hai bên đều cố gắng giành “phần thắng” về mình nên cả 2 bên đều do dự khi ký kết hợp đồng và tình trạng DN hoặc HND vi phạm hợp đồng vẫn thường xảy ra ở ĐBSCL. Nói cách khác tính pháp lý của hợp đồng chưa cao nên không bảo đảm quyền lợi cho các bên tham gia hợp đồng, nhiều khi gây thiệt hại cho cả 2 bên.

TÓM TẮT CHƯƠNG II

Nghiên cứu về sự phát triển của TTNT ĐBSCL trong 10 năm qua, cho phép chúng ta rút ra một số kết luận chính sau đây:

- Cùng với sự phát triển của thị trường hàng hóa Việt Nam, hàng hóa trên TTNT ĐBSCL ngày càng dồi dào, phong phú chủng loại. Nhu cầu tiêu dùng của nông dân nông thôn ĐBSCL đang được đáp ứng theo hướng đa dạng hóa chủng loại và đủ về số lượng.

Tuy nhiên do thu nhập thấp, nên sức mua có khả năng thanh toán của nông dân vẫn còn thấp.

- Hoạt động thương mại và xuất nhập khẩu ở ĐBSCL có những dấu hiệu tích cực; TTNT có thể phát triển mạnh hơn nữa, góp phần đẩy mạnh tiêu thụ nông sản và cải thiện đời sống nông dân.

- Đã có sự gắn kết giữa sản xuất – lưu thông và tiêu dùng (tuy còn manh mún), chứng tỏ nền kinh tế đang thể hiện rõ tính thị trường hơn trước.

- Cơ sở vật chất và cơ sở hạ tầng phục vụ cho tăng trưởng thương mại của nông thôn ĐBSCL đã được đầu tư tích cực trong nhiều năm qua. Hệ thống cơ sở thương mại – dịch vụ ở nông thôn ĐBSCL từng bước thích nghi với yêu cầu CNH – HĐH nông nghiệp – nông thôn. Chuyển dịch cơ cấu kinh tế tuy chậm nhưng đã có những dấu hiệu tích cực tăng dần tỉ trọng công nghiệp – dịch vụ trong cơ cấu kinh tế.

- Hệ thống chợ, siêu thị ở ĐBSCL đã được hình thành tương đối theo hướng tổ chức phân phối hiện đại, đáp ứng yêu cầu lưu thông hàng hóa ngày càng tăng ở khu vực này.

Mặc dù TTNT ĐBSCL có những bước phát triển đáng kể so với những năm đầu sau giải phóng, nhưng hiện tại TTNT ĐBSCL vẫn còn là khu vực cần chú ý đẩy nhanh tốc độ phát triển cho tương xứng với các vùng/miền khác trong cả nước.

Một số tồn tại chính:

- Chuyển dịch cơ cấu kinh tế rất chậm, nền kinh tế nông thôn ĐBSCL vẫn chủ yếu dựa vào nông nghiệp nên khi có biến động của thiên nhiên, chắc chắn việc tiêu thụ nông sản sẽ khó khăn và hiện tượng tái nghèo sẽ xảy ra, đặc biệt là ở vùng sâu, vùng xa, vùng đồng bào dân tộc.

- Hệ thống chợ, siêu thị ở ĐBSCL còn nhiều bất cập, qui hoạch bất hợp lý làm lãng phí thời gian, công sức tiền bạc của nhân dân.

- Hệ thống thương mại nông thôn ĐBSCL (bao gồm hệ thống chợ, các nhà kinh doanh và mạng lưới phân phối) còn đơn giản, nhỏ - lẻ, thiếu liên kết, thiếu điều phối. Doanh nghiệp thương mại nhà nước không hình thành được mạng lưới buôn bán chủ đạo ở nông thôn. Giao lưu thương mại giữa các đối tượng trên thị trường còn mang nặng tính tiểu nông, cá thể, lạc hậu và chủ quan.

- Công tác xúc tiến thương mại, thông tin, dự báo thị trường, xây dựng thương hiệu chưa được quan tâm và đầu tư đúng mức.

- Các hộ nông dân ĐBSCL vừa yếu kém về năng lực pháp lý, vừa yếu kém về tiềm năng kinh tế nên rất ít hộ ký kết và thực hiện nghiêm túc các hợp đồng tiêu thụ nông sản. Vì vậy rủi ro do giá cả biến động thất thường vẫn ảnh hưởng lớn đến các doanh nghiệp nhỏ và hộ nông dân.

- Chưa có kế hoạch hợp tác giữa ĐBSCL với các vùng khác và giữa các tỉnh với nhau trong dài hạn để đẩy mạnh sản và tiêu thụ sản phẩm chung trong cả vùng. Hơn nữa mặc dù từng tỉnh đã có qui hoạch tổng thể về kinh tế, thương mại – dịch vụ, nhưng trong thực tế hầu như các tỉnh triển khai chậm kế hoạch phát triển kinh tế nói chung và thương mại – dịch vụ nói riêng.

- Những điều luật quốc gia và chủ trương của địa phương trong hoạt động thương mại chưa hoàn chỉnh, nên chưa phát huy vai trò hỗ trợ phát triển thương mại ở nông thôn ĐBSCL, đặc biệt chưa chú ý đến tính tích cực của thương lái, thương nhân.

- Chính sách tín dụng chưa hoàn chỉnh nên chưa giúp nông dân tiếp cận với nguồn vốn ưu đãi, lãi suất thấp.

- Theo nhiều nhà kinh tế và những chuyên gia có nhiều công trình nghiên cứu về ĐBSCL thì các tác động của quá trình toàn cầu hoá, lộ trình hội nhập quốc tế dường như chưa được các doanh nghiệp và các cơ quan hoạch định chính sách kinh tế địa phương cảm nhận thực sự. Vì vậy yếu kém về kinh tế của ĐBSCL không chỉ xuất phát từ những khó khăn nội tại của vùng về cơ sở hạ tầng mà còn liên quan đến việc chậm thay đổi chiến lược chính sách cho phù hợp với từng thời điểm.

Chương 3

MỘT SỐ GIẢI PHÁP CHÍNH THỨC ĐẨY PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG NÔNG THÔN ĐBSCL THỜI KỲ ĐẾN NĂM 2010.

I – DỰ BÁO PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG NÔNG THÔN ĐBSCL:

1. Dự báo quỹ mua dân cư và mức thu nhập bình quân đầu người:

Kết quả khảo sát của ngành nông nghiệp năm 2004 cho thấy, thị trường trong nước hiện đang tiêu thụ khoảng 70% lượng nông sản làm ra; cụ thể với những ngành hàng nông sản có tỉ lệ tiêu dùng trong nước cao như 77% lúa gạo, 95% bắp, 95% đường, trên 80% sản lượng rau quả, tiêu dùng trong nước đối với các sản phẩm chăn nuôi chiếm 94%.... Đến năm 2010, dự báo dân số nước ta khoảng 87,9 triệu người, và mức thu nhập bình quân đầu người tăng lên đến 800 USD/người/năm thì thị trường trong nước vẫn giữ vai trò quan trọng đối với việc tiêu thụ những mặt hàng nông sản chính. Đây là những mặt hàng nông sản chủ lực mà ĐBSCL có lợi thế sản xuất hơn hẳn các vùng khác trong cả nước (xem bảng 10 trang 30).

Ngoài ra, khi thu nhập dân cư tăng lên, sức mua có khả năng thanh toán cũng sẽ tăng theo, thị trường nông thôn nói chung và nông thôn khu vực ĐBSCL nói riêng vẫn là thị trường tiềm năng tiêu thụ một lượng lớn hàng hoá (cả hàng tiêu dùng và vật tư nguyên liệu phục vụ sản xuất).

Dựa vào số liệu thu nhập bình quân của các năm trước và tốc độ tăng trưởng kinh tế của nông thôn ĐBSCL, có thể dự báo mức thu nhập bình quân đầu người ở nông thôn ĐBSCL sẽ tăng lên đến 5.000.000 đồng/người/năm vào năm 2005 và 8.400.000 đồng/người/năm vào năm 2010. Theo kết quả nghiên cứu của các chuyên gia kinh tế: nếu thu nhập ở mức 300 USD/người/năm thì mức tiêu dùng chiếm 95% thu nhập; nếu thu nhập từ 500 – 700 USD/người/năm thì mức tiêu dùng chiếm 85% thu nhập; nếu thu nhập từ 700 – 1.000 USD/người/năm thì mức tiêu dùng chiếm đến 70% thu nhập. Trong đó có những tỉnh đạt mức thu nhập cao như An Giang, Kiên Giang (do phát triển dịch vụ du lịch); Cần Thơ (do trở thành trung tâm kinh tế – thương mại của vùng); Long An (chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng tăng công nghiệp và dịch vụ)...

Như vậy quỹ mua dân cư của nông dân ĐBSCL năm 2005 khoảng 4.000.000 – 4.500.000 đồng/người/năm và năm 2010 mức tiêu dùng của nông thôn ĐBSCL vào khoảng 7.000.000 – 7.500.000 đồng/người/năm.

Với tình hình trên đây khả năng thanh toán của nông dân ĐBSCL sẽ được cải thiện theo hướng tích cực, đó là tiền đề cho những giải pháp thúc đẩy phát triển thị trường nông thôn ĐBSCL.

2. Dự báo tình hình xuất – nhập khẩu:

Hiện nay xuất khẩu nông sản của ĐBSCL chiếm khoảng 20-25% tổng kim ngạch xuất khẩu của cả nước, bình quân mỗi năm tăng 15%. Một số mặt hàng, trong đó có những mặt hàng nông sản có lợi thế sản xuất, đã chiếm vị trí quan trọng của thế giới như gạo, trái cây, thủy sản, nông sản và rau quả chế biến, thủy hải sản chế biến...

Ngoài những mặt hàng trên, các mặt hàng xuất khẩu dự báo khác của ĐBSCL tập trung vào nấm rơm, đồ gốm (Vĩnh Long); hàng thủ công mỹ nghệ; hàng công nghệ phẩm như quần áo may sẵn, sản phẩm chế biến từ gạo, nước trái cây đóng hộp (đặc biệt là dứa đóng hộp và nước dứa cô đặc), hàng tiểu thủ công nghiệp...

Dự báo kim ngạch xuất khẩu của ĐBSCL sẽ là 7 tỉ USD năm 2005 và 10 tỉ USD năm 2010 với nhiều loại hàng hóa có triển vọng xuất khẩu, trong đó đặc biệt là các loại nông sản và nông sản chế biến.

Hàng nhập khẩu vào khu vực nông thôn ĐBSCL dự báo trong vòng 10 năm tới sẽ chủ yếu là vật tư nông nghiệp phục vụ cơ giới hoá, tiến tới tự động hoá trong nông nghiệp (với điều kiện các khu công nghiệp hoạt động thực sự có hiệu quả làm tiền đề cho CNH – HĐH nông nghiệp nông thôn).

3. Dự báo về hoạt động của các loại hình thương mại:

Từ nay đến năm 2010, các loại hình thương mại như thương nghiệp quốc doanh, HTX, tư nhân kinh doanh thương mại vẫn là những thành phần chính trong hoạt động thương mại nói chung với nhiều loại hình thương mại như bán buôn, bán lẻ, đại lý mua, đại lý bán, cửa hàng, chuỗi cửa hàng, siêu thị... Ngoài ra cùng với sự phát triển của thương mại quốc tế, thương mại điện tử sẽ thâm nhập và chiếm lĩnh một phần không nhỏ trong thương mại nông thôn ĐBSCL.

** Dự báo về hoạt động của thương mại quốc doanh:*

Cùng với tiến trình mở cửa kinh tế, Đảng và Nhà nước đã đưa ra nhiều chính sách thể hiện rõ quan điểm: phát triển thương nghiệp nhiều thành phần theo định hướng xã hội chủ nghĩa, theo hướng đó, dự báo tình hình hoạt động của thương mại quốc doanh như sau:

- Doanh nghiệp nhà nước vẫn giữ vai trò nòng cốt trong xuất nhập khẩu và bán buôn những mặt hàng có khối lượng lớn; bán lẻ và cung ứng cho các vùng ưu tiên những mặt hàng thiết yếu, có khả năng khai thác tính tích cực của các thành phần kinh tế khác trong lưu thông hàng hóa bằng cách liên doanh – liên kết với các thành phần này trở thành những tổng công ty thương mại lớn.

- Thương nghiệp quốc doanh sẽ nắm giữ những ngành hàng thiết yếu đối với sản xuất nông nghiệp để tổ chức kinh doanh có hiệu quả. Chủ yếu bán buôn đối với những mặt hàng chiến lược như phân bón, thuốc bảo vệ thực vật, xăng dầu...; kịp thời can thiệp thị trường, ngăn ngừa những biến động về giá cả, giữ ổn định thị trường, đặc biệt là thị trường phân bón và nông dược.

**** Dự báo về hoạt động của các HTX thương mại – dịch vụ:***

Theo hướng phát triển thương mại nhiều thành phần; mặt khác dựa theo hướng phục hồi và phát triển hiện nay của các HTX ở nông thôn ĐBSCL có thể dự báo hoạt động của HTX trong tương lai sẽ không có HTX thương mại thuần túy mà là HTX nông nghiệp, trong đó bao gồm cả các khâu hỗ trợ xã viên sản xuất – thu hoạch – bảo quản hàng hoá. Đồng thời tổ chức thu mua khi xã viên có nhu cầu hoặc hỗ trợ tìm kiếm thị trường tiêu thụ cho nông dân, bảo đảm những yêu cầu sau đây:

- Lưu thông hàng hoá thuận lợi trong vùng và trong từng tỉnh.
- Đáp ứng yêu cầu sản xuất và tiêu dùng xã hội.
- Hỗ trợ tiêu thụ hàng công nghiệp, nông nghiệp do mọi thành phần kinh tế trong khu vực sản xuất ra.

**** Dự báo về hoạt động của thành phần thương mại tư nhân:***

Các doanh nghiệp thương mại và hộ cá thể kinh doanh, các chành - vừa truyền thống sẽ tiếp tục tồn tại và ngày càng vững mạnh do kinh nghiệm thương trường và nhờ vào sự năng động của các thương nhân. Họ có mặt ở tất cả mọi nơi và ngày càng khẳng định vai trò mũi nhọn của mình. Trong tương lai, nhiều doanh nghiệp trong lực lượng này có khả năng liên kết với nhau để trở thành các doanh nghiệp thương mại lớn mạnh, đủ khả

năng bao tiêu một số sản phẩm có thể mạnh, vừa đầu tư vào chế biến nông sản, thủy hải sản.

Tuy nhiên thành phần kinh tế này hoạt động chủ yếu vì mục tiêu lợi nhuận theo sự điều tiết của thị trường. Vì vậy Nhà nước cần tạo điều kiện, khuyến khích thành phần này phát triển; nhưng phải có hướng dẫn, định hướng và tổ chức tốt để thành phần này phát triển theo đúng chủ trương, chính sách của Nhà nước và mang lại lợi ích cho xã hội.

**** Dự báo về tổ chức mạng lưới phân phối:***

Như ở chương II đã đánh giá mạng lưới phân phối ở ĐBSCL hiện nay là bất cập, thiếu khoa học nên chưa tạo nền móng để phát triển thị trường nông thôn. Dựa theo qui hoạch thương mại của một số tỉnh thì mạng lưới phân phối của ĐBSCL trong 5 năm tới chưa có gì cải thiện đáng kể, vì trong hầu hết các kế hoạch phát triển thương mại của các tỉnh chưa đề cập đến việc xây dựng và hoàn chỉnh mạng lưới phân phối hợp lý. Hiện nay người bán, nhà kinh doanh vẫn tự quyết định giá cả theo nhận định chủ quan nên lợi ích mang đến cho nhà nông rất thấp.

Vì vậy đầu tư để hoàn chỉnh hệ thống phân phối hàng hoá ở ĐBSCL là một việc làm cấp thiết để đẩy nhanh tốc độ lưu thông hàng hoá, tạo kênh tiêu thụ nông sản hữu hiệu cho nông dân.

Có thể coi mô hình của công ty TNHH Metro Cash & Carry Việt Nam thuộc tập đoàn quốc tế Metro A.G là một hệ thống phân phối nông sản – thực phẩm hoàn chỉnh với mục tiêu là phân phối hàng hóa (thực phẩm và phi thực phẩm) chủ yếu được sản xuất trong nước: công ty mua sản phẩm trực tiếp từ hộ sản xuất nông nghiệp, nhà chế biến... đồng thời hỗ trợ trực tiếp và gián tiếp cho sản xuất, chế biến, giảm mức tiêu hao, nâng cao giá trị xuất khẩu và vệ sinh của sản phẩm. Nhiều chuyên gia cho rằng dự án của Metro Cash&Carry sẽ mở đầu cho dòng chảy vốn FDI vào lãnh vực nông nghiệp của VN mạnh hơn.

Đây sẽ là cầu nối tạo điều kiện thuận lợi để các mặt hàng của ĐBSCL vươn ra thị trường nước ngoài vì tập đoàn Metro có hệ thống bán hàng toàn cầu, hiện tại giá trị xuất khẩu của Metro tại Việt Nam đạt 50 triệu USD/năm thông qua công ty xuất khẩu của Metro là MGB có trụ sở tại Hongkong.

4. Dự báo về những thách thức đối với hội nhập trong nông nghiệp:

Quá trình hội nhập đặt hàng nông sản của Việt Nam nói chung và của ĐBSCL trước những cam kết quốc tế phải thực hiện:

- Khu vực mậu dịch tự do (AFTA) yêu cầu các nước phải giảm rào cản đối với hàng nông sản: kể từ đầu năm 2006, hàng rào thuế quan và hạn ngạch về nông sản xuất khẩu giữa các nước phải bãi bỏ. Đây là cơ hội để nông sản của ĐBSCL thâm nhập vào thị trường 9 nước ASEAN, nhưng đồng thời thị trường Việt Nam cũng sẽ là nơi tiêu thụ hàng nông sản của nước khác; điều đó có nghĩa là cạnh tranh trên thị trường nội địa sẽ trở nên gay gắt hơn, trong đó không loại trừ khả năng cạnh tranh giữa các tỉnh trong nội bộ vùng ĐBSCL sẽ cao hơn.

Hàng rào thuế quan và hạn ngạch sẽ được thay thế bằng các tiêu chuẩn an toàn và kiểm dịch thực vật; có nghĩa là muốn cho nông sản của ĐBSCL hội nhập được vào thị trường khu vực ASEAN (và vài năm nữa sẽ là thị trường thế giới), hàng hóa phải đủ tiêu chuẩn vượt qua các rào cản kỹ thuật (phải là nông sản sạch!)

- Theo Chương trình thu hoạch sớm (Early harvest) của Khu vực mậu dịch tự do ASEAN – Trung Quốc (ACFTA) việc giảm thuế các mặt hàng nông sản được thực hiện từ 1/1/2004. Trước hết là Trung Quốc và Thái Lan đã thực hiện tự do hóa đối với 188 loại trái cây trong buôn bán giữa 2 nước. Vì vậy ngay từ năm 2004, trái cây từ Thái Lan đã “đổ bộ” vào Trung Quốc và từ đó đi vào các tỉnh phía Bắc Việt Nam khiến cho thị trường trái cây của các tỉnh ĐBSCL ngay ở trong nước cũng đã bị thu hẹp lại.

Trái cây Thái Lan nhập khẩu vào Trung Quốc được vận chuyển trong những container được đánh số và phải bảo đảm rằng không có mầm bệnh gây tác hại cho cây trồng. Trái cây tươi của Thái Lan nhập vào Trung Quốc bao gồm nhãn, vải, xoài, sầu riêng, dứa, chuối, đu đủ, chôm chôm, quít...

Mới đây, Vụ Khuyến khích HTX của Thái Lan đã ký thỏa thuận cung cấp hoa quả khô cho hệ thống cửa hàng Dennis thuộc tỉnh Hà Nam (TQ). Đây là cơ hội cho trái cây Thái Lan thâm nhập sâu hơn vào thị trường Trung Quốc; song cũng là thách thức của các doanh nghiệp ĐBSCL khi phải cạnh tranh với quả khô và quả sấy của Thái Lan trên thị trường Trung Quốc. Những loại hoa quả sấy khô từ Thái Lan được nhập vào Trung Quốc là chuối khô, nhãn khô, nhãn sấy, dứa khô...

- Theo nhận định của Thương vụ Việt Nam tại Nhật Bản: năm 2005 xuất khẩu rau quả của Việt Nam sang Nhật Bản sẽ gặp nhiều khó khăn do chính phủ Nhật Bản áp dụng qui định dư lượng hóa chất trong rau quả khắt khe và cao hơn trước.

- Theo Hiệp định thương mại Việt Mỹ (BTA): Việt Nam cam kết giảm thuế cho 195 dòng thuế hàng nông sản; trong đó có nhiều loại mà ĐBSCL có khả năng sản xuất như trái cây, bắp, gạo, thủy sản....

- Tại Phiên họp thứ 9 (tháng 12/2004) Việt Nam đã tuyên bố hỗ trợ cấp xuất khẩu nông sản và thực hiện đầy đủ Hiệp định về Kiểm dịch động, thực vật và an toàn vệ sinh thực phẩm (Hiệp định SPS) ngay khi gia nhập WTO.

- Theo báo cáo “Tình hình các thị trường nông sản năm 2004” (The State of Agricultural Commodity Markets 2004) của FAO mới công bố vào đầu tháng 2/2005: “hầu hết các loại nông sản đã có xu hướng giảm giá và dự báo sẽ không sáng sủa hơn trong triển vọng dài hạn”.

FAO cho rằng trong vòng 10 năm tới giá nông sản sẽ giữ ở mức thấp hơn so với mức ở giữa những năm 1990 của thế kỷ trước. Việc này sẽ gây tổn hại cho những nước phụ thuộc vào xuất khẩu một hoặc vài loại sản phẩm nông nghiệp, đồng thời làm giảm thu nhập của những khu vực sản xuất nông nghiệp ở nhiều nước.

Như vậy, nông sản và nông dân ĐBSCL đang phải đối mặt với những thách thức to lớn trong tiến trình hội nhập. Chẳng hạn hiện nay Trung Quốc đang đẩy mạnh xuất khẩu gạo chất lượng thấp với giá rẻ và tăng nhập khẩu gạo chất lượng cao để phục vụ nhu cầu nội địa. Như vậy gạo ĐBSCL phải cạnh tranh với Trung Quốc ở những thị trường cấp thấp, song lại phải cạnh tranh với Thái Lan tại thị trường Trung Quốc để bán được gạo chất lượng cao với giá cả phù hợp.

II – QUAN ĐIỂM VÀ ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG NÔNG THÔN ĐBSCL:

1. Những quan điểm về phát triển thương mại nông thôn vùng ĐBSCL của Đảng và nhà nước:

Thứ nhất: Phát huy mọi nguồn lực sẵn có của từng địa phương để thúc đẩy phát triển TTNT theo hướng kinh tế mở, đáp ứng yêu cầu hội nhập, phát triển thương nghiệp nhiều thành phần theo định hướng XHCN.

Quan điểm này được xác định rõ trong Điều 3, Nghị định số 20/1998 – NĐCP của Chính phủ ngày 31/3/1998 về phát triển thương mại miền núi, hải đảo và vùng dân tộc: “Nhà nước khuyến khích và tạo điều kiện để mọi tổ chức, cá nhân không phân biệt thành phần kinh tế tham gia phát triển thương mại ở địa bàn nông thôn, vùng sâu vùng xa, hải đảo, miền núi”

Đây là cơ sở để tạo nên mọi chủ thể trong quan hệ thương mại. Tạo ra hệ thống các kênh lưu thông hàng hoá thông suốt từ khâu sản xuất đến khâu tiêu thụ. Cho phép huy động đến mức cao nhất nội lực của nông thôn vùng ĐBSCL trong quá trình đẩy nhanh tốc độ phát triển kinh – tế xã hội của vùng.

Thứ hai: Khai thác tối đa lợi thế từng tỉnh và lợi thế của vùng nhằm tạo bước đột phá để phát huy tiềm năng của các mặt hàng, đẩy mạnh tiêu thụ hàng hóa, thay đổi bộ mặt của TTNT ĐBSCL. Đồng thời phát triển thương mại nông thôn theo hướng ổn định và phát triển thị trường trong nước, gắn nội thương với ngoại thương.

Với quan điểm này thương mại nông thôn ĐBSCL phải thoả mãn những yêu cầu:

- Thương mại nông thôn ĐBSCL phải bảo đảm cân bằng cung cầu, trước hết phục vụ cho thị trường nông thôn ĐBSCL, đồng thời đáp ứng yêu cầu cung cấp những sản phẩm có thể mạnh cho các thị trường khác trong nước, đáp ứng nhu cầu tiêu dùng trong nước và xuất khẩu.

- Tập trung mọi nguồn lực có thể huy động được để nâng cao khả năng cạnh tranh cho hàng hoá do khu vực nông thôn ĐBSCL sản xuất ra, cả trên thị trường trong nước và quốc tế.

- Phát triển TTNT ĐBSCL phải được đặt trong sự phát triển kinh tế chung cả nước, trong mối liên kết kinh tế với các trung tâm kinh tế quanh vùng như TpHCM, các tỉnh miền Đông và các nước lân cận như Thái Lan, Campuchia, Lào, Trung Quốc.

Thứ ba: Tăng cường quản lý nhà nước đối với thị trường và lưu thông hàng hoá trong nước. Đặc biệt xây dựng cơ chế quản lý chợ, siêu thị, trung tâm thương mại một cách hợp lý bảo đảm lưu thông hàng hoá theo hướng “văn minh thương nghiệp”.

Nghị định số 20/1998 – NĐCP ngày 31/3/1998 của Chính phủ cho phép mọi thành phần kinh tế có khả năng tham gia vào việc xây dựng chợ, siêu thị, tạo điều kiện cho lưu thông hàng hóa thuận lợi hơn; đẩy mạnh phát triển thương mại hàng hoá ở những vùng nông thôn nghèo, khó khăn và “ưu tiên xây dựng chợ, xây dựng địa điểm giao dịch... ở cụm xã”.

“Tài chính cho sự phát triển chợ ở thành phố, thị xã, thị trấn, trên địa bàn nông thôn được huy động từ người kinh doanh, từ nguồn tín dụng trang trải bằng tiền bán, cho thuê địa điểm kinh doanh trong chợ và nguồn thu hợp pháp” và “miễn tiền sử dụng đất cho các tổ chức xây dựng chợ, giao đất hoặc cho thuê đất

ở vị trí, địa điểm thuận lợi với yêu cầu kinh doanh của thương nhân thuộc mọi thành phần kinh tế...”

2. Định hướng phát triển thị trường nông thôn ĐBSCL:

Để trở thành nền nông nghiệp hàng hóa, phải thực hiện tốt phân công lao động trong nông nghiệp, nghĩa là tạo mối liên kết chặt chẽ và có hiệu quả của “4 nhà”, vì nó đảm bảo điều kiện cho khoa học kỹ thuật thực sự trở thành lực lượng sản xuất, gắn liền với thực tiễn sản xuất cung cấp đủ số lượng sản phẩm có chất lượng đáp ứng nhu cầu thị trường; đồng thời doanh nghiệp sản xuất có nguồn nguyên liệu ổn định cho chế biến và kinh doanh; nhà nông yên tâm đầu tư, đảm bảo có thu nhập cao trên ruộng đất của mình.

Tuy nhiên, muốn cho mối liên kết này bền vững và lâu dài, ngoài việc thực hiện cơ chế ràng buộc nghĩa vụ các bên trong hợp đồng, cũng cần phải phân định rõ vai trò, trách nhiệm của từng Bộ, ngành tham gia như Bộ NN&PTNT, Hội nông dân, Liên hiệp Khoa học kỹ thuật...

Vì vậy những định hướng cho quá trình phát triển TTNT ĐBSCL trong thời gian tới là:

2.1. Định hướng mạng lưới buôn bán và các chủ thể tham gia thị trường:

Thị trường ĐBSCL nói chung và vùng nông thôn nói riêng có hệ thống tiêu thụ đa tuyến với nhiều kênh phức tạp và đa tuyến như đại lý, thương lái, nhà vừa, người trung gian, người bán lẻ, nhà chế biến, người tiêu thụ trực tiếp, các doanh nghiệp.... Hệ thống tiêu thụ này tuy có tính năng động cao, tiêu thụ số lượng lớn, đa dạng các loại hàng nông sản và phù hợp với qui mô sản xuất nông hộ; nhưng lại có nhược điểm là không gắn liền quyền lợi giữa nhà sản xuất với người tiêu dùng, hầu như không có sự chia sẻ rủi ro giữa 2 bên.

Vì những đặc điểm trên, hầu hết các doanh nghiệp thương mại dù ở hình thức nào ít nhiều cũng phải thông qua hệ thống phân phối đa tuyến nói trên với thành phần chủ lực là các thương lái, ngoại trừ một số doanh nghiệp lớn đủ năng lực về vốn và quỹ đất để xây dựng vùng nguyên liệu căn bản.

Như vậy khi xây dựng hệ thống các kênh lưu thông hàng hoá theo hướng mới, cần có sự hướng dẫn của các sở Thương mại tổ chức các nhóm thương nhân theo 2 mô hình:

- Tổng công ty thương mại → Hãng kinh doanh chuyên nghiệp → Công ty chuyên doanh → Nhà bán lẻ.

- Hiệp hội thương nhân của vùng

Với mạng lưới phân phối như trên, các nhóm thương nhân được xác định theo hướng:

* **Hệ thống doanh nghiệp thương mại nhà nước:** tập trung theo hướng “địa phương hoá”, nghĩa là tăng cường xây dựng các doanh nghiệp thương mại thuộc tỉnh, thành phố với qui mô tổng công ty hoặc công ty chuyên doanh thương mại.

Đội ngũ này gắn bó chặt chẽ với tình hình mua bán của địa phương, đặc biệt trong điều kiện phát triển của ĐBSCL các doanh nghiệp nhà nước sẽ có cơ

hội tăng cường mối liên kết với những người trực tiếp sản xuất, giúp họ có nhiều hơn cơ hội tiêu thụ sản phẩm của mình.

Vì vậy thành phần thương mại nhà nước phát triển theo hướng:

- Tập trung đầu tư cho một số doanh nghiệp thương mại đủ mạnh trên địa bàn từng tỉnh và liên kết tạo thành một hoặc một vài tập đoàn thương mại cấp vùng, đủ khả năng can thiệp vào lưu thông hàng hóa sao cho giá mua/bán nông sản mang lại lợi ích cao nhất cho nông dân.

Thương mại quốc doanh được xây dựng ở địa phương bao gồm:

- Những doanh nghiệp nắm giữ những khâu then chốt, kinh doanh những mặt hàng quan trọng, hàng nhạy cảm với thị trường như xăng dầu, phân bón, chế phẩm sinh học nông nghiệp.

- Những doanh nghiệp quốc doanh hiện đang kinh doanh có hiệu quả, đang chiếm lĩnh được thị trường và góp phần ổn định thị trường và giá cả như các công ty thương mại trực thuộc Sở Thương mại, các cửa hàng bán lẻ cấp huyện...

- Những doanh nghiệp kinh doanh những mặt hàng nhà nước độc quyền kinh doanh.

Thành phần thương mại nhà nước nên giữ quyền chủ động trong các đại lý cấp 1.

**** Mô hình HTX thương mại – dịch vụ ở nông thôn ĐBSCL***

Trong tương lai HTX thương mại ở nông thôn phát triển theo hướng:

- Thành lập các HTX kinh doanh tổng hợp hoặc chuyên ngành (như kinh doanh dịch vụ sản xuất, chế biến, tiêu thụ hàng hóa). Phát triển các HTX thương mại cổ phần ở nông thôn.

- Có sự liên kết rộng rãi giữa các HTX với các HND, các doanh nghiệp thương mại – dịch vụ không những ở nội vùng và cả ở ngoài vùng.

- Các HTX thương mại – dịch vụ ở các thị trấn, thị tứ, các đầu mối giao thông, tại các trung tâm kinh tế hoặc cụm dân cư sẽ được quan tâm xây dựng nhiều hơn.

****Đối với các loại hình thương mại tư nhân:***

Hệ thống thương nghiệp tư nhân ở ĐBSCL hình thành từ lâu đời và có vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy hoạt động thương mại của vùng. Nhờ có tổ chức gọn nhẹ và rộng khắp, lại năng động và nhanh nhạy với thị trường nên thương nghiệp tư nhân ở ĐBSCL hoạt động có hiệu quả cao cả ở khâu bán buôn và bán lẻ.

Vì vậy, đối với thương lái và tư thương cần có những chiến lược dài hơi để tận dụng kinh nghiệm và khả năng của họ theo hướng:

- Tạo điều kiện thuận lợi cho thương mại tư nhân trở thành đại lý cho thương nghiệp nhà nước hoặc HTX.

- Định hướng phát triển và hướng dẫn các doanh nghiệp, hộ kinh doanh cá thể hoạt động đúng pháp luật, đúng chủ trương, chính sách và định hướng phát triển của Nhà nước và của địa phương. Thực hiện cạnh tranh lành mạnh.

- Tăng cường công tác quản lý thương lái, thương nhân; đồng thời tích cực tuyên truyền, nâng cao đạo đức kinh doanh sao cho họ có phương thức hoạt động tích cực, mang lại lợi ích cho cả cá nhân và cộng đồng.

2.2. Định hướng phát triển cơ sở hạ tầng thương mại thị trường nông thôn ĐBSCL:

Công tác qui hoạch cơ sở hạ tầng kinh tế và hạ tầng thương mại ở TTNT ĐBSCL được chú ý theo hướng các địa phương tập trung vốn và các nguồn lực để thực hiện Chương trình phát triển chợ đến năm 2010 của Bộ Thương mại. Theo chương trình này, qui hoạch mạng lưới chợ tại các địa phương và xây dựng chợ bán buôn nông sản phải được chú trọng, làm tiền đề cho việc tiến tới xây dựng sàn giao dịch nông sản.

Việc lựa chọn địa điểm xây dựng chợ cũng phải được xác định theo hướng thuận tiện đối với người đến giao lưu hàng hóa; vì việc lựa chọn địa điểm hợp lý và phương pháp quản lý chợ hiệu quả là những nhân tố quyết định sự thành công của chợ.

Như vậy ngay từ bây giờ các địa phương phải có chương trình xúc tiến, quảng bá hình ảnh chợ, cùng với những ưu đãi để thu hút thương nhân có nghĩa vụ đóng góp xây dựng chợ và đăng ký vào kinh doanh trong chợ, tránh tình trạng chợ xây xong rồi “đắp chiếu để đấy” (!)

III – NHÓM GIẢI PHÁP THUỘC VỀ CƠ CHẾ – CHÍNH SÁCH CỦA NHÀ NƯỚC GIÚP THÚC ĐẨY PHÁT TRIỂN TTNT ĐBSCL:

Những năm gần đây, cùng với sự đầu tư nhiều mặt của nhà nước, các tỉnh ĐBSCL cũng xây dựng kế hoạch phát triển kinh tế dựa vào lợi thế so sánh của địa phương; đồng thời Chính phủ cũng đã đưa ra một số cơ chế chính sách liên quan đến phát triển thị trường trong nước và thị trường ĐBSCL. Đây là những cơ sở quan trọng để xây dựng các giải pháp chiến lược phát triển thị trường nông thôn ĐBSCL. Theo tinh thần đó, các giải pháp vĩ mô được đề nghị theo những nhóm dưới đây:

1. Nhóm giải pháp thuộc về cơ chế chính sách:

1.1. Nhà nước tăng cường hỗ trợ cho Hiệp hội doanh nghiệp/Hiệp hội ngành hàng (HH) nhằm nâng cao vai trò của các Hiệp hội:

Thực tế thời gian qua đã chứng minh HH đóng vai trò rất quan trọng đối với sự phát triển của các doanh nghiệp, các nhà sản xuất. Đặc biệt trong lĩnh vực sản xuất và kinh doanh hàng nông sản vì:

- HH giữ vai trò trung tâm và là cầu nối tập hợp các doanh nghiệp có cùng chí hướng, cùng ngành nghề, từ đó giúp các hội viên có cơ hội giao lưu trao đổi kinh nghiệm, tiếp xúc sâu và rộng hơn với các đối tác, bạn hàng. Hoạt động của Hiệp hội lương thực, Hiệp hội trái cây Việt Nam, Hiệp hội chế biến thủy sản... thời gian qua đã khẳng định chắc chắn điều đó.

- HH có thể cung cấp các dịch vụ hỗ trợ kinh doanh đến doanh nghiệp hội viên như thông tin và dự báo thị trường; tư vấn kỹ thuật ngành; tổ chức các lớp tập huấn, đào tạo; tổ chức hội chợ, triển lãm chuyên ngành...

- HH là một tổ chức đại diện cho một tập hợp các doanh nghiệp trong cùng ngành nghề nên cũng là đại diện tốt nhất trong công tác vận động chính sách, tư vấn và thực hiện những công việc có liên quan đến pháp luật nhằm giảm bớt những rào cản làm ảnh hưởng đến hoạt động của doanh nghiệp, bảo vệ quyền lợi của hội viên.

HH có thể tham gia vào quá trình lập pháp và hoạch định chính sách nhằm tạo môi trường kinh doanh thuận lợi hơn cho doanh nghiệp.

Vì vậy Nhà nước cần tăng cường hỗ trợ tích cực hơn cho hoạt động của Hiệp hội. Những giải pháp đề nghị:

- + Giao (hoặc cấp đất) cho HH, tạo điều kiện thuận lợi cho HH có cơ sở giao lưu với các đối tác trong và ngoài nước.

- + Có chế độ ưu đãi về lương, thưởng đối với những cán bộ của HH có thành tích cao trong việc thực hiện vai trò cầu nối cho doanh nghiệp xuất khẩu hàng hóa ra nước ngoài.

Bản thân các Hiệp hội cũng nên có những hoạt động tích cực thể hiện vai trò là cầu nối giữa doanh nghiệp với thị trường như xuất bản Bản tin hàng tuần gửi đến các hội viên, lấy ý kiến đóng góp cho nội dung bản tin; Triển khai quỹ bảo hiểm ngành hàng; tổ chức tốt việc khảo sát thị trường nước ngoài; tham dự các hội nghị chuyên ngành quốc tế; Tăng cường quan hệ với các thương vụ, đại sứ quán và hiệp hội nước ngoài ở Việt Nam

1.2. Tập trung vốn đầu tư cho các công trình hạ tầng của ĐBSCL, đặc biệt là đầu tư cho hệ thống giao thông và giao thông nông thôn của ĐBSCL:

Cơ sở hạ tầng thấp kém, là một lực cản đáng kể trong quá trình phát triển TTNT ĐBSCL vì:

- Cơ sở hạ tầng yếu kém, lưới điện không hoàn chỉnh làm chậm lại quá trình CNH – HĐH nông thôn.

- Hệ thống giao thông yếu kém làm cản trở lưu thông hàng hóa, gây khó khăn cho vận chuyển hàng hóa và hành khách, tăng tỉ lệ hư hỏng và hao hụt hàng nông sản.

- Hệ thống thủy lợi chưa hoàn chỉnh làm ảnh hưởng đến sản xuất nông nghiệp.

Vì thế gia tăng đầu tư cho cơ sở hạ tầng nông thôn ĐBSCL sẽ giải quyết được những vấn đề sau:

+ Tăng sản lượng nông sản cung cấp cho các thị trường, giảm hao hụt.

+ Tăng tốc độ lưu chuyển hàng hóa trong nội vùng và mở rộng thị trường nội địa.

+ Góp phần tăng thu nhập dân cư do giảm được chi phí lưu thông.

Những giải pháp đề nghị gia tăng đầu tư cho cơ sở hạ tầng kinh tế nông thôn ĐBSCL:

(1). Triển khai và giải ngân nhanh vốn huy động cho những công trình hạ tầng của ĐBSCL như đã dự kiến. Để bảo đảm sử dụng vốn có hiệu quả cần tăng cường khâu giám sát, kiểm tra chất lượng các công trình.

(2). Tranh thủ nguồn vốn nước ngoài thông qua các kỳ hội nghị tài trợ cho các dự án cơ sở hạ tầng; Đặc biệt chú ý vận động những đối tác thường quan tâm dành ưu đãi cho cơ sở hạ tầng như WB, Nhật Bản.

Đẩy nhanh tiến độ giải ngân đối với các dự án đã ký hiệp định tài trợ như chương trình xây dựng quốc lộ 1A qua các địa phương.

(3). Khuyến khích các doanh nghiệp trong nước, Việt kiều, nhà đầu tư trong nước đầu tư vào cơ sở hạ tầng nông thôn ĐBSCL với những ưu đãi nhất định. Chú ý nhiều đến hình thức BOT.

(4). Ngoài kế hoạch đầu tư cho hệ thống giao thông vận tải còn phải dành quỹ đầu tư cho hệ thống thủy lợi, vì mỗi năm ĐBSCL đều phải đối mặt với 3 hiểm họa: lũ lụt, hạn hán và nhiễm mặn nguồn nước ngọt.

Tình hình sử dụng nguồn nước ngọt như hiện nay cho phép dự đoán khu vực này sẽ thiếu nước nghiêm trọng trong vài năm tới. Vì vậy việc đầu tư cho một hệ thống thủy lợi bảo đảm điều hòa nguồn nước sản xuất và sinh hoạt trong cả năm lúc này có thể cũng đã là hơi muộn.

1.3. Chính phủ giao và giám sát các cơ quan liên bộ xây dựng và đổi mới các bộ tiêu chuẩn cấp quốc gia đối với các mặt hàng (đặc biệt là hàng nông sản) để nâng cao sức cạnh tranh cho sản phẩm trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế:

Hiện nay Việt Nam có 799 bộ tiêu chuẩn trong sản xuất nông sản thực phẩm. Nhưng đã có trên 50% số bộ tiêu chuẩn cấp quốc gia bị lỗi thời, lạc hậu. Vì vậy hàng nông sản thực phẩm của Việt Nam mới chỉ hài hòa được 25% yêu cầu hội nhập. Điều đó có nghĩa là hàng nông sản – thực phẩm khi được xuất khẩu ra nước ngoài, xác suất bị trả lại do không thỏa mãn yêu cầu quốc tế rất cao.

Do đó việc Chính phủ tập trung chỉ đạo các Bộ, ngành có liên quan xây dựng lại những bộ tiêu chuẩn quốc tế đối với hàng nông sản là việc làm cấp bách, phải được tiến hành càng sớm càng tốt.

Kế hoạch thực hiện:

(1). Tổng Cục tiêu chuẩn đo lường chất lượng rà soát lại những bộ tiêu chuẩn đã ban hành.

(2). Các Bộ, ngành có những mặt hàng chưa có bộ tiêu chuẩn Việt Nam (hoặc đã có nhưng bộ tiêu chuẩn đó đã lỗi thời) lập nhóm nghiên cứu, điều tra các tiêu chuẩn quốc tế, yêu cầu của các nhóm nước nhập khẩu về mặt hàng cần lập tiêu chuẩn.

(3). Tổng Cục tiêu chuẩn đo lường chất lượng đưa ra bộ tiêu chuẩn đối với từng mặt hàng căn cứ theo yêu cầu của thị trường thế giới.

(4). Chính phủ kiểm tra và phê duyệt (nếu đạt yêu cầu).

1.4. Các Bộ, ngành tập trung cho các hoạt động xúc tiến thương mại cấp quốc gia, đặc biệt đối với hàng nông sản:

Các chương trình xúc tiến thương mại đối với sản phẩm nông nghiệp cần phải được chú trọng cả ở cấp Trung ương (Bộ NN&PTNT) và cả ở cấp địa phương (các tỉnh). Ở cấp Trung ương, tập trung vào những vấn đề:

+ Chính phủ và các Bộ có liên quan sớm ban hành cơ chế chính sách bảo hộ và khuyến khích các cá nhân, tổ chức, thành phần kinh tế tham gia vào hoạt động thị trường và xúc tiến thương mại như các doanh nghiệp kinh doanh hội chợ, doanh nghiệp quảng cáo....

+ Bộ NN&PTNT tập trung vào việc hoàn thành đề án phát triển thị trường và XTTM đến năm 2010; tiếp tục các chương trình tôn vinh những sản phẩm và doanh nghiệp có thành tích xuất sắc trong hoạt động sản xuất, kinh doanh và xuất khẩu nông – lâm sản.

Củng cố Trung tâm tiếp thị và triển lãm nông nghiệp để thực hiện tốt chức năng tổ chức hội chợ, triển lãm quốc tế hàng nông nghiệp nhằm quảng bá cho nông sản Việt Nam nói chung và những nông sản chủ lực của DBSCL nói riêng.

Bộ NN&PTNT phối hợp với Bộ Thương mại tiếp tục triển khai chương trình XTTM trọng điểm quốc gia dành cho hàng nông sản và các ngành nghề nông thôn, đặc biệt chú ý đến vai trò của các HH.

+ Bộ Thương mại chú trọng công tác thông tin thị trường, tiếp tục chương trình xây dựng thương hiệu nông sản, hoàn thành các chợ nông sản đầu mối; cùng với Bộ NN&PTNT xây dựng kế hoạch tổ chức hội chợ – triển lãm quốc tế về nông nghiệp ở nước ngoài; đào tạo về nghiệp vụ thương mại và XTTM, kiến thức hội nhập cho cán bộ trong ngành.

Hoàn chỉnh Trung tâm thông tin thị trường. Cùng với Bộ NN&PTNT thiết lập hệ thống thông tin về thị trường hàng nông sản thế giới và giúp các sở NN&PTNT hình thành mạng lưới thông tin nông – lâm – thủy sản xuống tới huyện, xã.

1.5. Ngân hàng điều chỉnh lại qui định cho vay miễn thế chấp trong sản xuất nông nghiệp:

Với qui định mức trần cho vay như đã trình bày ở trang 94 sẽ không đủ khắc phục tình trạng thiếu vốn nghiêm trọng ở nhiều doanh nghiệp cũng như nhà sản xuất nông – lâm – ngư nghiệp. Vì vậy đối với những hộ sản xuất – kinh doanh có hiệu quả liên tiếp trong 2-3 vụ, ngân hàng cần tăng hạn mức cho vay để bảo đảm khả năng hoạt động cho nhà đầu tư. Đặc biệt đối với những hộ sản xuất theo qui mô trang trại hoặc doanh nghiệp kinh

doanh thương mại có khả năng xây dựng mạng lưới phân phối theo hướng tập đoàn kinh doanh hiện đại.

2. Nhóm giải pháp thuộc về quản lý nhà nước:

2.1. Tăng cường hoạt động của Ban Chỉ đạo miền Tây Nam bộ, đặc biệt lựa chọn thành viên trong Ban chỉ đạo là những người có kinh nghiệm, trình độ về quản lý kinh tế, quản lý Nhà nước nhằm xây dựng chế độ bình đẳng, hướng tới mục tiêu phát triển đồng đều giữa các địa phương:

Muốn vậy, Chính phủ cần có chính sách bố trí cán bộ có năng lực công tác tại ĐBSCL và thiết lập Hội đồng kinh tế ĐBSCL (do Ban chỉ đạo miền Tây Nam bộ trực tiếp điều hành), nhằm khai thác tối đa và sử dụng có hiệu quả tiềm năng của các nguồn lực tự nhiên (đặc biệt các nguồn vốn và nhân lực), tạo lực đẩy cơ bản cho vùng ĐBSCL thực hiện tốt quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

Việc xây dựng Hội đồng kinh tế ĐBSCL nhằm mục đích:

- Khắc phục tình trạng “địa phương chủ nghĩa”.
- Hạn chế và tiến tới khắc phục cơ chế “xin – cho”.
- Phát huy tính chủ động của các địa phương, chống thói quen ỷ lại vào sự tài trợ của nhà nước.
- Thoả mãn yêu cầu của kinh tế thị trường nhằm thúc đẩy nhanh tốc độ phát triển kinh tế của khu vực.
- Đổi mới và tiếp tục hoàn thiện chính sách thị trường nông thôn, đẩy mạnh cải cách hành chính tạo môi trường thuận lợi cho hoạt động kinh doanh, đặc biệt ở mức quản lý cấp huyện.
- Cải tiến hệ thống quản lý nhà nước về thương mại đối với khu vực nông thôn.

Hội đồng kinh tế ĐBSCL sẽ có trách nhiệm:

- + Tập hợp và theo dõi các báo cáo phát triển kinh tế từng tỉnh, từ đó giao chỉ tiêu cụ thể cho từng tỉnh đóng góp vào phát triển kinh tế cả vùng.
- + Hoạch định chính sách phát triển kinh tế chung cho cả vùng.
- + Đưa ra những qui định về chiến lược qui hoạch toàn vùng.

Từ năm 2002, Tổ công tác ĐBSCL được thành lập, trong đó có sự tham gia của Chính phủ, Bộ Kế hoạch và Đầu tư và một số thành viên của các trung tâm xúc tiến đầu tư, xúc tiến thương mại... Từ đó đến nay Tổ công tác đã có những hoạt động tích cực giúp ĐBSCL có những biến đổi cả về chất và lượng như đã phân tích ở chương 2. Những chính sách kinh tế - xã hội áp dụng cho ĐBSCL đã giúp khu vực này nâng cao lợi thế so sánh, chuyển thành lợi thế cạnh tranh trong phát triển kinh tế, rút ngắn khoảng cách giữa ĐBSCL với các vùng kinh tế khác.

Tuy nhiên do nhiều nguyên nhân, cùng với hiệu quả và năng lực của hệ thống chính trị các cấp ở các tỉnh ĐBSCL còn yếu kém, năng lực sáng tạo yếu nên Tổ công tác ĐBSCL chưa thực sự là một tổ chức khoa học, đưa ra những chiến lược sát với thực tế để khai phá tiềm năng kinh tế của vùng.

Do đó hầu như các kế hoạch với mục tiêu phát triển ĐBSCL thời gian qua đều thực hiện chậm hơn so với yêu cầu. Ví dụ: cầu Cần Thơ được dự kiến khởi công vào tháng 8/2001 (sau khi cầu Mỹ Thuận đưa vào sử dụng được 4 tháng) và được coi như “cánh thứ hai” đưa ĐBSCL cất cánh, nối ĐBSCL với các vùng kinh tế khác. Nhưng đến nay (tháng 3/2005) vẫn chưa giải phóng mặt bằng xong và chưa khởi công được (xem thêm trang 73-74).

Việc thành lập Hội đồng kinh tế ĐBSCL được thực hiện càng sớm sẽ đưa “kế hoạch gần sát với thực tế”, càng có cơ hội đưa nông thôn ĐBSCL sớm thoát khỏi vòng luẩn quẩn do thiếu vốn và yếu kém về tri thức.

2.2. Bộ NN&PTNT xây dựng và chỉ đạo thực hiện “chương trình khuyến nông cho người nghèo”:

Đây thực sự là một chương trình cần thiết, đặc biệt đối với hơn 1 triệu hộ nghèo ở nông thôn ĐBSCL, nhằm dần dần đưa tiến bộ khoa học kỹ thuật vào sản xuất nông nghiệp, góp phần giúp người nghèo nông thôn thoát nghèo trong thời gian sớm nhất. Chương trình cần phát động tinh thần tự nguyện của những nhà khoa học, khuyến nông viên và sự hỗ trợ của nhà nước, địa phương về chi phí khuyến nông.

- Thực hiện chương trình dạy nghề ưu đãi cho nông dân để nâng cao dân trí, giúp họ thêm khả năng ứng dụng khoa học kỹ thuật trong sản xuất nông nghiệp.

Cũng như ở mọi vùng nông thôn khác, nông thôn ĐBSCL luôn trong tình trạng dư thừa lao động do nông nhân, do thiếu đất sản xuất... Vì vậy dạy nghề cho nông dân là một cách tốt nhất cải thiện đời sống nông dân.

Trong những năm gần đây đầu tư cho dạy nghề ở ĐBSCL được chia làm 2 nhóm: dạy nghề cho công nhân cung cấp cho các KCX – KCN và dạy nghề cho nông dân.

Tuy nhiên, đầu tư dạy nghề trình độ kỹ thuật cao phục vụ cho các KCN thường được chú ý hơn; trong khi đó đầu tư cho dạy nghề mới, tạo việc làm ở nông thôn; hoặc đầu tư cho dạy nghề phổ thông phục vụ làng nghề, trang trại lại ít được chú ý; cơ sở vật chất và phương tiện dạy nghề nghèo nàn, cán bộ tổ chức thiếu.

Vì thế Chính phủ phải có chiến lược tổng thể gắn liền với phát triển kinh tế – xã hội. Cụ thể là: Bộ NN&PTNT cùng với Bộ Lao động – thương binh xã hội điều tra thực trạng và dự báo nhu cầu lao động nông thôn, đồng thời điều tra ngành nghề nông thôn. Từ đó định hướng khôi phục ngành nghề truyền thống và phát triển ngành nghề mới. Trên cơ sở đó mà lập kế hoạch về đội ngũ giáo viên/giảng viên phù hợp với yêu cầu làng nghề địa phương; giao cho địa phương những chỉ tiêu cụ thể từ chương trình này nhằm đưa tiến bộ khoa học – kỹ thuật vào sản xuất ở nông thôn ĐBSCL, làm tăng giá trị sản phẩm và tăng thu nhập của nông dân.

- Chính sách hỗ trợ giá, giống, phân bón, thủy lợi phí và tiêu thụ sản phẩm vẫn cần phải được tiếp tục duy trì.

2.3. Đầu tư cho các chương trình nâng cao năng lực của cán bộ quản lý thị trường:

Như đã trình bày ở trang 83 và trang 95: lực lượng quản lý thị trường ở ĐBSCL vừa thiếu lại vừa yếu. Để khắc phục tình trạng này, các giải pháp tập trung vào các chương trình đào tạo theo nhiều mô hình khác nhau; Bộ thương mại chỉ đạo thực hiện những giải pháp sau đây:

- Địa phương tổ chức các lớp học nâng cao trình độ cho cán bộ quản lý thị trường hiện đang công tác tại các địa phương. Chương trình học ngoài những kiến thức về thương mại, thị trường, quản lý nhà nước về thương mại, còn có thêm phần đạo đức nghề nghiệp...

- Đưa ra những yêu cầu cụ thể để địa phương có kế hoạch trẻ hóa đội ngũ cán bộ quản lý thị trường, đào tạo mới những cán bộ có năng lực, có đạo đức để bổ sung vào lực lượng quản lý thị trường địa phương.

- Phối hợp với VCCI Cần Thơ hoặc Hiệp hội các doanh nghiệp ĐBSCL mở lớp bồi dưỡng kiến thức cho cán bộ quản lý thị trường.

IV – NHÓM GIẢI PHÁP NHẪM TỔ CHỨC TỐT HỆ THỐNG THƯƠNG MẠI VÀ XÂY DỰNG MẠNG LƯỚI PHÂN PHỐI HIỆN ĐẠI Ở TTNT ĐBSCL:

1. Tổ chức tốt hệ thống thương mại ở ĐBSCL nói chung và hệ thống thương mại nông thôn ĐBSCL nói riêng:

Theo quan điểm phát triển nền kinh tế nhiều thành phần, các thành phần kinh tế trong hoạt động thương mại kinh doanh theo đúng luật pháp là những bộ phận quan trọng cấu thành nền kinh tế thị trường theo định hướng xã hội chủ nghĩa. Các thành phần này cùng tồn tại và phát triển lâu dài, hợp tác với nhau và cạnh tranh lành mạnh. Vì vậy huy động tối đa tiềm năng về vốn và kỹ thuật của các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế, sẽ tạo lập được mạng lưới mua bán ở TTNT ĐBSCL và tổ chức được kênh lưu thông hàng hoá hiện đại; vì vậy mạng lưới kinh doanh ở ĐBSCL bao gồm các thành phần kinh tế hoạt động thương mại dưới đây:

a. Đối với thương nghiệp quốc doanh:

Địa phương đầu tư thêm vốn để mở rộng mạng lưới phân phối hàng hoá đối với các đơn vị hiện đang kinh doanh có lãi đi các vùng sâu, vùng xa thông qua những kênh phân phối như các đại lý, các cửa hàng trung tâm ở thị trấn, thị xã, thị tứ; các cửa hàng bán lẻ ở xã, huyện... Những đại lý, cửa hàng bán buôn – bán lẻ này còn làm thêm nhiệm vụ thu mua hoặc trao đổi sản phẩm do nông dân và các đơn vị trong địa bàn sản xuất, đưa đi tiêu thụ ở các địa phương khác hoặc xuất khẩu.

b. Hợp tác xã thương mại – dịch vụ:

Cũng như các loại hình HTX khác, HTX thương mại – dịch vụ hình thành trên cơ sở sở hữu tư nhân, liên kết với nhau theo nguyên tắc tự nguyện và cùng có lợi. Do tính đặc thù của HTX thương mại là có thể kinh doanh 1 mặt hàng, có thể kinh doanh tổng hợp hoặc kinh doanh 1 khâu mua hoặc 1 khâu bán hoặc vừa kinh doanh vừa làm dịch vụ. Vì vậy HTX thương mại – dịch vụ phải được trợ giúp tích cực về tài chính và khả năng quản lý,

đặc biệt ở những nơi giao lưu hàng hóa và thị trường kém phát triển, những nơi có nhiều ngành nghề thủ công như sơ chế hàng thủy sản, trái cây...

- Trước mắt các địa phương tập trung củng cố và giữ vững các HTX hiện có ở khu vực nông thôn. Đặc biệt chú ý đến hệ thống các HTX ở địa bàn thị tứ, cụm xã. Ngoài ra những nơi có nhu cầu giao lưu hàng hoá nhưng thị trường kém phát triển như vùng sâu ở Cà mau, Trà Vinh, Sóc Trăng... chính quyền địa phương cần quan tâm đến những HTX tiêu thụ sản phẩm và cung ứng vật tư nguyên liệu cho sản xuất – sinh hoạt của cư dân trong vùng.

Để các HTX hoạt động có hiệu quả, vốn của HTX được huy động từ:

+ Vốn ban đầu do các xã viên đóng góp; vốn hoạt động do HTX đứng ra vay của ngân hàng.

+ Địa phương cho vay ưu đãi hoặc góp vốn hoặc giao đất để HTX xây dựng thêm kho bãi, củng cố hệ thống tồn trữ hàng và có thể ứng trước tiền mua nông sản, bán chịu vật tư nông nghiệp cho bà con nông dân.

+ HTX chịu trách nhiệm cung cấp giống cây (con) thuần chủng và sạch bệnh cho xã viên.

+ Hướng dẫn xã viên áp dụng kỹ thuật trong sản xuất nông nghiệp.

+ Giới thiệu và quảng bá thương hiệu sản phẩm địa phương.

+ Mở cửa hàng giới thiệu và bán sản phẩm ở những nơi thu hút khách du lịch tại địa phương hoặc ở những địa phương khác.

+ Tổ chức thu mua – tiêu thụ sản phẩm cho xã viên.

Địa phương cần có chính sách ưu đãi đối với HTX như cấp tín dụng, cấp đất hoặc giảm thuế, giảm các loại phí...; chú ý hướng dẫn mối liên kết chặt chẽ giữa HTX với thành phần thương mại nhà nước(đặc biệt chú ý những HTX cung ứng vật tư và tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp).

Bồi dưỡng nghiệp vụ cho ban chủ nhiệm sao cho HTX thực sự là cầu nối ký hợp đồng bao tiêu sản phẩm giữa DN và HND có hiệu quả.

- Sở Thương mại các tỉnh tăng cường liên kết với Sở Thương mại Tp.HCM nhằm tạo mối liên kết giữa các HTX với hệ thống HTX Tp.HCM để trao đổi kinh nghiệm mua/bán và tăng nhanh tốc độ lưu thông hàng hóa.

- Nhà nước phải thể hiện rõ vai trò là “bà đỡ” đối với các HTX thông qua việc sửa đổi, bổ sung các chính sách đối với HTX; lập cơ quan tư vấn và đào tạo cán bộ HTX nông nghiệp ở các địa phương... nhằm tạo ra hàng lang thông thoáng cho hoạt động của các HTX ở nông thôn.

- Có chương trình ưu tiên cho những HTX thành lập ở vùng sâu, vùng xa đi lại khó khăn như ở Năm Căn, Đầm Dơi hoặc một số huyện ở Trà Vinh, Sóc Trăng...

Từ đó mới giúp các HTX hoàn thành tốt vai trò cầu nối giữa người sản xuất là nhà nông với các doanh nghiệp chế biến – tiêu thụ nông sản, góp phần thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu sản xuất ở ĐBSCL theo hướng tập trung, thực hiện tốt phân công lao động trong nông nghiệp theo hướng sản xuất lớn, đưa nông thôn ĐBSCL vào nhịp phát triển nhanh của cả nước.

Từ nay đến năm 2010, các tỉnh và sở thương mại cần có chính sách khuyến khích thành lập thêm các HTX, tập đoàn thương mại (đặc biệt ở vùng sâu – vùng xa) để tăng khả năng tiêu thụ hàng hóa của nông dân và phục vụ sát hơn với nhu cầu tiêu dùng của dân. Đặc biệt chú ý để các HTX thương mại lưu động, thông qua việc tổ chức các chương trình phổ biến và hướng dẫn (trực tiếp hoặc gián tiếp) thủ tục thành lập HTX; tổ chức bồi dưỡng nghiệp vụ cho ban quản lý HTX.

c. Đối với thương nghiệp tư nhân:

Trong hệ thống phân phối, thương nhân giữ vị trí rất quan trọng, vì họ là những cầu nối quan trọng giữa sản xuất và tiêu thụ; là cầu nối mở rộng thị trường tiêu thụ hàng hoá trong nước, từ đó vươn ra thị trường nước ngoài.

Vì vậy địa phương cần có những chính sách khuyến khích, hỗ trợ tư thương kinh doanh theo đúng pháp luật. Tạo hành lang và môi trường kinh doanh bình đẳng để khai thác tối đa tay nghề và kinh nghiệm hoạt động thương mại của thành phần này.

Các giải pháp cụ thể:

+ Cho thuê đất làm trụ sở – nhà xưởng – kho bãi với chính sách, giá cả ưu đãi.

+ Đơn giản thủ tục cho vay vốn; cho vay với lãi suất, thời gian ưu đãi.

+ Tạo điều kiện thuận lợi để thương nghiệp tư nhân có thể liên kết với các thành phần kinh tế khác trong thương mại hoặc cả sản xuất – kinh doanh – dịch vụ.

+ Hỗ trợ kinh doanh của thương nhân qua chính sách thuế, cung cấp và đào tạo nhân lực có trình độ trong thương mại.

+ Cung cấp và tư vấn về thông tin thị trường, pháp luật kinh doanh...

+ Vận động thương lái tham gia vào các loại hình kinh tế hợp tác trên tinh thần tự nguyện, hỗ trợ lẫn nhau để cùng phát triển.

+ Khuyến khích các thương nhân đầu tư xây dựng mạng lưới kinh doanh ổn định, có cơ sở vật chất đáp ứng yêu cầu thương mại ngày càng tăng về số lượng và chất lượng.

2. Xây dựng hệ thống phân phối hiện đại:

Hiện nay ở ĐBSCL đã có những nhà phân phối hiện đại chuyên nghiệp cho thị trường vùng như Coop – Mart, đặc biệt Tập đoàn kinh doanh toàn cầu Metro Cash & Carry đang đầu tư tích cực để trở thành nhà buôn chuyên nghiệp giới thiệu hàng nông sản của ĐBSCL ra nước ngoài.

Thông thường loại hình phân phối hiện đại thường tập trung ở những thành phố, khu đô thị có sức mua cao, người thu nhập có khả năng thanh toán. Và ngược lại các loại hình phân phối hiện đại sẽ là động lực kích cầu có hiệu quả: tính đến tháng 8/2004 Việt Nam đã có trên 170 cơ sở phân phối hiện đại (140 siêu thị và 30 trung tâm thương mại) đang hoạt động tại 25 tỉnh, thành phố và 600 cửa hàng qui mô nhỏ bán theo phương thức tự chọn. trong số 140 siêu thị các loại thì Tp.HCM có 60, Hà Nội có 45 siêu thị (20 siêu thị và 35 Trung tâm thương mại khác đang được xây dựng tại những thị trường bán lẻ tiềm năng).

Từ khi Cần thơ trở thành thành phố trực thuộc trung ương, là trung tâm của ĐBSCL các nhà kinh doanh siêu thị đã xây dựng các trung tâm bán lẻ và đã thành công tại thị trường này trong thời gian ngắn.

Như vậy muốn kích cầu khu vực nông thôn ĐBSCL, trước tình trạng hệ thống phân phối của ĐBSCL còn manh mún, thiếu tính chuyên nghiệp, các địa phương phải hợp tác với nhau để lựa chọn những nhà sản xuất tương đối có tầm cỡ trong khu vực, liên kết với những tập đoàn thương mại hàng đầu có đủ vốn và kinh nghiệm trong việc thiết lập những kênh phân phối hiện đại như Coop - Mart Sài Gòn và SATRA nhằm tăng sức cạnh tranh với các tập đoàn thương mại nước ngoài hiện đang có mặt ở Việt Nam nhằm bảo vệ quyền lợi của nông dân ĐBSCL, vì các tập đoàn kinh doanh nước ngoài vào Việt Nam mang theo nguồn lực rất lớn về vốn, kinh nghiệm quản lý và thương trường, thương hiệu, và lại có sự ưu đãi của Chính phủ theo qui định của Luật đầu tư nước ngoài, vì thế họ có lợi thế cạnh tranh rất lớn.

Như vậy thương nghiệp quốc doanh phải đi đầu trong việc xây dựng hệ thống phân phối hiện đại, mà cụ thể là các Sở Thương mại địa phương

phải hợp tác để cho ra đời một hoặc vài tập đoàn phân phối lớn của khu vực (dựa trên cơ sở điều hành của Hội đồng kinh tế ĐBSCL).

Các bước lựa chọn đối tác để đưa vào mạng lưới phân phối:

1. Thông báo tìm đối tác hợp tác mở rộng mạng lưới phân phối (hoặc thông báo tìm cơ sở làm đại lý).

2. Ký kết hợp đồng đại lý, trong đó thoả thuận về mức vốn đầu tư cho cơ sở hạ tầng của đại lý.

3. Kiểm tra kinh nghiệm bán hàng, kinh nghiệm phân phối, hệ thống phần mềm quản lý chuỗi các cửa hàng tiện nghi (có hay không), khả năng tổ chức mạng lưới cửa hàng, khả năng về vốn liếng tồn kho...

4. Khi hệ thống phân phối hoạt động phải thường xuyên có nhân viên giám sát để kịp thời hướng dẫn mọi hoạt động của hệ thống phân phối sao cho bảo đảm sự thống nhất về giá cả, chính sách khuyến mại, tỉ lệ chiết khấu, các hoạt động hậu mãi ... trên toàn bộ hệ thống phân phối.

Nhiệm vụ của các địa phương khi thiết lập kênh phân phối theo mô hình trên:

- Khi xây dựng mới hay điều chỉnh qui hoạch phát triển kinh tế, thương mại, phải dành quỹ đất cho việc xây dựng các cơ sở phân phối hàng hóa hiện đại.

- Lập bản đồ chi tiết các địa điểm dự kiến xây dựng chợ, siêu thị, kho hàng... và công bố cho những nhà đầu tư có khả năng tham gia vào việc xây dựng hệ thống phân phối hiện đại.

- Lựa chọn những đại lý có thành tích cao, những thương nhân có kinh nghiệm tốt đưa đi đào tạo, tập huấn về kinh nghiệm mua/bán hàng hoá, nâng cao trình độ chuyên môn, đào tạo mô hình quản lý và bán hàng....

- Có chính sách khen thưởng, khuyến khích đối với những điểm thu mua hàng nông – thủy sản truyền thống theo tiêu chí nào đó, chẳng hạn dựa vào số lượng hàng hoá thu mua của nông dân để họ có trách nhiệm hơn đối với nông dân trong khu vực.

Hiện nay vai trò của tập đoàn kinh doanh thương mại chưa đánh giá đúng; nên chưa có qui định ưu đãi dành cho thương nhân, chính sách thuế còn cao; phí dịch vụ cũng cao... nên ta chưa xây dựng được hệ thống các tập đoàn thương mại đủ mạnh giúp các doanh nghiệp thâm nhập thị trường nước ngoài hữu hiệu hơn.

Vì vậy, ngoài sự nỗ lực của các địa phương, Nhà nước cũng cần có những đòn bẩy mạnh về cơ chế chính sách nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp có đủ khả năng xây dựng và phát triển thành những tập đoàn phân phối lớn và coi lĩnh vực kinh doanh như là một lĩnh vực cần được bảo hộ như một số ngành sản xuất khác, vì Nhà nước hiện chưa có những chính sách cụ thể khuyến khích phát triển các loại hình phân phối hiện đại theo mô hình trên.

Song song với chương trình này là những hoạt động tích cực nhằm củng cố, sắp xếp lại hệ thống chợ, siêu thị, trung tâm thương mại, và các cửa hàng bán buôn – bán lẻ; đồng thời chú ý xây dựng và nâng cấp các kho bãi, khu kinh tế cửa khẩu, nhằm tăng tốc độ lưu thông hàng hoá, giúp nông dân tiêu thụ nông sản và tăng sức mua.

Khi xây dựng tập đoàn kinh doanh thương mại hàng đầu ở ĐBSCL, các địa phương cần quan tâm đến đội ngũ thương nhân, những nhà kinh doanh chuyên nghiệp, đó là người làm nên sự thành công của mạng lưới phân phối hiện đại vì họ có khá nhiều kinh nghiệm trong việc phát triển mạng lưới phân phối ở ĐBSCL từ trước đến nay.

- Sở Thương mại địa phương cũng nên hợp tác với các cơ sở trong và ngoài nước tập huấn về chuyên môn mua/bán hàng hóa cho nhân viên, hoặc mở rộng khả năng có việc làm cho người lao động dôi dư.

Hiện nay Metro Cash & Carry đã ký Biên bản ghi nhớ với Bộ Thương mại về việc hỗ trợ hệ thống phân phối hàng hóa tại Việt Nam với tổng chi phí dự kiến là 400.000 euro. Theo đó Metro Cash & Carry sẽ hỗ trợ Việt Nam trên 3 lĩnh vực:

+ Phát triển mô hình “thực hành tốt nhất” cho các Trung tâm hậu cần tại Việt Nam.

+ Giúp cung cấp những kiến thức thực tiễn mang tính quốc tế trong việc xây dựng hệ thống văn bản pháp luật nhằm quản lý và hỗ trợ hệ thống phân phối.

+ Tổ chức các chương trình tập huấn, trao đổi kiến thức về phương thức, kỹ thuật trong phân phối hàng hóa như kinh nghiệm trong việc ghi nhãn, đóng gói sản phẩm, kiểm tra chất lượng sản phẩm sau khi thu mua (thu hoạch) và trước khi đưa ra phân phối...

Đối tượng tham dự là những nhà kinh doanh bán sỉ, bán lẻ tại các khu vực trọng điểm của Việt Nam như đồng bằng Bắc bộ, ĐBSCL, tỉnh Lâm

Đồng (dự kiến sẽ có khoảng 10.000 thương nhân bán sỉ, bán lẻ được đào tạo từ dự án).

Vì vậy các địa phương cần tận dụng cơ hội này, hỗ trợ về địa điểm cho Metro triển khai tốt chương trình nhằm nâng cao nghiệp vụ buôn bán cho đội ngũ thương nhân, thương lái, đại lý của địa phương. Đặc biệt lựa chọn những thương nhân, những nhà buôn chuyên nghiệp có kinh nghiệm, có trình độ thương mại cho tham dự lớp tập huấn này.

3. Đẩy mạnh hoạt động thương mại ở vùng biên giới, khu kinh tế cửa khẩu nhằm tăng tốc độ tiêu thụ nông sản của nông thôn ĐBSCL:

Các tỉnh có đường biên giới như Long An, An Giang, Đồng Tháp, Kiên Giang cần tăng cường đầu tư cho hạ tầng kinh tế, hạ tầng thương mại để đẩy mạnh thương mại vùng biên giới với Campuchia.

Các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu từ ĐBSCL qua Campuchia như rau quả, vật liệu xây dựng, sản phẩm nhựa, thực phẩm đóng gói, hàng tiêu dùng... sẽ gia tăng trong những năm tới, vì vậy cần phải có những địa điểm tập trung (chợ, điểm tập kết hàng xuất khẩu...) đặt gần biên giới với qui mô và hệ thống kho bãi thích hợp, tạo điều kiện đẩy mạnh xuất khẩu những mặt hàng này sang nước bạn. Hoặc đẩy mạnh việc xây dựng Khu kinh tế cửa khẩu ở vùng những vùng biên giới có tiềm năng thương mại như:

- + Cửa khẩu Bình Hiệp (Long An) phát triển theo hướng hình thành khu đô thị tổng hợp, khu thương mại và dịch vụ biên giới.

- + Khu kinh tế cửa khẩu Xà Xía, Hà Tiên (Kiên Giang): tập trung xây dựng thành trung tâm kinh tế, thương mại – dịch vụ và du lịch của ĐBSCL vì có nhiều di tích lịch sử và danh lam thắng cảnh.

- + An Giang tập trung vào việc xây dựng các khu kinh tế cửa khẩu và hoàn chỉnh hệ thống giao thông nông thôn, tạo điều kiện thu hút khách du lịch và khách hành hương đến với các khu kinh tế cửa khẩu (chợ Tịnh Biên, chợ Tà Mâu...)

Việc xây dựng Trung tâm buôn bán ở Khu kinh tế cửa khẩu Tịnh Biên (An Giang) sẽ làm tăng thêm khối lượng và tốc độ giao lưu thương mại giữa 2 nước nói chung và ĐBSCL với Campuchia nói riêng.

Theo thống kê của các địa phương: lượng hàng hoá xuất khẩu qua biên giới Campuchia chủ yếu được sản xuất ở ĐBSCL. Vì vậy, chú ý đầu tư phát triển khu kinh tế cửa khẩu là giải pháp hữu hiệu tăng khả năng tiêu thụ hàng hóa của nông dân ĐBSCL.

Cụ thể là:

+ Có chính sách ưu đãi về thuế và giảm thiểu các thủ tục hành chính, tạo điều kiện cho thương nhân tăng cường hoạt động thương mại quốc tế, xuất khẩu nông sản hoặc xuất khẩu các sản phẩm công nghiệp do các vùng khác cung cấp và nhập khẩu vật tư, hàng hoá từ Campuchia.

+ Chính quyền các tỉnh giáp biên giới phát hành trái phiếu để huy động vốn trong dân chúng đầu tư cho việc xây dựng chợ biên giới và các công trình hạ tầng khu thương mại vùng biên.

Chẳng hạn việc khuyến khích tư nhân tăng cường mua bán trao đổi hàng hoá tại các chợ vùng biên giới: chính quyền địa phương (cụ thể là hải quan) định ra mức giá trị một lần mua bán/ trao đổi trong ngày để thưởng hoặc miễn thuế. Phần kinh doanh vượt trên mức đó sẽ phải nộp thuế theo qui định.

+ Xây dựng hệ thống kho bãi với các chương trình:

Xây dựng kho tồn trữ và bảo quản nông sản ở chợ đầu mối nông sản. Tuy nhiên các địa phương cần khuyến khích các thành phần kinh tế đầu tư xây dựng kho lạnh, kho mát và cho thuê nhằm giúp nông dân tăng khả năng bảo quản, tồn trữ hàng nông sản.

Các kho bãi được xây dựng tại các khu vực cửa khẩu phải bảo quản được số lượng lớn hàng hoá, không bị mất phẩm chất mới đáp ứng yêu cầu đẩy mạnh lưu thông hàng hoá trong và ngoài nước.

+ Kêu gọi và ưu đãi các thành phần kinh tế tham gia xây dựng cơ sở hạ tầng biên giới.

V – CÁC GIẢI PHÁP TÁC ĐỘNG TRỰC TIẾP NHẪM GIA TĂNG LƯỢNG VÀ CHẤT CỦA HÀNG HÓA TRÊN TTNT ĐBSCL:

Nhóm giải pháp này nhằm tạo ra khối lượng hàng hóa đủ lớn từ ĐBSCL với chất lượng cao, đủ khả năng đáp ứng nhu cầu trao đổi hàng hóa giữa ĐBSCL với các vùng/tỉnh khác và xuất khẩu ra thị trường nước ngoài.

1. Tổ chức nền sản xuất lớn hàng hóa theo hướng Phát triển vùng sản xuất lớn và lập Liên kết ngành sản xuất hàng hoá:

** Phát triển vùng sản xuất lớn:*

Bộ NN&PTNT cùng với Tổ công tác ĐBSCL lập ra đề án trong dài hạn cho việc qui hoạch, phân vùng sản xuất lớn hàng hoá trên cơ sở liên kết vùng. Do đặc điểm của các tỉnh tương đối giống nhau về cơ bản nên việc

xây dựng liên kết vùng sẽ sớm khắc phục tình trạng cạnh tranh nội vùng và cạnh tranh với các tỉnh miền Đông Nam bộ.

Tùy theo lợi thế về sản xuất từng loại nông sản mà các địa phương phối hợp lập kế hoạch phát triển vùng sản xuất lớn hàng hóa.

(1). Các địa phương lập định hướng cụ thể cho từng nhóm hàng nông sản có thế mạnh để lập kế hoạch xây dựng vùng nguyên liệu.

(2). Các tỉnh liên kết từng khu vực với nhau hướng vào mục tiêu phát triển vùng nguyên liệu rộng lớn trên cơ sở khuyến nông viên của các địa phương cùng thống nhất các biện pháp tuyên truyền, vận động và giải thích với nhà nông về lợi ích của việc liên kết sản xuất, tiêu thụ nông sản nhằm tập trung vốn đầu tư, tập trung diện tích cho vùng nguyên liệu (xây dựng thành những trang trại chuyên canh).

Giải pháp chuyên môn hóa trang trại có tính khả thi cao vì nhiều nông dân đã có kinh nghiệm lập trang trại ở ĐBSCL. Nếu công tác khuyến nông, đầu tư áp dụng công nghệ mới được thực hiện cùng lúc với giải pháp này sẽ cho hiệu quả cao trong việc qui hoạch vùng chuyên canh trái cây.

(3). Các Sở NN&PTNT phối hợp với các trường đại học tổ chức những lớp học và có chế độ ưu tiên đào tạo những người đứng đầu các trang trại theo hướng chuyên ngành. Đó là những người có tâm huyết với một ngành nghề nào đó; có chuyên môn về công nghệ sinh học nông nghiệp, có chuyên sâu về kỹ thuật và có kiến thức về kinh doanh trong điều kiện hội nhập, có khả năng quản lý.

(4). Để có nguồn vốn hỗ trợ triển khai vùng nguyên liệu có chất lượng cao, Hội đồng kinh tế ĐBSCL nên đề nghị FAO hoặc các nước có nền nông nghiệp tiên tiến tài trợ. Những loại được tập trung đầu tư trước là vùng nguyên liệu mía; vùng nguyên liệu trái cây; vùng tôm; vùng cá.

(5). Hiện Chương trình hỗ trợ nông hộ phát triển ca cao bền vững của Mỹ (SUCCESS Alliance) đang gặt hái nhiều thành công ở ĐBSCL; vì trồng ca cao xen trong vườn cây ăn trái đã giúp tăng thêm thu nhập cho nông dân khoảng 500USD/ha. Thời gian thu hoạch ca cao lại dài (25-30 năm).

Theo dự báo của Hiệp hội cà phê – ca cao thế giới: lượng ca cao giao dịch trên thị trường thế giới khoảng 3 triệu tấn/năm và tăng đều khoảng 2-3%/năm. Như vậy những tỉnh có khả năng trồng ca cao như Bến Tre, Tiền Giang, Long An... ngay từ bây giờ phải có qui hoạch vùng cụ thể, khuyến cáo nhà vườn về việc gia tăng diện tích trồng ca cao. Đồng thời có kế hoạch

xây dựng nhà máy chế biến, xây dựng tiêu chuẩn chất lượng quốc gia về hạt ca cao để nông dân ĐBSCL yên tâm với việc phát triển một nghề mới, có khả năng mang lại thu nhập cao trong tương lai.

*** Muốn lập Liên kết ngành sản xuất** phải có ít nhất 5 chủ thể tham gia: nhà nông, doanh nghiệp kinh doanh và xuất khẩu nông sản, cơ quan nghiên cứu (hoặc trường đại học), chính quyền địa phương và Hiệp hội ngành - nghề cùng thực hiện kế hoạch:

(1). Phòng nông nghiệp địa phương kết hợp với khuyến nông viên tuyên truyền để liên kết năng lực sản xuất phân tán ở các địa phương thành những hiệp hội hoặc HTX chuyên sản xuất một hoặc vài loại nông sản nhằm thống nhất giống, năng suất, chất lượng nông sản.

(2). Cơ quan nghiên cứu (hoặc trường đại học) tìm giống có chất lượng cao hoặc đưa ra những chỉ dẫn quan trọng về an toàn giống; giúp đỡ nhà nông về kỹ thuật; quan hệ chặt chẽ với địa phương để hướng dẫn qui hoạch, cung cấp thông tin cho nông dân.

(3). Chính quyền địa phương hỗ trợ về chính sách và những dự án có qui mô lớn hoặc mang tính kỹ thuật cao mà nông dân không đủ khả năng tự thực hiện như hỗ trợ kho lạnh, nhãn mác xuất xứ hàng hóa, kiểm tra vệ sinh thực phẩm...

(4). HH ngành - nghề có cơ hội quan hệ với đối tác nước ngoài nên có thể thực hiện những dịch vụ hỗ trợ cho nông dân và doanh nghiệp như hỗ trợ thông tin, quảng bá hình ảnh nông sản và nông sản chế biến của ĐBSCL ra nước ngoài; liên hệ chặt chẽ với các tổ chức tư vấn, các tổ chức phát triển quốc tế và các HH khác nhằm hỗ trợ về kiến thức và kỹ thuật cho nông dân hoặc tổ chức các chuyến tham quan khảo sát thị trường nước ngoài.

(5). Nhà kinh doanh liên lạc chặt chẽ với Hiệp hội, tích cực đàm phán với nước ngoài, lập phòng giới thiệu đặc sản của ĐBSCL tại các Đại sứ quán hoặc thương vụ Việt Nam ở nước ngoài; tích cực đưa các sản phẩm có tiềm năng của ĐBSCL tham gia hội chợ ở nước ngoài...

Củng cố các tập đoàn sản xuất và hợp tác xã hiện có, xây dựng mới hợp tác xã sản xuất – tiêu thụ nông sản chuyên ngành nhằm xây dựng các mô hình giúp nông dân tiêu thụ hàng hóa đi từ mức thấp tiến dần lên các mô hình cao hơn: Hội những người cùng sản xuất một loại nông sản → Tổ cung cấp giống có chất lượng cao → Hợp tác xã sản xuất và tiêu thụ ở vùng chuyên canh → Hợp tác xã chuyên sản xuất (hoặc chuyên tiêu thụ) → Liên minh các HTX sản xuất – tiêu thụ hàng nông sản.

Lưu ý: Hàng nông sản luôn phải chú ý đến tiêu chuẩn “sạch” mới có sức cạnh tranh cao ở thị trường trong nước và XK. Muốn đạt tiêu chuẩn này cần có sự phối hợp tích cực của các cơ quan chức năng như sở NN&PTNT, Trung tâm kiểm nghiệm, kiểm dịch, Trung tâm khuyến nông/khuyến ngư...

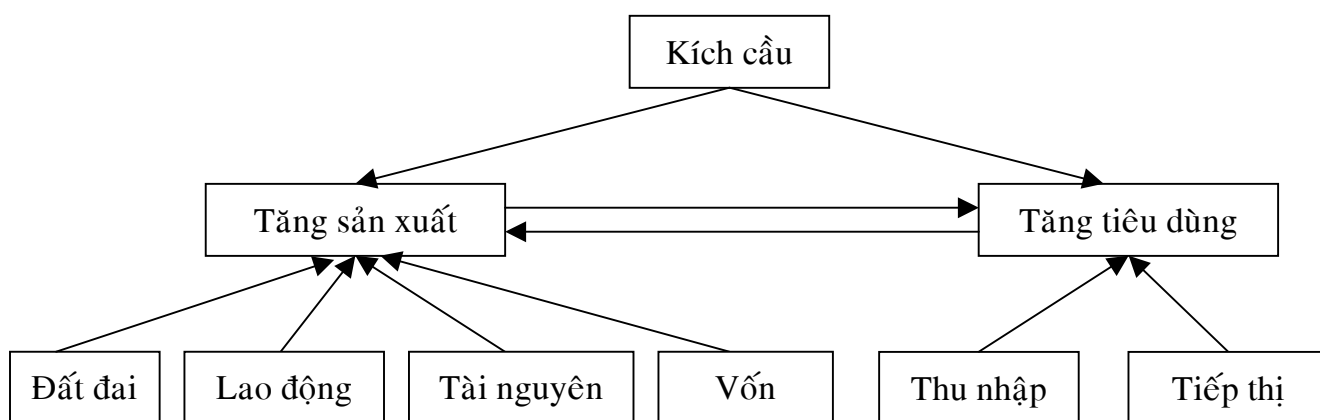
2. Kích cầu để tăng tiêu dùng khu vực nông thôn ĐBSCL đồng thời thúc đẩy gia tăng nguồn cung cấp hàng hóa:

Từ những lý thuyết nghiên cứu về kích cầu, các chuyên gia kinh tế đã chỉ ra rằng: việc kích thích gia tăng tổng cầu thực chất là nâng mức thu nhập bằng tiền của xã hội thông qua các chương trình khuyến khích đầu tư, phát triển, vì thu nhập thấp sẽ khiến cho sức mua của dân cư sụt giảm.

Nếu không có tiền người dân sẽ không thể gia tăng tiêu dùng được và luôn ở trong vòng luẩn quẩn:

CN lạc hậu → chất lượng sản phẩm kém → không tiêu thụ được sản phẩm
 ↑ Tích lũy thấp ← Tiêu dùng thấp ← Thu nhập thấp ← Thiếu việc làm →

Muốn kích cầu, gia tăng thu nhập cho nông dân phải gia tăng sản xuất, gia tăng tiêu dùng, theo sơ đồ dưới đây:



Sơ đồ 4: Những nhân tố tác động vào chương trình kích cầu

Một số giải pháp đề nghị:

(1). Chính sách khuyến nông – khuyến ngư phải được thực hiện có hiệu quả qua việc phổ biến kỹ thuật sản xuất, chọn giống tốt nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm.

Tuỳ theo tình hình thực tế và lợi thế của mỗi địa phương, giải pháp đưa ra phải đạt được mục tiêu giúp nông dân vùng ĐBSCL tăng thu nhập,

nâng cao mức sống góp phần đẩy nhanh tốc độ công nghiệp hóa – hiện đại hóa nông thôn ĐBSCL. Ví dụ đối với người sản xuất hàng thủy hải sản xuất khẩu, địa phương cần chú ý những biện pháp:

- + Hoàn chỉnh qui hoạch, tổ chức đầu tư phát triển có trọng điểm; chấm dứt nuôi trồng một cách tự phát, phá vỡ môi trường, ảnh hưởng đến các ngành nghề sản xuất khác.
- + Sở NN&PTNT hoặc Sở Thủy sản cần chú ý đến chuyển giao và ứng dụng khoa học công nghệ trong sản xuất, đặc biệt là công nghệ sinh học về giống sạch bệnh để có thể đáp ứng được 70-80% nhu cầu về giống sạch bệnh trong vùng. Muốn làm được việc này đặc biệt phải quan tâm đến khâu kiểm tra, thẩm định giống mới, giống lạ, giống nhập từ nước ngoài.
- + Đẩy mạnh khâu chế biến, bảo quản sản phẩm xuất khẩu theo tiêu chuẩn quốc tế.
- + Ưu đãi cho ngư dân có tay nghề, có khả năng mở rộng việc khai thác thủy sản xa bờ.

(2). Mở rộng tín dụng nông thôn với lãi suất và thời gian ưu đãi.

(3). Giảm các khoản phí và lệ phí nông dân phải đóng góp.

(4). Tăng cường các chương trình phát triển cơ sở hạ tầng ở nông thôn như hệ thống đường sá, cầu cống, kênh mương, đê điều, các cơ sở bảo quản nông sản, hệ thống thông tin, hệ thống giáo dục, y tế...

(5). Để giúp người nông dân tăng nhu cầu có khả năng thanh toán, thành phần thương mại quốc doanh và các HTX cũng nên đa dạng hoá các hình thức bán hàng như trả chậm, trả góp, trả bằng hiện vật. Để tránh rủi ro đối với cả người mua và người bán, các ngân hàng thương mại quốc doanh nên cho họ vay vốn với lãi suất thấp hoặc có ưu đãi về thuế đối với doanh nghiệp bán hàng.

(6). Tích cực giải quyết nạn thất nghiệp ở ĐBSCL, góp phần nâng cao thu nhập cho người lao động, hộ nông dân theo một số biện pháp sau đây:

+ Tiếp tục thực hiện chương trình cho dân nghèo đã bán hoặc cầm cố đất được vay vốn chuộc lại đất sản xuất (chương trình đã thực hiện được hơn 3 năm, nhưng mới có khoảng 10-15% số hộ dân chuộc lại đất làm ăn có hiệu quả và hoàn lại vốn vay).

+ Đầu tư đào tạo nghề cho lực lượng lao động ở nông thôn ĐBSCL, đồng thời chính quyền có những chương trình hướng dẫn người sản xuất nhỏ cá thể tính toán đến hiệu quả sử dụng đất và đầu ra sản phẩm, nhằm nâng cao giá trị sử dụng đất, giúp người nông dân sống được nhờ vào sản xuất nông nghiệp.

+ Tổ chức sản xuất nông nghiệp theo hướng sản xuất hàng hoá qui mô lớn, phù hợp sinh thái và gắn với thị trường, chương trình này phải được triển khai đến cấp xã.

3. Đẩy nhanh tốc độ CNH – HĐH nông nghiệp - nông thôn:

Đây là chìa khoá cơ bản để phát triển bền vững khu vực nông thôn ĐBSCL vì CNH – HĐH là góp phần nâng cao đời sống nhân dân nói chung.

Đối với ĐBSCL vấn đề này cần phải có sự quan tâm thoả đáng mới đáp ứng yêu cầu phát triển nhanh thị trường nông thôn, một thị trường đầy tiềm năng nhưng những rủi ro bất trắc cũng rất lớn; vì theo báo cáo của Cục Thống kê Cần Thơ: ngành công nghiệp của ĐBSCL hiện đang có nguy cơ tụt hậu vì năm 1995 công nghiệp vùng ĐBSCL chiếm gần 12% tổng giá trị sản xuất công nghiệp toàn quốc; năm 2001 tỉ lệ này là 10%; năm 2002 chiếm 11,34% và năm 2003 chỉ còn 8,01% (bảng 11 – trang 36); trong khi dân số vùng này chiếm tới trên 21% dân số cả nước.

Như vậy các tỉnh ĐBSCL sẽ còn phải đối mặt với nhiều thách thức trong quá trình CNH – HĐH nông nghiệp, nông thôn. Bởi lẽ ngoài việc phải thực hiện chương trình này trên một địa bàn rộng lớn, ĐBSCL còn phải tăng cường đầu tư chống lại thiên tai xảy ra thường xuyên, đồng thời phải khắc phục những yếu kém (vào loại nhất nước) về cơ sở hạ tầng kỹ thuật và xã hội ở nông thôn.

Để đẩy nhanh tốc độ CNH – HĐH nông nghiệp – nông thôn ĐBSCL cần thực hiện một số giải pháp sau:

- Tiếp tục đẩy nhanh tiến độ thực hiện chương trình cung cấp giống vật nuôi, cây trồng có chất lượng cao, nhằm đảm bảo chất lượng sản phẩm đầu ra của nông dân. Song song với chương trình này, là “chương trình khuyến nông cho người nghèo” trên cơ sở Nhà nước hỗ trợ một phần chi phí, địa phương hỗ trợ một phần chi phí để trả lương cho khuyến nông viên.

- Tạo việc làm cho người lao động nông thôn, là một cách hữu hiệu giảm khoảng cách giàu nghèo giữa các vùng nông thôn và thành thị; đẩy nhanh tốc độ đô thị hoá nông thôn ĐBSCL, vì đặc điểm kinh tế – xã hội

khác nhau giữa vùng nông thôn và thành thị nên thu nhập của dân cư nông thôn thấp hơn thành thị, đồng thời mức tăng cũng chậm hơn thành thị.

Theo nguyên tắc chung, muốn giảm khoảng cách giàu nghèo giữa nông thôn và thành thị cần có chương trình tăng cường hoạt động công nghiệp – dịch vụ, đặc biệt là công nghiệp chế biến. Khu vực nông thôn ĐBSCL có thể sử dụng nguồn nguyên liệu tại chỗ để phục vụ cho chế biến. Vì thế Quỹ đầu tư phát triển quốc gia nên có chương trình cho vay với thời gian ưu đãi (hiện nay chỉ là ưu đãi về lãi suất) tới các nhóm hộ dân hoặc các HTX, để nhóm người này có thể đầu tư vào công nghiệp chế biến, phù hợp với qui mô vùng nguyên liệu và điều kiện hạ tầng, từ đó nâng cao giá trị sản phẩm và tăng thu nhập cho nông dân.

- Ngoài ra bộ Lao động - Thương binh xã hội cũng nên chú ý đẩy mạnh chương trình xuất khẩu lao động ở các tỉnh ĐBSCL:

Thực tế cho thấy, những năm gần đây một số gia đình có người thân đi xuất khẩu lao động đã giúp gia đình thoát nghèo nhanh nhất. Bình quân mỗi lao động hợp tác lao động có thể gửi về cho thân nhân từ 50- 100 triệu đồng/năm. Mức thu nhập bình quân mà người lao động được hưởng tùy theo nước và tùy theo ngành nghề. Nhưng cao nhất là Nhật Bản (860USD/tháng); Đài Loan (gần 400 USD/tháng); Malaysia (200 USD/tháng)...

Với gần 10.000 lao động của ĐBSCL đi hợp tác lao động 2 năm qua đã mang lại nguồn thu không nhỏ cho các địa phương. Chẳng hạn Vĩnh Long có trên 2.000 lao động đang làm việc ở nước ngoài tạo ra khoảng 95- 100 tỉ đồng/năm; Đồng Tháp có gần 3.000 lao động ở nước ngoài gửi về cho thân nhân và gia đình trên 200 tỉ đồng/năm... Hầu hết số lao động này đi tự do hoặc thông qua một tổ chức môi giới.

Vì vậy các địa phương cần nhanh chóng đưa xuất khẩu lao động trở thành một nghề của khu vực nhằm tạo việc làm ở nước ngoài, tăng thêm thu nhập cho người nghèo và gia đình họ. Tức là phải có các trung tâm đào tạo nghề, có trường dạy ngoại ngữ, tác phong lao động công nghiệp cho người lao động. Ngoài ra còn phải có chính sách hỗ trợ cho người lao động như:

> Cho vay bằng tín chấp đối với hệ thống ngân hàng.

> Sở Lao động – Thương binh xã hội cần lập Quỹ hỗ trợ xuất khẩu lao động để hỗ trợ thêm vốn cho người nghèo hoặc hỗ trợ khi người lao động gặp rủi ro phải trở về nước trước thời hạn.

> Liên kết với các cơ sở đào tạo nghề và Công ty cung ứng lao động ở Tp.HCM để mở rộng thị trường lao động cho thanh niên ĐBSCL.

> Thành lập Tổ chức Quản lý và điều phối các chương trình hợp tác lao động trong khu vực.

4. Đẩy nhanh tốc độ chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông thôn:

Những năm qua chuyển dịch cơ cấu kinh tế mặc dù chậm nhưng đã làm cho nông thôn ĐBSCL có những biến đổi nhiều về chất. Cơ cấu ngành trong tổng GDP của các tỉnh ĐBSCL từ năm 2000 đến năm 2005 có thay đổi đáng kể. Bảng dưới đây là kết quả sau 5 năm thực hiện chương trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông thôn ĐBSCL (số năm 2005 là số dự kiến)

Bảng 38. kết quả chuyển dịch cơ cấu kinh tế 5 năm 2000 – 2005 (%)

Tỉnh	Nông nghiệp		Công nghiệp		Dịch vụ	
	Năm 2000	Năm 2005	Năm 2000	Năm 2005	Năm 2000	Năm 2005
Trà Vinh	71,09	60,26	9,23	14,0	19,69	25,74
Bến Tre	67,69	55,0	12,73	20,0	19,58	25,0
Sóc Trăng	63,36	50,0	17,54	21,0	19,09	29,0
Đồng Tháp	62,12	51,0	12,70	17,0	25,18	32,0
Vĩnh long	61,32	52,0	11,70	15,0	27,51	33,0
Tiền Giang	60,16	50,0	13,97	20,0	25,80	30,0
Bạc Liêu		49,0		24,5		26,5
Cà Mau	56,00	48,0	23,00	29,0	21,00	23,0
Kiên Giang	55,86	44,0	24,49	32,0	19,64	27,0
Long An	51,00	43,5	21,00	27,0	29,00	29,5
An Giang	51,80	44,0	11,00	16,0	37,20	40,0
Cần Thơ	41,45	32,5	24,73	32,0	33,82	35,5

(**Nguồn:** Viện Khoa học xã hội vùng Nam bộ)

Chiến lược chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông thôn ĐBSCL những năm tới là hướng vào mục tiêu tăng năng suất, chất lượng sản phẩm và giá trị sản xuất trên 1 ha đất canh tác, phấn đấu đưa giá trị sản xuất bình quân từ 17 triệu đồng/ha đất canh tác nông nghiệp (năm 2003) lên khoảng 50 triệu đồng/ha năm 2010. Từ đó đẩy nhanh tốc độ chuyển dịch cơ cấu kinh tế địa phương.

Trên cơ sở đó dự báo cơ cấu kinh tế đến năm 2010 như sau:

Bảng 39. Dự báo cơ cấu kinh tế trong GDP của các tỉnh đến năm 2010 (%)

Tỉnh	Nông nghiệp	Công nghiệp	Dịch vụ
Trà Vinh	48,25	20,0	31,75
Bến Tre	41,0	28,0	31,0
Sóc Trăng	37,0	25,0	38,0
Đồng Tháp	38,0	23,0	39,0
Vĩnh Long	41,0	20,0	39,0
Tiền Giang	40,0	26,0	34,0
Bạc Liêu	40,0	29,5	30,5
Cà Mau	40,0	34,0	26,0
Kiên Giang	32,0	34,0	34,0
Long An	32,5	33,0	34,4
An Giang	39,0	21,0	48,0
Cần Thơ	17,5	37,0	45,5
Hậu Giang	35,0	27,0	38,0

(*Nguồn:* Dựa theo báo cáo của VCCI Cần Thơ và các tỉnh)

Từ mức phấn đấu trên đây, một số giải pháp để đạt các chỉ tiêu về chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông thôn ĐBSCL đến năm 2010 là:

a/ Về thương mại – dịch vụ: trọng tâm là phát triển thương mại và dịch vụ; tăng cường hoạt động du lịch sinh thái.

Một số biện pháp cụ thể:

(1). Tận dụng lợi thế so sánh và nhu cầu phát triển của từng địa phương để xây dựng một số chợ, trung tâm thương mại lớn cấp vùng, cấp khu vực. Đặc biệt củng cố 2 trung tâm Thương mại ở Cần Thơ. Hỗ trợ Trung tâm bán sỉ Metro triển khai nhanh kế hoạch đầu tư, hướng dẫn nông dân khâu bảo quản, chế biến; tập huấn cho nhà cung cấp về tiêu chuẩn, nhãn mác, bao bì... góp phần đẩy nhanh tốc độ lưu thông hàng hoá của khu vực.

(2). Tập trung hoàn thành một số trung tâm thương mại lớn cấp vùng đủ khả năng làm đầu mối cho lưu thông hàng hóa toàn vùng. Trước mắt là tập trung vốn cho các công trình trọng điểm như hệ thống chợ nông sản, thủy sản đầu mối có chất lượng tại những địa điểm thích hợp có tính đến qui mô toàn vùng ở Long A, Đồng Tháp, Vĩnh Long...

(3). Có thể phối hợp một số tỉnh gần nhau để xây dựng Trung tâm trưng bày và giới thiệu sản phẩm hoặc Trung tâm chuyên triển lãm hàng xuất khẩu. Những Trung tâm này sẽ có nhiệm vụ:

+ Tiếp thị nội địa và tiếp thị xuất khẩu tại chỗ.

+ Bán hàng (xuất khẩu) qua mạng.

+ Dịch vụ khách hàng và thực hiện dịch vụ qua mạng.

(4). Doanh nghiệp thương mại của các tỉnh cần tăng cường liên kết với Liên minh HTX tiêu thụ Sài Gòn (Saigon Co.op) liên kết với Tổng công ty Thương mại Sài Gòn (SATRA) đầu tư cho hệ thống siêu thị trên toàn quốc để tăng sức cạnh tranh trong bán hàng.

(5). Xây dựng thêm các trung tâm thương mại cấp tỉnh ở các thị xã, thị trấn, thị tứ. Mỗi tỉnh, thành phố có ít nhất 1 siêu thị ở các thành phố thuộc tỉnh hoặc thị xã, nhằm hướng cho người tiêu dùng quen dần với hệ thống kinh doanh hiện đại.

Phát triển nhanh các ngành dịch vụ thương mại như:

+ Qui hoạch và lập hệ thống quản lý dịch vụ vận tải theo hướng nâng cao hiệu quả quản lý. Tập trung các doanh nghiệp vận tải theo hướng tiến dần lên những tập đoàn vận tải đủ khả năng đáp ứng yêu cầu vận tải của vùng, trong nước và quốc tế.

+ Khuyến khích tư nhân đầu tư xây dựng các cơ sở sản xuất bao bì phục vụ cho sản xuất và đóng gói hàng nông sản theo tiêu chuẩn quốc tế.

+ Hướng dẫn và giúp đỡ cho hoạt động của các trung tâm xúc tiến thương mại tư nhân như dịch vụ quảng cáo, dịch vụ đào tạo những vấn đề có liên quan đến thương mại.

Đầu tư tích cực phát triển các loại hình du lịch:

ĐBSCL không chỉ là vừa lúa, vừa trái cây nổi tiếng mà còn có tiềm năng du lịch rất hấp dẫn. Thế mạnh của du lịch ĐBSCL là khai thác cảnh quan và văn hóa sông nước gồm nhiều vùng sinh thái, vì vậy khách đến đây vừa là để tìm hiểu những đặc trưng độc đáo của ĐBSCL vừa để hưởng thụ, nghỉ ngơi. Tuy nhiên khách đến ĐBSCL chủ yếu phụ thuộc vào các đơn vị du lịch ở Tp.HCM; các doanh nghiệp, đơn vị lữ hành tại chỗ còn rất yếu.

Hiện nay cũng chưa có công trình nào điều tra đầy đủ về du lịch ở ĐBSCL. Nhưng việc đầu tư khai thác tiềm năng du lịch của ĐBSCL là việc làm cấp bách của địa phương, của ngành du lịch nhằm góp phần gia tăng tốc độ chuyên dịch cơ cấu kinh tế của khu vực này.

Một số biện pháp thực hiện để khai thác tiềm năng và thế mạnh du lịch của ĐBSCL được đề nghị:

(1). Tổng cục du lịch lập kế hoạch điều tra chi tiết về tài nguyên du lịch trong cả nước; trong đó có tài nguyên du lịch của ĐBSCL.

(2). Xây dựng trang web riêng cho ngành du lịch, nối mạng với các tỉnh nhằm mở rộng các thông tin có liên quan đến du lịch.

(3). Đa dạng hóa các loại hình du lịch như du lịch sinh thái, du lịch văn hoá (stayhome), du lịch xuyên Việt, xuyên quốc gia...

(4). Các tỉnh tăng cường đầu tư đào tạo nguồn nhân lực cho ngành du lịch. Hình thành Trung tâm Xúc tiến quảng bá du lịch cho toàn vùng.

(5). Nâng cấp cơ sở hạ tầng du lịch (phối hợp với những địa phương có cảnh quan, điểm du lịch hấp dẫn đầu tư cho các cơ sở lưu trú); Khuyến khích mọi thành phần kinh tế tham gia đầu tư vào du lịch, đồng thời đẩy mạnh hợp tác với các nước thuộc tiểu vùng sông Mekong để phát triển du lịch.

(6). Các tỉnh có tiềm năng du lịch như Kiên Giang, Bạc Liêu, Cà Mau, An Giang, Cần Thơ... cùng với ngành du lịch tập trung xây dựng các khu du lịch có tiềm năng hấp dẫn du khách như huyện đảo Phú Quốc – Hòn Chông – Hà Tiên, Nhà Mát, Đất Mũi, Núi Sam, Núi Cấm, Lung Ngọc Hoàng... nhằm khai thác có hiệu quả tài nguyên du lịch của vùng.

b/ Về nông – lâm – ngư – diêm nghiệp:

**** Đối với nông nghiệp:***

Sản xuất lúa vẫn là ngành có lợi thế và được chú ý hàng đầu ở ĐBSCL. Trước hết ổn định diện tích lúa khoảng 1,8 triệu ha (trong đó có 1 triệu ha sản xuất lúa có chất lượng cao); duy trì mức sản lượng từ 17 đến 18 triệu tấn/năm như hiện nay; nâng chất lượng lúa gạo trên cơ sở lựa chọn giống phù hợp với diễn biến của thị trường, vừa bảo đảm cung cấp đủ lúa gạo cho thị trường trong nước vừa góp phần xuất khẩu ổn định khoảng 2,5 – 3 triệu tấn gạo chất lượng cao mỗi năm.

Đối với vườn cây ăn quả:

Phát triển đa dạng các loại cây ăn quả nhiệt đới có lợi thế cạnh tranh, có giá trị kinh tế cao như xoài, nhãn, quả có múi, dứa, vú sữa, măng cụt, sầu riêng... sao cho những loại này đạt sản lượng 2,4 triệu tấn vào năm 2005 và 3,0 triệu tấn vào năm 2010. Việc phát triển cây ăn quả phải gắn với khả năng xuất khẩu và thay thế nhập khẩu. Phấn đấu đạt sản lượng xuất khẩu 20-25% trên tổng sản lượng thu hoạch vào năm 2010 (hiện nay là 7%).

Phát triển nhanh cây trồng làm nguyên liệu công nghiệp và chế biến thức ăn gia súc, tăng diện tích trồng cây công nghiệp ngắn ngày như bông, đậu, mía, gừng, đậu tương... từ 3% hiện nay lên 10% diện tích đất nông nghiệp toàn vùng vào năm 2010. Một số cây công nghiệp cần được chú ý:

+ Ổn định diện tích trồng mía khoảng 90.000 ha, tăng năng suất đạt bình quân từ 80 tấn/ha trở lên, đảm bảo nguồn nguyên liệu cho các nhà máy đường hiện có.

+ Nâng cao công nghệ chế biến dừa nhằm đa dạng hoá sản phẩm từ dừa, nâng cao giá trị của dừa. Sử dụng các giống dừa có năng suất, chất lượng cao thay thế các vườn dừa đã già cỗi, năng suất thấp.

+ Những tỉnh có lợi thế trồng bông phải nhập khẩu giống có năng suất, chất lượng cao bảo đảm chất lượng nguyên liệu cho ngành dệt.

Đẩy mạnh chăn nuôi theo hướng công nghiệp, đặc biệt chú trọng đến các loại vật nuôi có lợi thế về thị trường như đàn lợn, bò thịt, bò sữa, vịt đàn... nâng tỉ lệ chăn nuôi từ 18% hiện nay lên 25-28% vào năm 2010 trong giá trị sản xuất nông nghiệp, đáp ứng nhu cầu trong nước và xuất khẩu.

*** Đối với ngư nghiệp:**

Phát huy tiềm năng và lợi thế của vùng, phát triển nuôi trồng, đánh bắt và chế biến thủy sản để trở thành ngành kinh tế mũi nhọn của ĐBSCL và cả nước. Năm 2005 sản lượng đánh bắt và nuôi trồng sẽ đạt 1,7 triệu tấn, giá trị xuất khẩu đạt 1,5 tỉ USD. Như vậy kế hoạch thực hiện là:

+ Khuyến khích phát triển nuôi cá đồng.

+ Quy hoạch vùng nuôi cá basa, nuôi tôm sú, tôm càng xanh theo phương thức thâm canh, nuôi công nghiệp, nuôi sinh thái, luân canh, xen canh với cây trồng khác... gắn với nhu cầu thị trường và khả năng XK.

+ Thiết lập trang trại nuôi tôm cá trên qui mô lớn (trên 10 ha)

*** Đối với lâm nghiệp:** trồng mới và khôi phục rừng U Minh để tăng độ che phủ của rừng đến khoảng 15% vào năm 2010. tập trung bảo vệ rừng ngập mặn ven biển, vừa phát triển rừng tràm để bảo vệ môi trường vùng ngập lũ vừa bảo đảm kinh doanh.

*** Về diêm nghiệp:** các đồng muối có tiềm năng như Bạc Liêu, Sóc Trăng và Cà Mau cần phát triển theo hướng sản xuất công nghiệp, nâng cao năng suất, chất lượng. Chuyển các đồng muối năng suất thấp, phân tán, nhỏ, nhỏ lẻ sang nuôi và trồng các cây, con khác có hiệu quả cao hơn.

Nhà nước có kế hoạch giảm nhập khẩu muối; đồng thời địa phương chú trọng tạo mối liên kết bền vững giữa diêm dân với các tổ chức tín dụng, doanh nghiệp chế biến và tiêu thụ sản phẩm, các tổ chức nghiên cứu khoa học và công nghệ, thông qua các tổ chức kinh tế hợp pháp như tổ hợp tác, HTX và các nông trường để thực hiện quyết định 80/QĐ-TTg nhằm tăng khả năng tiêu thụ muối của diêm dân.

c/ Sản xuất công nghiệp:

Lấy mục tiêu phát triển công nghiệp với nhịp độ cao và hiệu quả làm động lực thúc đẩy nhanh chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng tăng nhanh tỉ trọng công nghiệp và dịch vụ trong vùng. Trên cơ sở đó, những vấn đề trọng tâm mà các tỉnh cần tập trung chú ý là:

+ Phát triển mạnh và có kế hoạch công nghiệp chế biến nông sản, thủy sản gắn với vùng nguyên liệu (đặc biệt chú ý đến chế biến thủy sản và một số nông sản có thế mạnh như gạo, rau quả, thủy sản, sản phẩm chăn nuôi), tạo điều kiện đưa thẳng các sản phẩm chế biến thâm nhập sâu vào các siêu thị bán sỉ - bán lẻ và đạt yêu cầu xuất khẩu.

+ Ngành dệt may: xây dựng cụm liên hợp dệt – may – nhuộm ở Cần Thơ; củng cố Dệt Long An thành cụm công nghiệp dệt – may – nhuộm thứ 2 tăng thêm việc làm cho lao động nông nghiệp nông thôn.

+ Về ngành điện: đầu tư xây dựng 2 nhà máy điện Ô – Môn công suất 600MW, khẩn trương hoàn thành hệ thống dẫn điện và trạm 110 KV.

+ Hoàn thành hệ thống ống dẫn khí và hình thành cụm công nghiệp khí – điện – đạm tại Cà Mau trong năm 2005. Xúc tiến xây dựng các cụm công nghiệp sử dụng khí sau năm 2005 tại Cà Mau và một số tỉnh lân cận.

+ Đầu tư phát triển có hiệu quả các khu công nghiệp, cụm công nghiệp. Trong đó tập trung chú ý vào khu công nghệ cao ở Cần Thơ.

+ Tiếp tục đầu tư nâng cao năng lực sản xuất và chất lượng sản phẩm của các cơ sở sản xuất xi măng, bê tông, gạch ngói, cấu kiện lắp ghép... phục vụ cho xây dựng các công trình dân dụng công nghiệp, và hạ tầng kinh tế ở ĐBSCL; đến năm 2005 sản lượng xi – măng đạt 4,2 triệu tấn/năm (riêng nhà máy xi – măng Hà Tiên là 3 triệu tấn/năm).

+ Sắp xếp lại các doanh nghiệp cơ khí, liên kết lại thành Trung tâm cơ khí phục vụ cho nông – lâm – ngư nghiệp.

+ Chú trọng ngành công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp có thị trường ổn định, thu hút lao động dôi dư ở nông thôn như trồng nấm rơm, làm gốm XK.

Muốn đẩy nhanh tốc độ chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng nêu trên, trước hết các địa phương phải phối hợp với Viện Thiết kế qui hoạch nông nghiệp lập bản đồ phân vùng sản xuất lớn hàng hóa của cả khu vực; bằng cách lập bản đồ trang trại nông – ngư nghiệp toàn vùng, và giới thiệu trên trang web, quảng bá cho hình ảnh nông nghiệp – nông thôn ĐBSCL, tìm đối tác trong và ngoài nước để hợp tác sản xuất – tiêu thụ nông sản.

Hướng dẫn các chủ trang trại ứng dụng khoa học kỹ thuật trong sản xuất nhằm nâng cao năng suất, hiệu quả kinh tế trang trại. Vì ở trang trại nào có cán bộ kỹ thuật được đào tạo, và công nhân kỹ thuật có tay nghề thì trang trại đó thành công về năng suất, điều kiện hội nhập sẽ cao hơn.

VI – CÔNG TÁC MARKETING Ở TTNT ĐBSCL:

1. Tăng cường chương trình xúc tiến thương mại cấp địa phương:

Các hoạt động xúc tiến thương mại (XTTM) hàng nông sản như nghiên cứu thị trường, cung cấp thông tin, hội chợ triển lãm, xây dựng và quảng bá thương hiệu hàng hoá... ở hầu hết các tỉnh ĐBSCL trong những năm qua đều rất yếu; đặc biệt là hoạt động XTTM hàng nông sản. Vì vậy công tác XTTM phải được coi là chương trình trọng tâm đối với các tỉnh ĐBSCL. Như vậy UBND tỉnh và Sở Thương mại phải thống nhất trong việc đưa ra các kế hoạch, chương trình xúc tiến trên cơ sở coi địa phương như là một doanh nghiệp lớn để đầu tư cho các chương trình XTTM.

Những công việc địa phương phải tiến hành càng sớm càng tốt:

+ Hình thành Trung tâm xúc tiến hàng nông sản bao quát cả khu vực, tập trung vào việc lập và phân tích bản tin thị trường nông sản, tổ chức các phiên chợ giống, hội thi sản phẩm, xây dựng thương hiệu của địa phương.

+ Mỗi địa phương nên thành lập bộ phận chuyên trách xúc tiến thương mại trực thuộc Sở Thương mại để hoạch định và thực hiện các chương trình xúc tiến đối với nông sản và các sản phẩm công nghiệp – tiểu thủ công nghiệp của địa phương.

+ Ngoài ra các tỉnh cũng nên khuyến khích thành lập những tổ chức xúc tiến thương mại tư nhân, một hình thức dịch vụ thương mại cho đến nay xuất hiện chưa nhiều và hoạt động còn khiêm tốn tại hầu hết các tỉnh ĐBSCL. Đây là chương trình được lưu ý không chỉ ở ĐBSCL mà còn phải được lưu ý ở hầu hết các vùng, các tỉnh sản xuất nông nghiệp trong cả nước.

Hội chợ Nông nghiệp quốc tế hàng năm được tổ chức tại Cần Thơ luôn được nhiều nhà nông quan tâm, chú ý. Vì vậy những đơn vị hỗ trợ như Viện Nghiên cứu Cây ăn quả miền Nam, Viện lúa ĐBSCL, Hiệp hội trái cây Việt Nam ngoài việc tổ chức các cuộc hội thảo mang tính chất quốc tế, hướng dẫn kỹ thuật trồng và chăm sóc cây, còn cũng nên tăng cường thêm khâu hướng dẫn công tác tiếp thị cho người sản xuất, nhà kinh doanh (đặc biệt tiếp thị ở thị trường nước ngoài). Trước khi tổ chức Hội chợ thương mại quốc tế, nên thông báo những thông tin về Hội chợ trên mạng Internet và gửi thư mời tới các nhà kinh doanh nông sản có tầm cỡ trên thế giới.

+ Địa phương phải có kế hoạch đào tạo hàng năm nguồn nhân lực cho bộ phận xúc tiến thương mại ở các địa phương, trên cơ sở phối hợp giữa Sở NN&PTNT và Sở Thương mại của từng địa phương hoặc của VCCI Cần Thơ, sao cho công tác xúc tiến thương mại không phải chỉ do một bộ phận nào đó thực hiện mà cả người nông dân cũng có thể giới thiệu sản phẩm của chính mình, của địa phương ở bất cứ nơi nào khi cần.

+ Địa phương hỗ trợ một phần kinh phí cho nông dân và doanh nghiệp có thành tích tham gia sản xuất hàng XK hoặc có thành tích trong XK tham dự các lớp tập huấn về kỹ thuật, thương mại hàng hoá ở nước ngoài hoặc hỗ trợ bổ sung chi phí đi tham quan khảo sát thị trường nước ngoài.

+ Cử tuyển nhân viên phụ trách khuyến nông của địa phương tham dự các lớp nâng cao nghiệp vụ marketing do các trường và viện đại học tổ chức để tăng thêm số lượng nhân viên xúc tiến thương mại có chất lượng, từ đó xây dựng kế hoạch xúc tiến trong dài hạn ở thị trường nước ngoài.

+ Xây dựng “nhà trưng bày và giới thiệu đặc sản địa phương” tại những nơi được coi là đầu mối giao thông, hoặc cửa ngõ ra vào địa phương.

+ Đội ngũ tham tán là những người có thể giúp nhà nông giới thiệu sản phẩm ra nước ngoài. Vì vậy các địa phương nên có chương trình kết nối với tham tán; đồng thời dành một quỹ bảo hiểm xuất khẩu để thưởng cho những cán bộ tham tán tìm được đầu mối nước ngoài với định mức về khối lượng hoặc giá trị, đồng thời với mức thưởng của nhà nước.

Ngoài ra các doanh nghiệp thương mại cũng phải quan tâm nhiều hơn đến công tác marketing và XTTM ở đơn vị mình nhằm đáp ứng được 2 nhiệm vụ: Thông tin để “hiểu thị trường” và Xúc tiến để “giành thị trường”. Như vậy doanh nghiệp kinh doanh thương mại cần chủ động tiếp cận và khai thác thông tin, tìm hiểu bạn hàng - đối tác, thỏa thuận, giao dịch, tiêu thụ sản phẩm theo phương châm “nắm thị trường tiêu thụ trước khi sản xuất”

2. Cải tiến chính sách để tăng cường thu hút đầu tư trong và ngoài nước vào lĩnh vực nông nghiệp ở ĐBSCL:

Hiện nay đầu tư nước ngoài vào lĩnh vực nông nghiệp chiếm tỉ trọng thấp nhất trong tổng số các dự án và vốn đầu tư vào Việt Nam (đến hết quý I/2002 mới chỉ có 380 dự án với tổng vốn 2,1 tỉ USD) vì đầu tư vào lĩnh vực này thường là rủi ro quá cao.

Đầu tư nước ngoài vào nông nghiệp – nông thôn ở ĐBSCL còn thấp hơn nữa, mặc dù nơi này cung cấp hơn 50% lượng lương thực, thủy sản và trái cây cho cả nước, nhưng lại chỉ thu hút được khoảng 6% vốn đầu tư của cả nước do môi trường đầu tư chưa thực sự hấp dẫn. Hơn nữa hoạt động xúc tiến đầu tư còn rời rạc, thủ tục hành chính rườm rà. Đặc biệt là thiếu hẳn một cơ chế điều phối tạo sự phối hợp chặt chẽ giữa các bộ, ngành và chính quyền địa phương, nên tình trạng đầu tư chồng chéo, cạnh tranh gay gắt giữa các tỉnh luôn xảy ra trong thu hút đầu tư. Vì vậy nhiều nhà đầu tư cho rằng đầu tư vào nông nghiệp – nông thôn ĐBSCL rủi ro có thể rất cao do nhiều nguyên nhân: các dự án khai thác thế mạnh của nông nghiệp có tỉ suất lợi nhuận không cao, chỉ số phát triển nhân lực ở ĐBSCL kém nhất so với cả nước, thủ tục hành chính rườm rà, trình độ quản lý yếu kém, chất lượng dịch vụ còn thiếu và yếu, ưu đãi trong đầu tư còn hạn chế... Những nguyên nhân này khiến cho thu hút đầu tư nước ngoài vào ĐBSCL có xu hướng giảm sút: vốn đầu tư năm 2003 chỉ còn bằng 75,8% vốn đầu tư của năm 2002.

Đến hết tháng 4/2003 mới chỉ có 127 dự án (với 1,035 tỉ USD) đầu tư nước ngoài hoạt động tại khu vực ĐBSCL, chiếm 2,5% trong tổng vốn FDI của cả nước. Đây là một tỉ lệ cực kỳ thấp so với tiềm năng của ĐBSCL. Thậm chí một số tỉnh không thu hút được vốn FDI trong thời gian dài như Sóc Trăng, Bạc Liêu trong vòng 13 năm; Vĩnh Long, Trà Vinh trong vòng 12 năm; Đồng Tháp, Cà Mau trong vòng 9 năm tính từ 1990 không thu hút được bất kỳ dự án FDI nào.

Muốn hấp dẫn các nhà đầu tư đến với khu vực này, các tỉnh ĐBSCL phải hợp sức khuyến khích tiềm năng của vùng, đồng thời mỗi tỉnh phải có chính sách ưu đãi đối với các nhà đầu tư trong và ngoài nước nhằm kêu gọi nhà đầu tư, song cũng phải tùy theo điều kiện của tỉnh mà đưa ra những chương trình cụ thể. Một vài mô hình có thể áp dụng:

+ Những tỉnh có tiềm năng về trái cây kêu gọi những nhà đầu tư nước ngoài có kinh nghiệm về trồng cây ăn trái của Thái Lan, Đài Loan hợp tác

đầu tư sản xuất (nông dân ĐBSCL góp vốn bằng giá trị quyền sử dụng đất hoặc cho thuê đất với giá ưu đãi).

+ Những tỉnh có tiềm năng về lúa gạo mời nhà đầu tư Thái Lan hoặc Ấn Độ hợp tác sản xuất và xuất khẩu lúa gạo; An Giang và Đồng Tháp có tiềm năng về thủy hải sản cần kêu gọi nhà đầu tư Hàn Quốc, Nhật Bản bỏ vốn liên doanh, hợp tác hoặc đặt gia công chế biến hàng thủy hải sản...

Do môi trường đầu tư kém hấp dẫn nên giai đoạn đầu các địa phương phải thực hiện liên doanh với nước ngoài, mức vốn góp của địa phương ít nhất phải là 50%. Đồng thời để khắc phục tình trạng thiếu vốn, phải có sự liên kết chặt chẽ giữa các doanh nghiệp trong tỉnh hoặc trong nội vùng mới đủ tiềm lực tài chính để phát triển doanh nghiệp theo hướng sản xuất lớn.

- Mỗi địa phương phải tăng cường cải thiện môi trường đầu tư, đơn giản hoá thủ tục hành chính và lập ra một bộ phận chuyên trách giúp các nhà đầu tư hoàn thành thủ tục ban đầu nhanh nhất để sớm đưa dự án đi vào hoạt động.

- Trong kế hoạch thu hút vốn đầu tư, mỗi tỉnh phải đề xuất những chính sách hợp lý như đơn giản hóa các khâu thủ tục, ưu đãi về giá thuê đất, ưu đãi về thuế trong giai đoạn đầu tư ban đầu... nhằm thu hút mạnh đầu tư nước ngoài vào ĐBSCL. Đặc biệt có chế độ ưu đãi như miễn thuế trong những năm đầu hoạt động, miễn tiền thuê đất trong giai đoạn đầu... để kêu gọi nhà đầu tư nước ngoài đầu tư vào các lĩnh vực cần vốn và kỹ thuật cao.

**** Xây dựng và hoàn chỉnh các KCN, đẩy mạnh xúc tiến đầu tư:***

Đến tháng 12/2003, khu vực ĐBSCL đã xây dựng xong 12 khu công nghiệp (KCN), nhưng chỉ có 2 KCN được lấp đầy (KCN Trà Nóc – Cần Thơ và KCN Mỹ Tho – Tiền Giang). Các KCN khác tuy xây dựng gần đường giao thông nhưng không có lợi thế về bến cảng, sân bay, điều kiện vận chuyển khó khăn... nên cũng không mấy hấp dẫn các nhà đầu tư.

Trong số các KCN ở ĐBSCL thì các KCX – KCN ở Cần Thơ được coi là trung tâm vì đây là những KCN nằm trong nhóm 10 KCN thành công nhất ở Việt Nam. Bình quân mỗi năm các KCX – KCN Cần Thơ cần từ 1.000 đến 2.000 lao động thường xuyên và khoảng 800 – 1.000 lao động thời vụ. Tuy nhiên thị trường lao động ở Cần Thơ cũng như ở cả vùng ĐBSCL chưa đáp ứng được nhu cầu này cả về số lượng và chất lượng.

Để phát triển các khu công nghiệp, tăng khả năng thu hút đầu tư cần:

+ Xây dựng sẵn nhà xưởng và cho nhà đầu tư thuê dài hạn hoặc bán trả góp cho nhà đầu tư, giúp họ tiết kiệm chi phí và thời gian đầu tư, dành vốn đầu tư cho thiết bị.

+ Xây dựng KCN song song với việc xây dựng các khu dân cư, nhà ở cho công nhân, bảo đảm điều kiện sống, làm việc cho người lao động.

+ Xây dựng các trường dạy nghề cho công nhân theo nhu cầu của KCX – KCN.

- Các tỉnh nên đẩy mạnh công tác xúc tiến đầu tư để kêu gọi các nhà đầu tư trong và ngoài nước đến với ĐBSCL. Đặc biệt chú ý tới những tập đoàn kinh tế lớn của Mỹ, Nhật, EU. Để thu hút đầu tư của những tập đoàn kinh tế lớn mạnh này cần có những chính sách ưu đãi đặc biệt hơn như thời gian miễn thuế dài hơn qui định chung hoặc không thu tiền thuê đất trong những năm đầu hoạt động... vì những lý do sau:

Thứ nhất: các tập đoàn này thường có vốn đầu tư lớn, công nghệ cao và thường có qui mô đầu tư lớn; rèn luyện tác phong công nghiệp và trình độ của người lao động vì các tập đoàn này thường có yêu cầu rất cao.

Thứ hai: ĐBSCL vốn là nơi cơ sở hạ tầng kinh tế chưa hoàn chỉnh, chưa đáp ứng yêu cầu sản xuất lớn, trình độ quản lý kinh tế chưa cao, vì thế tính hấp dẫn trong đầu tư nước ngoài kém hơn các vùng khác. Tạo điều kiện hấp dẫn cho nhà đầu tư tức là tăng thêm cơ hội cải thiện môi trường, cảnh quan của khu vực.

Thứ ba: Các tập đoàn xuyên quốc gia thường có 2 nhóm luôn đồng hành cùng nhau: tập đoàn sản xuất – kinh doanh với công nghệ – kỹ thuật cao và tập đoàn thương mại đi theo để thực hiện phân phối sản phẩm cho nhóm thứ nhất. Vì thế thu hút đầu tư của các tập đoàn kinh tế này là tạo ra phản ứng dây chuyền kéo các ngành trong khu vực cùng phát triển.

Vì thế địa phương phải đón trước định hướng đầu tư của các tập đoàn này, dành ưu tiên cho khu vực nào có khả năng đáp ứng yêu cầu xây dựng nhà xưởng, giải phóng mặt bằng nhanh, giá thuê đất ưu đãi... nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho các nhà đầu tư sớm đưa dự án đi vào hoạt động.

3. Đẩy mạnh hợp tác quốc tế trong nông nghiệp là yếu tố quan trọng thúc đẩy tăng trưởng nông nghiệp:

Nhìn chung hợp tác quốc tế thường mang lại những thành tựu to lớn ở mỗi lĩnh vực vì sẽ tận dụng được sự giúp đỡ của các nước, các tổ chức quốc tế về vốn và kỹ thuật. Trong sản xuất nông nghiệp, nếu đẩy mạnh hợp tác

quốc tế cũng làm thay đổi bộ mặt nông thôn vì sự hợp tác, hỗ trợ của các tổ chức nước ngoài không những góp phần đáp ứng nhu cầu tài chính cho phát triển nông nghiệp – nông thôn mà còn tạo ra những cơ hội trao đổi kiến thức, kinh nghiệm, hợp tác ứng dụng kỹ thuật công nghệ trong sản xuất nông nghiệp.

Ngoài ra các đối tác nước ngoài còn có thể trở thành cầu nối quan trọng đưa nông sản ĐBSCL hội nhập nền kinh tế thế giới nhanh hơn. Trước mắt các tỉnh An Giang, Kiên Giang, Bến Tre cần tập trung sớm triển khai chương trình Hoa Kỳ tài trợ 1 triệu USD cho dự án phát triển dịch vụ kinh doanh nông thôn; vì dự án này tập trung hỗ trợ các nhà cung cấp dịch vụ tại địa phương trong việc thiết kế và nâng cao chất lượng các dịch vụ kinh doanh cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, góp phần tích cực trong việc nâng tỉ trọng ngành dịch vụ của các địa phương này.

Các địa phương cần tận dụng tối đa các cơ hội tham dự hội chợ triển lãm ở nước ngoài; chuẩn bị tốt số liệu, thông tin để tổ chức các diễn đàn thương mại, điều tra nhận thức của người tiêu dùng nước ngoài với sản phẩm xuất khẩu của Việt Nam nói chung và của ĐBSCL nói riêng. Từ đó tìm đối tác nước ngoài để đàm phán các chương trình hợp tác khai thác thế mạnh của địa phương.

Trong thực tế, 2-3 năm gần đây đã có mô hình hợp tác giữa một số hộ nông dân với đối tác nước ngoài trong sản xuất nông, ngư nghiệp. Tuy qui mô nhỏ nhưng hiệu quả kinh tế rất cao. Muốn mở rộng mô hình này, chính cán bộ của tỉnh hoặc Sở Thương mại hoặc Sở NN&PTNT phải thực hiện mới phát triển trên qui mô rộng hơn. Song yêu cầu lớn nhất vẫn là khả năng đàm phán, kiến thức thị trường và kỹ năng ngoại ngữ của cán bộ đàm phán.

4. Khuyến khích các DN có khả năng đầu tư ra nước ngoài:

Các địa phương cũng cần có chính sách khuyến khích và hỗ trợ vốn cho doanh nghiệp đủ năng lực đầu tư ra nước ngoài bằng hình thức liên doanh với những nhà sản xuất thực phẩm hàng đầu tại các nước đã đặt quan hệ thương mại với Việt Nam, với hình thức đặt gia công sơ chế nông sản một phần ở các khu chế xuất – khu công nghiệp trong vùng (hoặc ở Tp.HCM). Công đoạn tinh chế thực hiện ở nước ngoài nhằm tận dụng nguồn nguyên liệu có sẵn của ĐBSCL và lợi dụng công nghệ tiên tiến của đối tác. Việc này yêu cầu cán bộ địa phương phải có khả năng đàm phán và trình độ ngoại ngữ giỏi để đàm phán giúp doanh nghiệp tìm đối tác liên doanh ở

nước ngoài. Vấn đề này sẽ không thực hiện được nếu không sớm xây dựng chiến lược đầu tư về con người trong dài hạn ở ĐBSCL.

VII – XÂY DỰNG CSHT THƯƠNG MẠI NÔNG THÔN ĐBSCL, TẠO ĐIỀU KIỆN THUẬN LỢI CHO HOẠT ĐỘNG KINH DOANH:

Nguyên tắc chung trong phát triển thị trường là: kết cấu hạ tầng thương mại phát triển đến đâu sẽ kéo theo phát triển thị trường đến đấy. Vì vậy phát triển chợ ở các địa phương phải tạo điều kiện thúc đẩy mạnh quá trình mua/bán tiêu thụ sản phẩm. Như thế việc qui hoạch cụm tuyến dân cư ở các địa phương phải tính luôn qui hoạch hệ thống chợ nông thôn (xây dựng hệ thống chợ trung tâm tại những nơi không bị ngập lũ hoặc xây dựng các chợ nổi).

Tại những nơi còn gặp khó khăn không thể xây dựng chợ ngay được cần áp dụng các phương thức mua/bán linh hoạt, cơ động như cửa hàng lưu động, đại lý mua/bán phục vụ cụm – tuyến dân cư...

Việc xây chợ tràn lan ở ĐBSCL trong thời gian vừa qua (từ 2000 đến 2003), có nơi đi ngược với tập quán mua bán của cư dân vùng sông nước ĐBSCL đã gây tác dụng ngược, hiệu quả khai thác chợ không cao; ngoài ra còn lãng phí, tiêu tốn hàng chục tỉ đồng. Có nơi còn xây dựng chợ vì mục đích thương mại (“bán nền” thu lời). Có thể nói một số chợ ở ĐBSCL mới chỉ chú ý đến lượng mà chưa quan tâm đến chất.

Tuy vậy các tỉnh ở ĐBSCL vẫn tiếp tục kế hoạch gia tăng số lượng chợ, trong khi chất lượng các chợ hiện đang hoạt động vẫn rất yếu kém. Nhiều nơi không có Ban quản lý chợ, không có người trông coi; nhân sự tham gia ban quản lý chợ – đặc biệt là chợ xã – thường được giao khoán cho người dân, họ chỉ thu hoa chi và xử lý một số vấn đề đơn giản khác. Chợ xuống cấp, không có ai quan tâm sửa chữa. Những tỉnh có kế hoạch xây thêm chợ từ nay đến năm 2010 là:

+ Đồng Tháp sẽ xây dựng 302 chợ, trong đó xây mới 51 chợ, mở rộng 91 chợ, di dời 28 chợ, xoá 29 chợ vi phạm lộ giới giao thông và dẹp bỏ các chợ tự phát.

+ Tiền Giang hiện có 165 chợ, với kế hoạch phát triển từ 4-5 chợ/năm, thì từ nay đến năm 2010 tỉnh sẽ có 190 chợ. Mặc dù tỉnh không chủ trương xây chợ tràn lan mà theo nhu cầu xã hội: nơi nào đã hình thành nhu cầu mua – bán thật sự mới xây chợ. Nhưng với số lượng chợ như trên thì hoạt động ở các chợ Tiền Giang vẫn là manh mún, chưa có tác dụng thúc đẩy hoạt động thương mại theo hướng “sản xuất lớn” được.

+ Ở Trà Vinh đến hết năm 2003 có 105 chợ. Trong kế hoạch phát triển chợ Trà Vinh sẽ có 150 – 160 chợ vào năm 2010. Trước mắt, Trà Vinh tập trung xây dựng 3 chợ đầu mối của tỉnh. Ngoài ra xây dựng thêm các trung tâm thương mại ở các xã, huyện.

Trong khi các địa phương xây dựng quá nhiều chợ bằng ngân sách nhà nước nhưng hiệu quả sử dụng không cao thì mô hình chợ tư nhân lại được nhiều người chấp nhận. Vì vậy, cần nhân rộng phong trào xã hội hóa kinh doanh chợ nhằm phát huy mọi nguồn lực sáng tạo trong dân chúng để phát triển hạ tầng thương mại nông thôn ĐBSCL.

Để các công trình hạ tầng thương mại phát huy hiệu quả sau đầu tư, các địa phương cần phải thực hiện một số giải pháp thích hợp nhằm xây dựng cơ sở hạ tầng thương mại (chợ, kho hàng, bến cảng...) tại các địa điểm hợp lý và với chi phí hợp lý. Các giải pháp đề nghị:

(1). Thành lập công ty cổ phần xây dựng chợ đầu mối mà cơ quan đại diện Nhà nước ở địa phương là một cổ đông. Các cổ đông khác là nhà kinh doanh trong và ngoài nước. Cổ đông có thể được vay vốn đặc biệt ưu đãi, được ưu tiên sử dụng đất để xây dựng cơ sở hạ tầng, được miễn tiền thuê đất, miễn thuế thu nhập doanh nghiệp trong 5 năm sau khi có lợi nhuận...

(2). Tổ chức đấu thầu công khai và giao cho tư nhân xây dựng và quản lý chợ, địa phương đứng ra thu thuế.

Người kinh doanh chợ được vay vốn đặc biệt ưu đãi về lãi suất và thời gian. Muốn các chợ sớm đi vào hoạt động, việc trước hết phải làm vẫn là hoàn thiện hệ thống giao thông cả về quản lý và về kết cấu công trình.

(3). Thành lập các Ban quản lý chợ và mở các lớp tập huấn về chuyên môn cho những người tham gia.

(4). Về lâu dài, không cần thiết mỗi xã có một chợ mà chỉ nên xây chợ ở những nơi có nhu cầu mua bán. Có thể 3 xã lân cận có chung một trung tâm mua bán thì người dân đến mua bán sẽ đông hơn

(5). Đặc biệt chú ý đến việc xây dựng chợ chuyên doanh hàng nông sản ở các tỉnh vì đây là nơi nhà nông tập trung tiêu thụ nông sản phẩm nhiều nhất. Hệ thống chợ chuyên doanh hàng nông sản ở ĐBSCL còn nhiều bất cập. Nhà nông tiêu thụ hàng hóa chủ yếu qua các nhà vừa, người thu gom truyền thống ở các địa phương. Tuy nhiên những nơi này lại không có cơ sở vật chất tối thiểu để bảo quản nông sản trong thời gian dài như nhà lồng, kho lạnh... khiến cho tỉ lệ hao hụt hàng hoá thường cao hơn ở các nước khác.

(6). Kêu gọi, khuyến khích và hỗ trợ bằng cách cho vay ưu đãi về thời gian và lãi suất đối với các tổ chức hoặc cá nhân đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng thương mại như chợ đầu mối, siêu thị.... Trước hết các chính sách ưu đãi cần ưu tiên cho các thành, nhà vừa truyền thống, vì đây chính là những người kinh nghiệm tiêu thụ hàng nông sản của ĐBSCL từ trước đến nay.

Hoặc huy động vốn từ nhân dân để xây chợ, theo mô hình của Cần Thơ: để xây dựng thành phố thành trung tâm giao dịch – xúc tiến – thương mại của vùng ĐBSCL, Cần Thơ đã kêu gọi các thành phần kinh tế tăng cường đầu tư vào các dự án xây dựng cơ sở hạ tầng thương mại như dự án Trung tâm thương mại cấp vùng, dự án chợ đầu mối chuyên doanh lúa gạo cấp khu vực tại huyện Thốt Nốt, Trung tâm Thông tin thương mại vùng ĐBSCL, chợ trung tâm tại các quận, huyện trên địa bàn thành phố..

VIII – CÁC NHÓM GIẢI PHÁP KHÁC:

1. Tăng cường hợp tác giữa vùng ĐBSCL với khu vực kinh tế trọng điểm phía Nam, mà trọng tâm là đẩy mạnh hợp tác giữa Tp.HCM với ĐBSCL. Trước hết là thực hiện chương trình xóa mù tin học cho thanh niên nông thôn bằng cách liên kết giữa Sở KH – CN Tp.HCM với Đoàn các tỉnh ĐBSCL để lập kế hoạch và triển khai chương trình, Tp.HCM hỗ trợ nhân lực, hỗ trợ chuyên môn kỹ thuật và giúp tìm kiếm các nguồn hỗ trợ thiết bị với giá rẻ.

Tuy nhiên khả năng tiếp cận các nguồn hỗ trợ này của thanh niên ĐBSCL còn rất hạn chế do trình độ của thanh niên nông thôn chưa cao, nên chỉ đủ sức tiếp thu những vấn đề cơ bản, chưa thể ứng dụng vào sản xuất – kinh doanh trong thời gian ngắn được.

Vì vậy các địa phương (triển khai xuống cấp xã) thường xuyên tổ chức các chương trình phổ cập văn hóa, phổ cập tin học, xóa mù chữ trong thanh niên nông thôn.

2. Phát triển các dịch vụ hỗ trợ sản xuất kinh doanh (tài chính, tín dụng, thông tin, tư vấn đào tạo...) cho khu vực nông thôn ĐBSCL.

Môi trường thương mại ở Việt Nam cũng như trên toàn cầu đang ngày càng được cải thiện theo hướng ngày càng thông thoáng hơn. Vì vậy khu vực kinh tế tư nhân, mà hầu hết là các doanh nghiệp vừa và nhỏ đang ngày càng được khẳng định.

Do khả năng tự lực của các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở nông thôn ĐBSCL còn nhiều hạn chế, họ lại không có thói quen thuê tư vấn hoặc không đủ khả năng về tài chính để thuê tư vấn nên các dịch vụ hỗ trợ sản

xuất kinh doanh như tài chính, tín dụng, thông tin, tư vấn đào tạo... cần có những tổ chức chuyên nghiệp giúp đỡ họ, đặc biệt phát huy vai trò của Hiệp hội doanh nghiệp, Hiệp hội ngành nghề bằng cách mở các chi nhánh, chi hội tại các vùng nông thôn của địa phương.

Hiệp hội có thể tập trung cung cấp những dịch vụ:

- + Hỗ trợ các hội viên giao lưu mở rộng quan hệ kinh tế – thương mại.
- + Thực hiện công tác vận động chính sách nhằm giúp các doanh nghiệp gỡ bỏ các rào cản ảnh hưởng đến sự phát triển của ngành nghề và các hội viên.
- + Cung cấp các dịch vụ hỗ trợ kinh doanh hoặc là cầu nối giữa các hội viên với các tổ chức dịch vụ khác.

3. Đào tạo nguồn nhân lực cho thương mại nông thôn ĐBSCL:

Điểm yếu nhất của ĐBSCL so với cả nước là trình độ dân trí thấp, nguồn nhân lực đáp ứng yêu cầu CNH – HĐH nông nghiệp, nông thôn thiếu nghiêm trọng, nhưng chiến lược đào tạo lại đi theo lối mòn chung của cả nước. Muốn đáp ứng yêu cầu về nhân lực trong tương lai phải có chiến lược riêng, phù hợp với đặc thù nông nghiệp, nông thôn ĐBSCL. Có nghĩa là đội ngũ khuyến nông, khuyến ngư, khuyến công phải mạnh cả về số lượng và chất lượng, đủ sức đưa khoa học công nghệ mới vào sản xuất nông – lâm – ngư nghiệp và phát triển ngành nghề phụ ở nông thôn. Ngoài ra việc qui hoạch số lượng và qui mô các cơ sở đào tạo phải tập trung vào nâng cao chất lượng sát với yêu cầu phát triển kinh tế – xã hội của ĐBSCL, đồng thời có sự phân công hợp lý về chuyên ngành đào tạo giữa các cơ sở đào tạo trong vùng để tránh trùng lặp, gây nên cạnh tranh không đáng có giữa các trường.

Nguồn nhân lực hoạt động thương mại ở khu vực nông thôn nói riêng và cả ĐBSCL nhìn chung đều dựa vào kinh nghiệm, tỉ lệ người đã qua đào tạo thương mại chỉ vào khoảng 15%. Ngày nay tuy có nhiều loại hình đào tạo khác nhau hỗ trợ cho việc nâng cao dân trí nhưng nhìn chung đội ngũ này còn hạn chế cả về nghiệp vụ chuyên môn và trình độ ngoại ngữ, tin học. Vì vậy chỉ có thể đáp ứng nhu cầu trong phạm vi của nền thương mại nhỏ, hẹp.

Muốn có đội ngũ thương nhân có trình độ phải đầu tư cho đào tạo nâng cao trình độ chuyên môn cũng như kiến thức về thị trường của họ. Đây là việc làm khó, phải được thực hiện trong thời gian dài. Vì vậy phải có lộ trình cải tổ nền giáo dục nói chung và chương trình đào tạo nhân lực cho thương mại nông thôn ĐBSCL, nhằm giúp nông thôn ĐBSCL theo kịp các vùng khác như Tp.HCM và một số tỉnh miền Đông. Các bước tiến hành:

- Phòng Thống kê địa phương điều tra và phân loại số lượng, trình độ thương nhân.

- Liên kết với các trường đại học, VCCI chi nhánh tại Cần Thơ tổ chức những lớp tập huấn về nghiệp vụ thương mại, nghiệp vụ kho hàng, nghiệp vụ bán buôn, bán lẻ, thương mại điện tử ... theo nhiều loại hình: phổ cập, đào tạo từ xa... Kinh phí do học viên đóng góp, một phần do sở Thương mại địa phương và Hiệp hội ngành nghề hỗ trợ.

- Tổ chức lớp bồi dưỡng về nghiệp vụ thương mại; nghệ thuật quản lý cho các chủ nhiệm HTX mua bán.

Song song với chương trình trên là công việc sắp xếp, điều chỉnh lại đội ngũ lãnh đạo ở Sở Thương mại, các công ty thương nghiệp quốc doanh.

4. Phát triển thương mại điện tử:

Ngày nay thương mại điện tử đã trở nên phổ biến đối với mọi quốc gia, cũng như đối với các doanh nhân ở Việt Nam và trên thế giới. Tuy nhiên việc sử dụng thương mại điện tử ở các tỉnh ĐBSCL, tuy có được triển khai nhưng chỉ mang tính hình thức, còn bản chất của việc sử dụng hệ thống mạng Internet vào hoạt động thương mại hầu như là con số 0.

Các trang web của các tỉnh ĐBSCL là sự sao chép lẫn nhau, nên hầu như các trang web đều có nội dung chung chung, na ná giống nhau về con người, điều kiện tự nhiên, kèm theo là bảng liệt kê những dự án kêu gọi đầu tư, các văn bản pháp lý do tỉnh ký về những ưu đãi đầu tư, hướng dẫn làm thủ tục đầu tư và địa chỉ của những cơ quan chức năng cần liên hệ để được giúp đỡ... Người ta không tìm thấy những sản phẩm đặc trưng được rao bán, cũng như không thấy nhu cầu giao lưu hàng hoá trên các trang web của các tỉnh. Hơn nữa lỗi chính tả, lỗi câu chữ cả bằng tiếng Anh và tiếng Việt đều rất nhiều, khiến cho người đọc không thấy hứng thú, không biết đầu tư vào đâu thì có lợi và giao lưu buôn bán hàng hóa với trung tâm nào sẽ có hiệu quả cao...

Vì vậy cần phải có một chương trình mang tính chất “chiến lược quốc gia” để đẩy mạnh vận dụng thương mại điện tử cho khu vực ĐBSCL.

Kế hoạch thực hiện:

+ Bộ Thương mại tiếp tục triển khai đề án Thương mại điện tử đến các địa phương

+ Bộ Giáo dục và đào tạo cải tổ chương trình tin học ngay từ chương trình giáo dục phổ thông.

+ Các địa phương phổ cập kiến thức thương mại điện tử cho đội ngũ lãnh đạo của tỉnh, đặc biệt đối với cán bộ Sở Thương mại (và phải coi đây là một trong những tiêu chuẩn bắt buộc đối với cán bộ lãnh đạo).

+ Tổ chức các lớp tập huấn về thương mại điện tử cho doanh nghiệp. Kinh phí do người tham dự nộp, nhà nước và địa phương hỗ trợ một phần.

5. Các chính sách khác:

- Áp dụng chính sách ưu đãi về thuế hoặc miễn thuế cho đối tượng kinh doanh theo thời gian và theo đặc thù của vùng. Chẳng hạn qui định: doanh nhân được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp trong 5 năm đầu nếu kinh doanh ở vùng sâu, vùng xa, có điều kiện đi lại khó khăn như ở Đầm Dơi, Cái Nước (Cà Mau); một số vùng đồng bào Chăm hoặc Khơme ở Sóc Trăng, Trà Vinh...

Miễn hoàn toàn hoặc 70% thuế thu nhập doanh nghiệp nếu doanh nghiệp sử dụng thường xuyên bình quân 20 lao động hàng năm trở lên.

Miễn thuế cho những doanh nghiệp kinh doanh các mặt hàng chính sách (như phân bón hoá học) theo đúng qui định của nhà nước.

- Thông qua các công cụ như thuế, tín dụng, ưu đãi đầu tư, cung ứng dịch vụ, hỗ trợ kỹ thuật, ... tăng cường các chính sách ưu đãi nhằm giúp nông dân nâng cao năng lực cạnh tranh của hàng hóa.

Chi phí cho các dịch vụ hỗ trợ trên đây được kêu gọi từ sự đóng góp của nông dân, và các doanh nghiệp có liên quan đến sản xuất của nông dân, các nhà hảo tâm... đặc biệt là nguồn hỗ trợ của địa phương (cụ thể là từ các sở Thương mại) và các tổ chức nhân đạo nước ngoài.

Nhà nước và chính quyền địa phương nên xây dựng định mức, nội dung trợ cước, trợ giá, định mức giá; địa điểm giao nhận hàng trợ giá, trợ cước... nhằm đưa các mặt hàng chính sách đến tay nông dân, những người thực sự cần sự giúp đỡ của nhà nước để nâng cao mức thu nhập của họ.

IX – KIẾN NGHỊ:

1. Kiến nghị đối với nhà nước:

- Đẩy nhanh tiến trình đàm phán gia nhập WTO để Việt Nam sớm được hưởng ưu đãi về thuế quan khi đưa hàng nông sản nhập khẩu vào các nước thành viên.

- Chủ động đàm phán cấp Chính phủ để tăng nguồn tài trợ của các nước và các tổ chức quốc tế cho việc cải tạo và xây dựng kết cấu hạ tầng kinh tế và hạ tầng thương mại của ĐBSCL.

2. Kiến nghị đối với Bộ Thương mại và các bộ có liên quan:

Tuy có nhiều lợi thế tự nhiên, nhưng đầu tư về vốn và tri thức của ĐBSCL còn nhiều mặt yếu kém nên không trở thành động lực biến những lợi thế đó thành lợi thế cạnh tranh trong điều kiện hội nhập được. Vì vậy chiến lược phối hợp giữa các bộ, ngành, trung ương và ĐBSCL là:

2.1. Đối với Bộ Thương mại:

Cục Xúc tiến thương mại phối hợp với các Hiệp hội ngành hàng nên giành một phần kinh phí hỗ trợ các hội viên thực hiện chiến dịch quảng bá hình ảnh những hàng hóa có khả năng xuất khẩu cao như hàng thủy sản và thủy sản chế biến, gạo và lương thực chế biến, rau quả và rau quả chế biến... Ví dụ về tổ chức xúc tiến đối với trái cây tươi:

+ Tổ chức hội chợ trái cây quốc tế hàng năm (tập trung vào 9 loại trái cây xuất khẩu chủ lực) với qui mô và hình thức khác với các hội chợ trái cây từ trước tới nay. Nghĩa là có thư mời tham gia của các nhà vườn và doanh nghiệp kinh doanh trái cây trong nước và quốc tế hoặc khu vực, giảm bớt tính rườm rà trong tiết mục trưng bày trái cây; đầu tư vào các gian hàng trưng bày để tăng tính hàng hóa cho trái cây tham dự hội chợ...

+ Phát triển thị trường nông thôn ĐBSCL, có chính sách điều tiết thích hợp nhằm thu hẹp chênh lệch giá cả giữa hàng nông sản và hàng công nghiệp - dịch vụ, vì nhìn chung người dân ĐBSCL vẫn còn nghèo nên đây là một trong những giải pháp kích cầu có hiệu quả ở khu vực này.

+ Đẩy nhanh tốc độ phối hợp với các tỉnh Lào Cai, Lạng Sơn đầu tư xây dựng những kho hàng lạnh có chất lượng, xây dựng bến bãi tạo điều kiện thuận lợi cho xuất khẩu hàng hoá nói chung và hàng chủ lực là trái cây tươi, khô và chế biến sang thị trường Trung Quốc. Đồng thời mở rộng khả năng tiêu thụ trái cây ĐBSCL ở các tỉnh phía Bắc.

- Tích cực đàm phán với Ngân hàng Thế giới nhằm tranh thủ khai thác chương trình "Bảo hiểm rủi ro hàng hóa" dành cho nông sản đối với các nước đang phát triển trong đó có Việt Nam. Bằng cách này nhà nông sẽ có cơ hội chọn bán nông phẩm với mức giá kỳ hạn khi có những bất lợi về giá (vào vụ mùa), nhằm góp phần xây dựng thị trường ổn định cho nông thôn ĐBSCL.

2.2. Đối với Bộ Nội vụ:

Giám sát các địa phương ở ĐBSCL đẩy mạnh và thực hiện tốt chỉ thị của Chính phủ về cải cách hành chính và thực hiện giảm biên chế đối với

những người không đủ năng lực đáp ứng yêu cầu hội nhập (thiếu kiến thức về kinh tế thị trường, yếu về nghiệp vụ chuyên môn...)

Nhiều năm qua hoạt động của hệ thống chính trị cấp xã, ấp chưa hiệu quả; nạn ăn nhậu còn phổ biến ở nhiều nơi; dân chủ cơ sở chưa phát huy... Những tác động xã hội ấy là những cản trở rất lớn cho quá trình phát triển kinh tế của ĐBSCL nếu không nói là những lực cản đẩy lùi tốc độ phát triển của vùng(!)

Vì vậy đồng thời với việc giảm biên chế với người không đủ năng lực là kế hoạch thay thế, bổ sung cán bộ trẻ, có chuyên môn, có đạo đức ở các cấp địa phương, nhằm tạo ra một lực lượng sản xuất mới đáp ứng yêu cầu công nghiệp hóa - hiện đại hóa nông nghiệp nông thôn ĐBSCL.

2.3. Kiến nghị đối với Bộ Giáo dục và đào tạo:

a/ Văn phòng phía Nam nên có một bộ phận chuyên theo dõi tình hình giáo dục, đặc biệt là giáo dục phổ thông của ĐBSCL nhằm nhanh chóng thực hiện việc nâng cao dân trí của ĐBSCL đến trước năm 2010, để ĐBSCL theo kịp trình độ của các vùng khác trong nước và tham gia vào hội nhập kinh tế quốc tế. Cụ thể là theo dõi và thực hiện các công việc:

- + Tuyển chọn và có chế độ ưu tiên khuyến khích sinh viên tốt nghiệp đại học sư phạm loại giỏi về giảng dạy ở ĐBSCL, nhằm cải thiện và đẩy nhanh tốc độ nâng cao dân trí.

- + Đề nghị Chính phủ có chế độ ưu đãi, thưởng khuyến khích hàng năm hoặc theo định kỳ đối với những nhà khoa học có những đóng góp tích cực vào việc xã hội hóa giáo dục ở ĐBSCL đặc biệt đối với các chuyên ngành kinh tế.

Theo phòng thống kê Cần thơ: sau 3 năm vận động (2000-2003) đã có 147 người có trình độ sau đại học về công tác ở ĐBSCL. Phần đông trong số họ là những giáo sư, tiến sĩ, thạc sĩ nghỉ hưu từ các trường đại học, viện nghiên cứu từ Tp.HCM và một số tỉnh khác tập trung về đây lập nên các trường đại học, cao đẳng cộng đồng và THCN dân lập (hoặc bán công).

Đây là những cơ hội đáng kể góp phần nâng cao dân trí của ĐBSCL, nâng cao trình độ chuyên môn, kiến thức thị trường cho nông dân thông qua nhiều hình thức đào tạo (tập trung, bán tập trung, từ xa, qua mạng thông tin - E.learning...)

- + Tăng nguồn kinh phí và tổ chức thường xuyên Chương trình "Sinh viên nghiên cứu khoa học" ở ĐBSCL nhằm khai thác sức sáng tạo từ lớp trẻ,

làm thay đổi bộ mặt thuần nông của ĐBSCL, thay đổi cơ cấu đầu tư đáp ứng yêu cầu hội nhập kinh tế của khu vực.

Muốn tạo nguồn nhân lực cho vùng ĐBSCL gắn với kỹ thuật công nghệ cao, địa phương phải có vốn đầu tư. Vì vậy ngoài nguồn kinh phí do địa phương đầu tư cho sinh viên, học sinh, Nhà nước cần hỗ trợ một phần thông qua việc giảm học phí cho học sinh, sinh viên ĐBSCL, tạo cơ hội tốt cho nông dân và con em của họ tiếp cận với kiến thức thị trường và hình thành nguồn nội lực có ý nghĩa quyết định trong sản xuất nông nghiệp.

Đặc biệt đối với những tỉnh có nhiều đồng bào dân tộc nghèo, cần có chính sách ưu đãi cho con em của họ như miễn hoàn toàn học phí cho người Khơme và người Chăm nghèo như Cà Mau đã thực hiện thí điểm năm học 2004-2005 là năm đầu tiên miễn hoàn toàn học phí cho 5.044 học sinh người dân tộc Khơme với số tiền tương ứng 400 triệu đồng.

b/ Bộ Giáo dục và Đào tạo cần sớm cho phép các trường đại học ở ĐBSCL mở rộng phạm vi đào tạo, góp phần nâng cao trình độ dân trí của ĐBSCL.

Vì ĐBSCL hiện có 5 trường đại học và 19 trường cao đẳng, cao đẳng cộng đồng với tổng chỉ tiêu đào tạo mỗi năm là 7.500 sinh viên đại học và 7.500 sinh viên cao đẳng. Tuy nhiên số sinh viên được đào tạo ở các trường đại học hiện nay đang bị giới hạn về phạm vi đào tạo, chẳng hạn trường Đại học Cần Thơ nhiều năm nay tuyển sinh ở tất cả 13 tỉnh trong vùng, nhưng lại chưa được Bộ Giáo dục và Đào tạo công nhận là Trường đại học trung tâm của vùng ĐBSCL; Trường Đại học An Giang có thể mở rộng năng lực đào tạo cho tất cả 13 tỉnh, song hiện nay mới chỉ được phép tuyển sinh ở 3 tỉnh An Giang, Kiên Giang, Đồng Tháp và huyện Thốt Nốt (Cần Thơ).

2.4. Bộ NN&PTNT phối hợp với Bộ Tư pháp dành nguồn ngân sách đáng kể cho việc đào tạo và bổ sung kiến thức luật quốc tế cho các nhà làm luật để khi xây dựng các bộ luật nói chung và luật có liên quan đến nông nghiệp nói riêng, các nhà làm luật có thể đưa ra những điều khoản qui định (tuân thủ qui định quốc tế, nhưng phù hợp với hoàn cảnh của Việt Nam) vừa rõ ràng, dễ hiểu vừa chặt chẽ, giúp cho nông dân ĐBSCL dễ dàng tiếp thu luật trong nước và quốc tế; từ đó hiểu được công việc cần làm trong sản xuất để sản phẩm đáp ứng yêu cầu hội nhập.

2.5. Đối với Bộ Giao thông vận tải:

Phối hợp với các Bộ có liên quan như Bộ Công nghiệp, Bộ Xây dựng

tập trung giải quyết những vấn đề trọng tâm của chương trình cải thiện hệ thống giao thông thủy - bộ, mở rộng và xây mới các cảng nước sâu cho tàu lớn trên 2.000 tấn vào lấy hàng được, nâng cấp hệ thống lưới điện bảo đảm phát triển công nghiệp chế biến và bảo quản nông sản của cả vùng.

3. Kiến nghị đối với địa phương:

- Vấn đề đầu tư cho hạ tầng kinh tế ĐBSCL đòi hỏi vốn đầu tư rất lớn, không thể chỉ nhà nước đứng ra lo được mà ngoài việc thực hiện chính sách “nhà nước và nhân dân cùng làm”. Như vậy địa phương cũng cần tạo lợi ích hấp dẫn để thu hút các loại hình đầu tư trong và ngoài nước như đầu tư theo hình thức BOT, liên doanh liên kết...

Từng tỉnh nên có kế hoạch đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng kinh tế của địa phương (ngoài những dự án lớn do ngân sách nhà nước cấp), bằng cách đẩy mạnh công tác huy động vốn đầu tư có hiệu quả vào cơ sở hạ tầng như cảng rau quả, đường bộ... góp phần tăng nhanh khả năng lưu thông, giảm hao hụt tổn thất hàng hóa nông sản trong quá trình tiêu thụ.

Có thể thực hiện việc phát hành trái phiếu công trình hạ tầng để huy động vốn trong nhân dân hoặc từ các nhà đầu tư trong, ngoài nước.

Những năm qua do thiếu kinh phí và đầu tư thiếu khoa học, dàn trải, thiếu tập trung nên giao thông đường bộ ở ĐBSCL chưa được cải thiện bao nhiêu. Từ năm 2002 quốc lộ 1A đã được nâng cấp, sửa chữa góp phần đẩy nhanh tốc độ lưu thông hàng hóa. Tuy nhiên đi từ Tp.HCM đến Cần thơ (hoặc ngược lại) vẫn tốn mất khoảng 5-6 giờ cho 174km. Điều này khiến các nhà đầu tư trong, ngoài nước ngần ngại với ý định đầu tư vào ĐBSCL. Hơn nữa các tỉnh lộ, đường liên xã... cũng chưa được đầu tư nên càng tăng tỉ lệ hư hỏng trái cây trên đường vận chuyển từ nơi này đến nơi khác(!)

- Tập trung xây dựng những cơ sở đào tạo nghề nhằm tăng tỉ trọng sản xuất phi nông nghiệp, chú trọng đến chất lượng đào tạo.

- Tuyên truyền và hỗ trợ nông dân mua bảo hiểm nông nghiệp:

Lĩnh vực nông nghiệp ở ĐBSCL rủi ro quá cao (thiên tai, dịch bệnh xảy ra thường xuyên; giá cả bấp bênh). Vì vậy cần có biện pháp giảm bớt thiệt hại cho nông dân khi xảy ra rủi ro trong sản xuất nông nghiệp.

Hoạt động nông nghiệp thường gặp rủi ro lớn nên các doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm ngại tham gia vào kinh doanh bảo hiểm nông nghiệp. Hiện nay mới chỉ có 1 công ty bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài hoạt động ở ĐBSCL từ năm 2002, đó là Groupama (100% vốn của Pháp). Tuy nhiên

thị trường ĐBSCL gồm những nhà nông, nhà sản xuất nhỏ lẻ, thường xuyên trong tình trạng thiếu vốn nên công ty này hoạt động không hiệu quả, từ năm 2004 đã chuyển trụ sở về Tp.HCM, nhưng mở rộng phạm vi bảo hiểm cho toàn bộ hoạt động nông nghiệp ở Việt Nam.

Hơn nữa nông dân ĐBSCL không mấy mặn mà với việc mua bảo hiểm nông nghiệp, một phần do chưa hiểu rõ về lợi ích của loại hình này một phần do không có vốn ứng trước để thực hiện việc mua bảo hiểm cho sản phẩm nông nghiệp của mình.

Như vậy bảo hiểm nông nghiệp không thể tự phát triển bằng con đường kinh doanh độc lập mà phải có sự hỗ trợ từ phía nhà nước, bằng cách thành lập quỹ bảo hiểm nông nghiệp quốc gia trên cơ sở góp vốn giữa nhà nước và nông dân. Trước mắt là việc thành lập quỹ bảo hiểm rủi ro nông nghiệp từ địa phương để hỗ trợ nông dân đối phó với rủi ro trong sản xuất nông nghiệp như dịch cúm gia cầm, dịch chết tôm cá hàng loạt; dịch hại cây có múi... Từ đó mới có cơ hội cho nông dân giảm bớt tổn thất khi gặp rủi ro trong sản xuất nông nghiệp.

TÓM TẮT CHƯƠNG III VÀ KẾT LUẬN CHUNG

Thị trường nông thôn ĐBSCL rộng lớn với 13,546 triệu người, có khả năng tiêu thụ một lượng lớn hàng hóa đa dạng, đồng thời cũng có khả năng cung cấp số lượng lớn hàng hóa nông sản và nông sản chế biến cho các thị trường khác, nhưng ở thế biệt lập; nhiều chỉ tiêu về kinh tế ở mức thấp kém. Nhiều lĩnh vực kinh tế, kinh tế – xã hội còn hạn chế khiến cho nhiều năm nay thị trường nông thôn ĐBSCL không phát triển được.

Vì vậy muốn phát triển thị trường nông thôn ĐBSCL phải có những giải pháp đồng bộ được tiến hành từ nhiều đơn vị, cơ quan khác nhau sẽ khắc phục được những vấn đề bức xúc của ĐBSCL:

(1). Cơ sở hạ tầng và hạ tầng thương mại, các phương tiện phục vụ cho phát triển thị trường vừa thiếu, vừa yếu, lại không đồng bộ. Để khắc phục điểm yếu này vừa phải có sự đầu tư về vốn, khoa học kỹ thuật của Chính phủ, còn phải có sự nỗ lực của chính quyền địa phương trong việc lập kế hoạch phát triển kinh tế địa phương nằm trong tổng thể phát triển kinh tế của vùng.

Về cơ sở hạ tầng kinh tế: cần phải xác định các công trình trọng điểm, trên cơ sở đó đầu tư thỏa đáng cho giao thông đường thủy, đường bộ, hàng không, nhằm khơi luồng cho việc tiêu thụ hàng hóa của ĐBSCL có hiệu quả; tạo động lực cho hàng nông sản xuất khẩu của ĐBSCL không bị lệ thuộc vào Tp.HCM và các tỉnh miền Đông.

Cơ sở hạ tầng thương mại cũng phải được các cơ quan chức năng như Bộ Tài Chính, Bộ Thương mại, Chính quyền địa phương và Sở Thương mại lưu ý theo hướng: xây dựng hệ thống chợ bán buôn, bán lẻ hợp lý. Đầu tư cho hệ thống siêu thị phục vụ tốt yêu cầu luân chuyển hàng hóa ngày càng tăng của khu vực nông thôn ĐBSCL nói riêng và cả vùng nói chung.

Việc tổ chức các trung tâm tiêu thụ nông sản, chợ bán buôn, trung tâm tồn trữ gắn với bảo quản hàng nông thủy sản theo phương thức hiện đại, gắn kết từ người sản xuất tới doanh nghiệp chế biến và nhà kinh doanh thông qua hệ thống hợp đồng giao ngay và giao sau... phải được Chính phủ, các Bộ, ngành có liên quan và địa phương phối hợp cùng tổ chức thực hiện và kiểm tra giám sát.

(2) Về công nghiệp ĐBSCL: đã đến lúc Bộ Công nghiệp, cùng với chính quyền địa phương và Hiệp hội ngành nghề phải hợp sức để quy hoạch lại các ngành công nghiệp trong vùng đúng tầm cỡ để nâng cao giá trị hàng

hóa nông sản, cũng là giúp người nông dân, nhà sản xuất tăng khả năng tiêu thụ hàng hóa.

(3) Dân trí thấp, chỉ có 10% lao động địa phương có tay nghề. Vì vậy Bộ Giáo dục và đào tạo, Bộ Lao động thương binh xã hội, Phòng thương mại và công nghiệp Việt Nam (chi nhánh tại Cần Thơ) phải hợp sức cùng các địa phương tích cực đầu tư cho giáo dục – dạy nghề các cấp theo nhiều hình thức khác nhau để nâng cao dân trí, nângcao tay nghề của người lao động nhằm tạo ra lực lượng sản xuất có trình độ cao, đáp ứng yêu cầu công nghiệp hóa – hiện đại hóa nông nghiệp nông thôn và đáp ứng yêu cầu sản xuất lớn hàng hóa đủ sức hội nhập kinh tế thế giới.

Muốn đưa giáo dục trong vùng phát triển nhanh hơn, Chính phủ cùng địa phương và các ngành có liên quan chú trọng công tác xoá đói giảm nghèo, có chính sách nhà ở cho các hộ nghèo, đặc biệt đối với vùng có đồng bào Khơme sinh sống và tạo điều kiện cho các hộ nghèo có đất sản xuất.

(4) Trong sản xuất nông nghiệp: lương thực và thủy sản là những ngành có lợi thế sản xuất, Bộ NN&PTNT cùng với địa phương duy trì, giữ vững và không ngừng tăng thêm thị phần một số mặt hàng chiến lược của vùng (gạo, thủy sản, trái cây ...).

Để thực hiện tốt chương trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế trong nông nghiệp, ĐBSCL phải hướng đến mô hình nông nghiệp công nghệ cao, tính cạnh tranh cao, giảm chi phí sản xuất để tăng lợi nhuận cho nông dân. Đầu tư đồng bộ, hình thành các vùng sản xuất chuyên canh lớn gắn với việc ký kết hợp đồng bao tiêu sản phẩm. Đồng thời phải thành lập các quỹ hiệp hội về các mặt hàng nông sản để phòng ngừa giá cả biến động, kịp thời hỗ trợ cho người sản xuất. Bộ NN&PTNT cùng với Bộ Khoa học – Công nghệ, Viện Công nghệ sinh học quốc gia thành lập các trung tâm nghiên cứu khoa học trên các lĩnh vực công nghệ sinh học, công nghệ thông tin, phục vụ cho quá trình công nghệ hóa, hiện đại hoá.

Bộ NN&PTNT, chính quyền địa phương phối hợp cùng Bộ Thương mại thiết lập các chương trình xúc tiến thương mại đối với hàng nông sản mũi nhọn tại các thị trường trọng tâm.

Tóm lại: các bộ, ngành, Chính phủ và các địa phương tập trung các giải pháp phát triển thị trường nông thôn ĐBSCL, làm cho lưu thông hàng hóa trở nên sôi động, nghĩa là phải cùng nhau đạt được những mục tiêu sau:

- Cung cấp lương thực - thực phẩm, nguyên liệu cho nội vùng và cả

nước; kể cả xuất khẩu.

- Tạo việc làm phi nông nghiệp cho nông dân, giúp họ tăng thu nhập và tăng tích lũy.

- Bảo đảm an toàn về lương thực, nâng cao hiệu quả của các chương trình xóa đói giảm nghèo.

Những giải pháp chiến lược trên đây nếu được thực hiện đồng bộ, sẽ giúp cho nông thôn ĐBSCL phát triển theo chiều sâu, thị trường này có những biến đổi thực sự về chất và cả vùng ĐBSCL sẽ có cơ hội tăng trưởng kinh tế nhanh góp phần đưa nền kinh tế Việt Nam thành công hơn trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế.

4 giải pháp cắt giảm chi phí kinh doanh:

- Xúc tiến việc thành lập các DN vận tải quốc tế phục vụ nhu cầu vận tải trong nước và đủ khả năng tham gia vào vận tải quốc tế. Địa phương và Nhà nước cùng thực hiện những giải pháp triệt tiêu các chi phí giao thông vận tải phi chính thức đã tồn tại từ hàng chục năm nay ở các địa phương trên cả nước.

- Có chính sách về đào tạo lao động phổ thông, nâng cấp mặt bằng chất lượng lao động nói chung như mở hệ thống đào tạo nghề và giáo dục kỹ luật lao động.

- Cấp bách qui hoạch và xây dựng cơ sở hạ tầng thuận tiện cho đầu tư, sản xuất kinh doanh và lưu thông hàng hóa.

- Cải cách nhanh hơn và mạnh hơn bộ máy hành chính nhà nước, trong đó chú trọng đào tạo nhân lực và nâng cao việc ứng dụng công nghệ thông tin vào trong hoạt động quản lý nhà nước và các thủ tục hành chính.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Biki, “Triển vọng thị trường hàng nông sản thế giới” *Tạp chí Ngoại thương* số 5, ngày 25/2/1999 (trang 5).
2. Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, *Nông nghiệp Việt Nam – 61 tỉnh và thành phố*, tháng 3/2001.
3. Nguyễn Minh Châu (1998), “Tiềm năng cây ăn trái ở Nam bộ” *Tạp chí Thị trường và giá cả*, Ban Vật giá Chính phủ.
4. Chương trình hợp tác FAO và ADB, *Dự án đa dạng hóa cây trồng và đẩy mạnh xuất khẩu*, Báo cáo số 98/052 ADB-VIE.
5. Cục bảo vệ thực vật Nhật Bản (2000), *Kiểm dịch thực vật và nông sản nhập khẩu vào Nhật Bản*.
6. Hoàng văn Cường - Đại học Kinh tế quốc dân “Các chỉ số đo trình độ phát triển nông thôn” *Tạp chí Kinh tế và dự báo* số 3/2002 - trang 21.
7. Judy L.Baker – Ngân hàng Thế giới, *Đánh giá tác động của các dự án phát triển tới đói nghèo*, NXB Văn hoá – Thông tin 2002.
8. Mai văn Dâu, *Báo cáo về chính sách đầu tư xuất khẩu và tiêu thụ nông – lâm – thủy sản vùng ĐBSCL*, Báo cáo chuyên đề tại Hội nghị tổng kết 5 năm thực hiện quyết định 99/TTg của Thủ tướng Chính phủ ngày 4/7/2001.
9. Nguyễn Điền – Vũ Hạnh – Nguyễn Thu Hằng (1999), *Nông nghiệp thế giới bước vào thế kỷ 21*, NXB Chính trị Quốc gia.
10. Trung Hiếu, “Tổ chức nguồn hàng nông sản xuất khẩu” *Tạp chí Phát triển xuất khẩu* (tháng 5/1985 – trang 4 – 5 – 21).
11. Hội thảo “ *Giải pháp phát triển toàn diện nông nghiệp – nông thôn ĐBSCL*” tháng 9/1999 với các bài tham luận của các đại biểu tỉnh Sóc Trăng, Trà Vinh, đồng Tháp, Bạc Liêu, Cần Thơ.
12. Hội thảo *Hàng nông sản xuất khẩu*, Expo 2000.
13. Hội thảo *Nghiên cứu giảm nghèo ở nông thôn từ cách tiếp cận vi mô* tại Đà Nẵng ngày 9-10/5/2002 của Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn
14. Hội thảo *Chợ đầu mối trái cây*, Cần Thơ tháng 12/2002
15. Lâm Quang Huyền (2002), *Nông nghiệp nông thôn Nam Bộ hướng tới thế kỷ 21*, NXB Khoa học Xã hội.

16. Nguyễn Mạnh Hùng, *Kinh tế xã hội Việt Nam 2002, kế hoạch 2003 – tăng trưởng và hội nhập*, NXB Thống kê 2003.
17. Nguyễn Kim, “Tiêu thụ nông sản: những vấn đề cần giải quyết”, *Báo SGGP* ngày 14/6/2000
18. Nguyễn Đình Long, *Nghiên cứu những giải pháp phát triển chủ yếu nhằm phát huy lợi thế nâng cao khả năng cạnh tranh và phát triển thị trường xuất khẩu nông sản trong thời gian tới*, Đề tài nghiên cứu khoa học cấp Bộ (Viện Kinh tế Nông nghiệp – Bộ NN&PTNT) tháng 2/2001.
19. Ngô văn Lệ, *Nghèo đô thị – Những bài học kinh nghiệm quốc tế*, NXB Đại học Quốc gia Tp.HCM.
20. Ngô văn Lệ, *Thực trạng kinh tế – xã hội và những giải pháp xóa đói giảm nghèo ở người Khmer tỉnh Sóc Trăng*, NXB Đại học Quốc gia Tp.HCM.
21. Nguyễn văn Luật, *Về hiệu quả sản xuất trái cây hàng hóa*, Hội thảo “Thương mại hóa trái cây nhiệt đới miền Nam Việt Nam” ngày 12-13/6/1998.
22. Hà thị Ngọc Oanh, Luận án Tiến sĩ kinh tế “*Một số giải pháp nâng cao sức cạnh tranh cho trái cây tươi xuất khẩu của ĐBSCL trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế*”, Tháng 7/2004.
23. Phạm thế Phương, “Vai trò của Chính phủ trong việc xúc tiến thương mại”, *Tạp chí Thương mại* số 18/1999 (ngày 16/9/1999 – trang 5).
24. Quy hoạch phát triển thương mại tỉnh Tiền Giang đến năm 2010.
25. Quy hoạch phát triển thương mại tỉnh Cần Thơ đến năm 2010.
26. Quy hoạch phát triển thương mại tỉnh Cà Mau đến năm 2010.
27. Quy hoạch phát triển thương mại các tỉnh biên giới Tây Nam.
28. Thương mại XNK, Bộ Kế hoạch và đầu tư, tháng 4/2000
29. Đặng Kim Sơn – Hoàng Thu Hà (2002), *Một số vấn đề về phát triển nông nghiệp và nông thôn*, NXB Thống kê – Hà Nội.
30. Phương Ngọc Thạch, “Tăng cường tiêu thụ nông sản hàng hóa ĐBSCL”, *Tạp chí Phát triển kinh tế* số 105/1999 – trang 5.
31. Phòng Thương mại và công nghiệp Việt Nam, *Hội thảo phát triển kinh tế địa phương ở Cần Thơ* tháng 10/2003.

32. Đào công Tiến (tháng 4/1996), *Các biện pháp kinh tế tổ chức quản lý sản xuất nông nghiệp hàng hóa nhằm thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông thôn Nam bộ*, Đề tài khoa học cấp Bộ của Trường Đại học Kinh tế Tp.Hồ Chí Minh.
33. Đào công Tiến (2002), *Kinh tế – xã hội và môi trường vùng ngập lũ ĐBSCL*, NXB Chính trị Quốc gia Hà Nội.
34. Nguyễn Ngọc Tuấn, “Chính sách giá cả góp phần thúc đẩy sản xuất nông nghiệp và phát triển nông thôn”, *Tạp chí Thị trường giá cả* – Ban Vật giá Chính phủ, Hà Nội (trang 313 – 316).
35. Phạm thị Tước, *Nâng cao khả năng cạnh tranh của hàng Nông – Lâm – Thủy sản*, Đề án Nâng cao khả năng cạnh tranh của hàng hóa và dịch vụ Việt Nam, tháng 2/2003.
36. UNIDO và Viện Nghiên cứu Chiến lược phát triển Bộ Kế Hoạch – Đầu tư, *Dự án Tổng quan về tính cạnh tranh của ngành công nghiệp Việt Nam*, tháng 2/1999.
37. Quang Vinh, “Chương trình quốc gia về giống”, *Thời báo KTVN* số 25/2000 ngày 28/6/2000 – trang 2.
38. Hồng Vinh (1999), *Công nghiệp hóa, hiện đại hóa nông nghiệp nông thôn: một số vấn đề lý luận và thực tiễn*, NXB Chính trị Quốc gia HN.
39. “ĐBSCL: đối mặt với ngập mặn” *Báo Tuổi trẻ* thứ Sáu (15/3/2002), trang 6
40. Nhiều bài viết trên các báo Tuổi trẻ, SGGP, Thời báo kinh tế Việt Nam.
41. Thierry de Montbrial Pierr Jacquet (2001) - *Thế giới toàn cảnh Ramses*. (Nghiên cứu tổng hợp thường niên của Viện Quan hệ quốc tế Pháp về hệ thống kinh tế và các vấn đề có tính chất chiến lược trên thế giới) - bản dịch NXB chính trị quốc gia - Hà Nội 2001.