

# PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH SẢN XUẤT, TIÊU THỤ VÀ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KHÓM Ở TỈNH HẬU GIANG

Nguyễn Quốc Nghi và Lưu Thanh Đức Hải<sup>1</sup>

## ABSTRACT

*This study aims to analyze the production and consumption process of pineapple in Hau Giang province and to develop suitable solutions in order to increase household income of pineapple farmers. Ranking method is used to determine major factors that affect to production and consumption of pineapple. The Linear Regression Model is used to analyze and determine various factors that affect to yield and profit of farm households. S.W.O.T analysis is also applied to determine strength point, weak point, opportunity, and threaten in order to raise suitable solutions to help farm household increase their income and production.*

**Keywords:** *Farm household, Warehouse, Long distance Buyer-seller, Wholesaler, Retailer, Direct export*

**Title:** *Analyze the production and consumption process of pineapple in Hau Giang province and to develop suitable solutions to increase pineapple production of farmers*

## TÓM TẮT

*Mục đích nghiên cứu của đề tài là phân tích tình hình sản xuất, tiêu thụ sản phẩm khóm ở tỉnh Hậu Giang và đề xuất giải pháp mang tính khoa học và khả thi giúp nâng cao thu nhập của nông hộ trồng khóm ở tỉnh Hậu Giang. Phương pháp xếp hạng được sử dụng để xác định các yếu tố chính ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả sản xuất và tiêu thụ sản phẩm khóm. Mô hình hồi qui tuyến tính được áp dụng để phân tích và xác định các nhân tố ảnh hưởng đến năng suất cũng như lợi nhuận kinh tế của nông hộ. Phương pháp phân tích SWOT được sử dụng để phân tích các điểm mạnh, yếu, cơ hội và nguy cơ từ đó đề xuất các giải pháp thiết thực giúp nông hộ ở tỉnh Hậu Giang nâng cao thu nhập và hiệu quả sản xuất khóm.*

**Từ khóa:** *Nông hộ, chủ vựa, thương buôn đường dài, người buôn sỉ, người bán lẻ, xuất khẩu trực tiếp*

## 1 ĐẶT VẤN ĐỀ

Những năm qua, “Hậu Giang xác định nông nghiệp là thế mạnh của tỉnh và phải có bước đột phá quan trọng để tạo điều kiện cho công nghiệp, thương mại-dịch vụ, du lịch phát triển bền vững. Do vậy, tỉnh Hậu Giang đã xây dựng được thương hiệu của 3 mặt hàng nông thủy sản như: bưởi Năm Roi Phú Hữu, khóm Cầu Đúc, cá thác lác Hậu Giang... , tiếp theo đó là các sản phẩm khác như cam mật, quýt đường...”- Chủ tịch UBND tỉnh Hậu Giang, Huỳnh Phong Tranh.

Hậu Giang tập trung chuyên dịch cơ cấu cây trồng phù hợp với điều kiện vùng. Trong đó, cây khóm là một trong những cây trồng mũi nhọn của tỉnh. Những năm

<sup>1</sup> Khoa Kinh tế - Quản trị kinh doanh

gần đây, diện tích trồng khóm trên toàn tỉnh luôn có sự biến động, người tham gia vào sản xuất khóm gặp không ít những khó khăn và trở ngại, chủ yếu là sự biến động của giá cả sản phẩm. Thế nhưng, người sản xuất ở đây đã cũng có những thuận lợi nhất định trong việc tham gia vào sản xuất khóm.

Để hiểu rõ hơn những vấn đề trên, đề tài được hình thành nhằm phản ánh thực trạng tình hình sản xuất, tiêu thụ sản phẩm khóm, trên cơ sở đó đề xuất một số giải pháp mang tính khoa học và khả thi giúp nâng cao hiệu quả trồng khóm của nông hộ ở tỉnh Hậu Giang.

## 2 MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU

- Phân tích tình hình sản xuất khóm ở tỉnh Hậu Giang.
- Đánh giá hiệu quả sản xuất khóm của nông hộ.
- Mô tả và phân tích hệ thống kênh tiêu thụ sản phẩm khóm.
- Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả của sản xuất, tiêu thụ khóm.
- Xây dựng giải pháp mang tính khoa học giúp nâng cao hiệu quả trồng khóm.

## 3 PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

### 3.1 Phương pháp thu thập số liệu

- Số liệu thứ cấp: Báo cáo tổng kết của các cơ quan, ban ngành<sup>1</sup> nông nghiệp năm 2007, Trung tâm khuyến nông tỉnh Hậu Giang, niên giám thống kê 2007. Các nhận định, đánh giá của các nhà chuyên môn, quản lý trong lĩnh vực nông nghiệp và kinh tế được thu thập thông qua phỏng vấn bán cấu trúc.
- Số liệu sơ cấp: Nhóm nghiên cứu sử dụng phương pháp thu thập số liệu phân tầng kết hợp với ngẫu nhiên để tiến hành thu thập số liệu sơ cấp. Nhóm nghiên cứu tiến hành điều tra trực tiếp 43 nông hộ trồng khóm và 05 người thu mua sản phẩm khóm trung gian.

### 3.2 Phương pháp phân tích số liệu

Nhằm thoả mãn các mục tiêu nghiên cứu về phân tích tình hình sản xuất, tiêu thụ và đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất khóm của nông hộ ở tỉnh Hậu Giang, một số phương pháp phân tích được áp dụng như sau:

- **Phân tích mục tiêu (1) và (3):** Công cụ thống kê mô tả được áp dụng nhằm mô tả thực trạng sản xuất khóm và phát họa hệ thống phân tiêu thụ sản phẩm khóm của nông hộ ở tỉnh Hậu Giang.
- **Phân tích mục tiêu (2):** Sử dụng nhóm các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh tế như: tổng chi phí, doanh thu, lợi nhuận, tỷ suất lợi nhuận để đánh giá hiệu quả kinh tế việc sản xuất khóm của nông hộ.
- **Phân tích mục tiêu (4):** Hàm hồi qui tuyến tính được sử dụng để phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận kinh tế của nông hộ trong vùng nghiên cứu.
- **Phân tích mục tiêu (5):** Dựa trên cơ sở các mặt mạnh, mặt yếu, cơ hội và đe dọa đối với việc sản xuất và tiêu thụ khóm của nông hộ ở tỉnh Hậu Giang từ đó áp

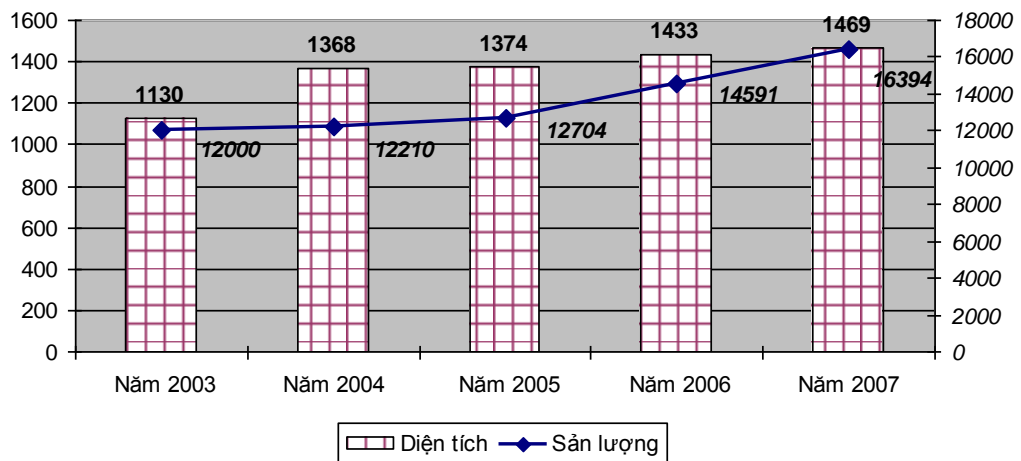
<sup>1</sup> Cơ quan ngành Nông nghiệp & PTNT cấp tỉnh, huyện-thị, xã.

dụng phương pháp phân tích ma trận SWOT để xây dựng giải pháp mang tính khoa học giúp nâng cao hiệu quả trồng khóm.

## 4 KẾT QUẢ VÀ THẢO LUẬN

### 4.1 Phân tích tình hình sản xuất và tiêu thụ khóm ở tỉnh Hậu Giang

Nhìn chung, diện tích trồng khóm và sản lượng khóm toàn tỉnh Hậu Giang không có sự biến đổi lớn từ năm 2003 đến nay, diện tích sản xuất khóm của toàn tỉnh liên tục tăng nhưng tốc độ tăng rất ít và ổn định, đảm bảo nguồn cung cấp nguyên liệu cho các xí nghiệp chế biến nông sản trong vùng nghiên cứu.



Hình 1: Diện tích và sản lượng khóm toàn tỉnh Hậu Giang qua các năm

Nguồn: Cục thống kê tỉnh Hậu Giang, 2007

Bảng 1: Các khoản mục chi phí bình quân trên 1000m<sup>2</sup> đất trồng khóm

Các yếu tố chi phí	Chi phí (đồng)	Tỷ lệ (%)
- Chi phí giống	200.870	11,65
- Chi phí phân bón	505.150	29,28
- Chi phí vốn vay	330.400	19,18
- Chi phí lao động	534.760	31,00
- Chi phí khác	153.400	08,89
Tổng chi phí	1.724.580	100,00

Nguồn: Số liệu điều tra năm 2007

Chi phí lao động chiếm tỷ trọng lớn nhất (31,00%) trong tổng chi phí đầu tư, vì khóm là loại cây rất dễ trồng nhưng do thời gian của mùa vụ kéo dài (17 tháng) vì thế hao phí lao động cũng tăng theo thời gian. Theo số liệu nghiên cứu, lực lượng lao động chính tham gia sản xuất khóm chủ yếu là lao động gia đình, đa số các nông hộ chỉ thuê lao động ở khâu làm đất và khâu thu hoạch. Chi phí phân bón cũng chiếm tỷ trọng tương đối lớn (29,28%), trong đó chi phí giành cho phân URE chiếm tỷ trọng cao nhất, kể đến là phân NPK các loại và DAP. Chi phí vốn vay (19,19%) đối với nông hộ cũng là vấn đề khó khăn khi gia nhập ngành, sở dĩ loại chi phí này chiếm tỷ lệ không nhỏ là vì thời gian sản xuất của một vụ khóm kéo dài nên hầu hết các nông hộ sản xuất khóm đều gặp khó khăn trong quá trình luân chuyển vốn vì thế để tiếp tục sản xuất nông hộ phải vay vốn của các ngân hàng kể cả vay vốn của người thân hay các tổ chức không chính thức khác. Chi phí giống

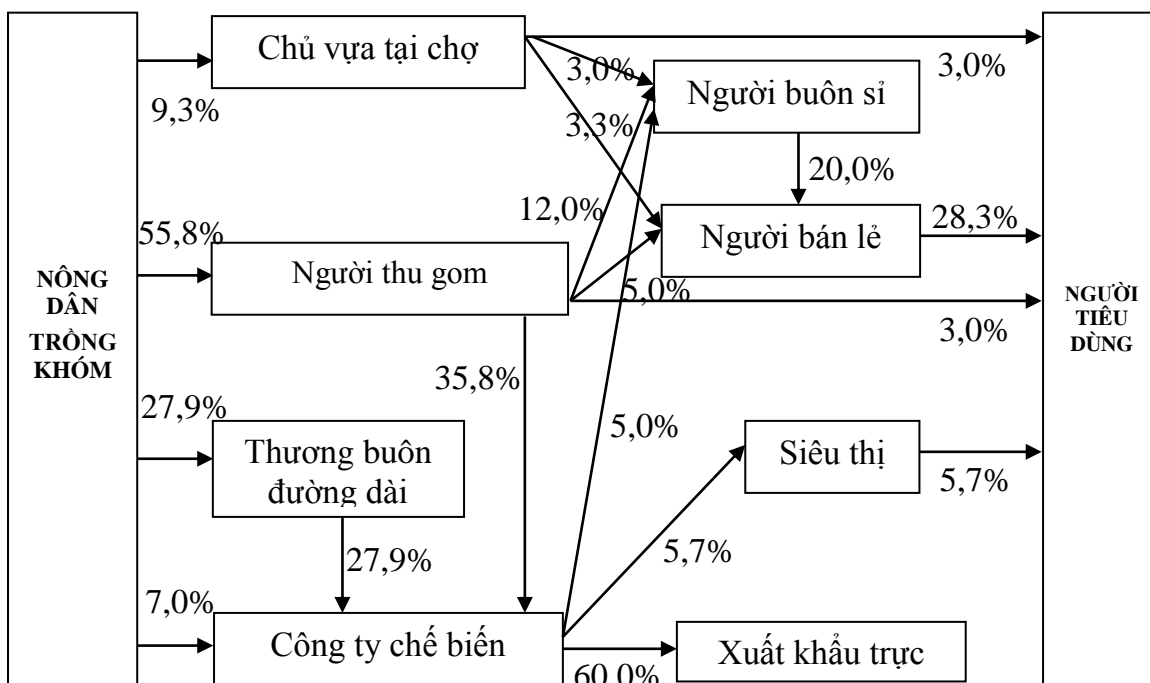
cũng chiếm tỷ lệ tương đối (11,65%), với giá của một con giống trung bình khoảng 80 đồng/con và số lượng giống được gieo trên 1000m<sup>2</sup> đất trung bình là 2.600 con vì thế chi phí giống đầu tư cho 1000m<sup>2</sup> đất trồng khóm khoảng 200.000 đồng. Cuối cùng là các chi phí khác như: thuốc bảo vệ thực vật, chi phí nguyên vật liệu, ...

**Bảng 2: Các chỉ số tài chính đánh giá hiệu quả kinh tế**

TT	Chỉ tiêu	Đvt	Bình quân
1	Tổng diện tích trồng khóm	1000m <sup>2</sup>	7,9
2	Năng suất khóm	kg/1000m <sup>2</sup>	1.625
3	Giá bán khóm bình quân	đồng/kg	1.770
4	Tổng chi phí sản xuất	đồng/1000m <sup>2</sup>	1.724.580
5	Doanh thu	đồng/1000m <sup>2</sup>	2.855.907
6	Lợi nhuận kinh tế	đồng/1000m <sup>2</sup>	1.473.717
7	Tỷ suất lợi nhuận	lần	0,932

Nguồn: Số liệu điều tra năm 2007

Với giá bán trung bình là 1.770 đồng/kg và năng suất trung bình là 1.625 kg/1000m<sup>2</sup> thì doanh thu trung bình của nông hộ khoảng 2.855.907 đồng/1000m<sup>2</sup>/1 vụ. Qua việc phân tích chi phí sản xuất cùng với tỷ suất lợi nhuận cho thấy hiệu quả kinh tế của việc trồng khóm trong năm vừa qua của nông hộ đạt được là khá cao. Tuy nhiên, thực tế vẫn còn khoảng 10% số nông hộ sản xuất khóm bị lỗ, nguyên nhân chính là do họ bỏ vốn quá nhiều cho các khoản chi phí đầu vào, đặc biệt là chi phí vốn nhưng sản lượng thu hoạch được và giá bán của họ lại ở mức thấp.



**Hình 2: Kênh phân phối sản phẩm khóm ở tỉnh Hậu Giang**

Theo số liệu nghiên cứu, do đặc tính của sản phẩm khóm không dự trữ được lâu nên các nông hộ sau khi thu hoạch thì bán sản phẩm cho người thu gom, thương buôn đường dài, chủ vỉa tại chợ và công ty chế biến. Chủ vỉa tại chợ sẽ bán sản phẩm cho người bán sỉ, người bán lẻ và cả người tiêu dùng. Người thu gom bán

sản phẩm của mình cho công ty chế biến, người bán sỉ, người bán lẻ và người tiêu dùng. Đối với thương buôn đường dài, sau khi mua được sản phẩm thì họ bán tất cả cho công ty chế biến rau quả ở các tỉnh lân cận. Các công ty chế biến rau quả sau khi chế biến sản phẩm thì xuất khẩu trực tiếp hay cung ứng cho các siêu thị và người bán sỉ. Người buôn sỉ bán tất cả sản phẩm của mình cho người bán lẻ. Các siêu thị và người bán lẻ cung cấp sản phẩm cho người tiêu dùng.

**Bảng 4: Kết quả phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến lợi nhuận kinh tế của nông hộ sản xuất khóm**

Chỉ tiêu	B	Độ lệch chuẩn	T	Mức ý nghĩa
Hằng số	-1.018.407 <sup>ns</sup>	939.106	-1.084	0.285
Chi phí phân bón (X <sub>1</sub> )	0.674 <sup>ns</sup>	0.845	0.797	0.430
Chi phí giống (X <sub>2</sub> )	2.564 <sup>ns</sup>	3.234	0.793	0.433
Chi phí lao động (X <sub>3</sub> )	3.077 <sup>***</sup>	1.084	2.839	0.007
Số năm kinh nghiệm (X <sub>4</sub> )	51.249 <sup>**</sup>	22.935	2.235	0.032
Tập huấn kỹ thuật (D)	1.172.909 <sup>**</sup>	550.714	2.130	0.040

1=có tập huấn, 0=không tập huấn

Chú thích: \*\*\* : Ý nghĩa ở 1%      \*\* : ý nghĩa ở 5%      ns : không có ý nghĩa

Từ kết quả phân tích, ta viết được hàm lợi nhuận kinh tế như sau:

$$Y = -1.018.407^{ns} + 0.674X_1^{ns} + 2.564X_2^{ns} + 3.077X_3^{***} + 51.249X_4^{**} + 1.172.909D^{**} \quad (2)$$

$$F\text{-test} = 4,355 \quad (\text{Sig} = 0,00)$$

Ta có: R<sup>2</sup> = 37,0%, nghĩa là sự thay đổi lợi nhuận kinh tế của nông hộ phụ thuộc vào các biến trong phương trình là 37,0%. Còn 63,0% là chưa giải thích được do chưa nhận dạng được những biến khác. Kết quả nghiên cứu cũng cho thấy, biến chi phí lao động và biến năng suất là hai biến có ý nghĩa trong mô hình, tức là sự thay đổi của hai biến này sẽ làm ảnh hưởng đến lợi nhuận kinh tế của nông hộ khi tham gia sản xuất khóm trên địa bàn tỉnh Hậu Giang.

## 4.2 Giải pháp để nâng cao hiệu quả sản xuất, tiêu thụ khóm ở Hậu Giang

### 4.2.1 Giải pháp 1: Giải pháp nâng cao năng suất khóm

- Về lao động: Qua phân tích số liệu về chi phí lao động của nông hộ sản xuất khóm ta thấy, những nông dân đầu tư chi phí lao động cao trong quá trình sản xuất thì năng suất của họ thu được sẽ cao hơn so với các nông hộ đầu tư ít chi phí lao động. Vì vậy, nông hộ quan tâm chăm sóc nhiều hơn đối với diện tích sản xuất khóm của mình như thường xuyên thăm đồng, làm cỏ, kịp thời phát hiện các loại dịch bệnh,... thì năng suất thu được sẽ tốt hơn.
- Về phân bón: Nông hộ sản xuất khóm trong vùng nghiên cứu thường dùng các loại phân bón như URE, phân NPK các loại, phân DAP, kali... Theo ý kiến đánh giá của chuyên gia, chi phí phân bón được các nông hộ sử dụng cho khóm trong một vụ mùa là khá cao nhưng năng suất của họ thu được vẫn còn chưa cao vì giá phân bón ngày càng tăng cao và nông hộ sản xuất không bón phân đúng thời điểm, đúng số lượng. Mặc dù chi phí phân bón tỷ lệ thuận với năng

suất nhưng để đạt năng suất cao hơn các nông hộ cần xác định đúng thời điểm bón phân và phải bón phân với số lượng hợp lý.

- Về tập huấn kỹ thuật: Đây là một yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến năng suất khóm. Từ kết quả phân tích ta nhận thấy, yếu tố tập huấn kỹ thuật có mối tương quan tỷ lệ thuận với năng suất. Qua khảo sát địa bàn nghiên cứu cho thấy, số lượt hội thảo, tập huấn kỹ thuật sản xuất khóm được tổ chức rất ít. Vì thế, các ngành hữu quan cần quan tâm hơn nữa đối với việc tổ chức các lớp tập huấn kỹ thuật, đồng thời các nông hộ nên tích cực tham gia các buổi hội thảo, các lớp tập huấn kỹ thuật trồng khóm, tham khảo các loại sách hướng dẫn kỹ thuật trồng khóm để có phương pháp canh tác tốt hơn, từ đó dẫn đến năng suất cao hơn.
- Về dự báo phòng trừ dịch bệnh: Vấn đề này không được đưa vào mô hình phân tích nhưng để sản xuất có hiệu quả thì cần thông tin kịp thời đến các hộ nông dân khi có dịch bệnh hoành hành thông qua các phương tiện thông tin đại chúng mà nông dân quan tâm như báo, đài, tivi ... Từ đó có biện pháp xử lý kịp thời, khuyến cáo nông dân thường xuyên thăm đồng để phát hiện kịp thời nếu có dịch bệnh xuất hiện.

#### 4.2.2 Giải pháp 2: Giải pháp về đầu tư cơ sở hạ tầng

- Đầu tư nhà máy chế biến: Các nhà máy chế biến phải không ngừng đầu tư, đổi mới công nghệ chế biến, các trang thiết bị hiện đại để tạo ra các sản phẩm khóm đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của người tiêu dùng về vệ sinh an toàn thực phẩm.
- Đầu tư hệ thống giao thông nông thôn: Hệ thống giao thông nông thôn là cơ sở quan trọng để phát triển kinh tế - xã hội ở nông thôn, gắn liền nông thôn với thị thành. Vì thế, việc phát triển hệ thống giao thông nông thôn là rất cần thiết, đặc biệt cần quan tâm phát triển ở những vùng chuyên canh sản xuất như khóm để việc vận chuyển, lưu thông hàng hóa được thuận tiện hơn. Bên cạnh đó, phát triển giao thông nông thôn còn tạo điều kiện thông thoáng cho người dân giao thương hàng hóa.

#### 4.2.3 Giải pháp 3: Giải pháp đầu tư bao tiêu sản phẩm

- Đối tượng hợp tác bao tiêu: Hộ nông dân canh tác khóm có diện tích gieo trồng từ 0,1ha đến 1ha. Tổ liên kết sản xuất nông nghiệp: tập hợp nhiều hộ sản xuất trên cùng địa bàn (liền canh) có diện tích canh tác từ trên 1 ha trở lên, do một hộ đại diện trực tiếp ký kết hợp đồng với công ty chế biến và hệ thống siêu thị. Trang trại nông nghiệp: có diện tích canh tác khóm từ trên 1 ha trở lên, chủ trang trại trực tiếp ký hợp đồng với công ty chế biến và hệ thống siêu thị. Hợp tác xã nông nghiệp: ban chủ nhiệm hợp tác xã đại diện quyền lợi các hộ sản xuất, trực tiếp ký hợp đồng với công ty chế biến và hệ thống siêu thị.
- Phương thức đầu tư bao tiêu: Tùy theo đối tượng việc đầu tư bao tiêu hoặc bao tiêu nguyên liệu sẽ được thực hiện thông qua việc ký kết hợp đồng trên cơ sở hợp tác hỗ trợ nhau sao cho đôi bên cùng có lợi. Trước khi tiến hành ký hợp đồng, công ty sẽ cử cán bộ nghiệp vụ đến tận địa bàn để kiểm tra diện tích gieo trồng thực tế, khảo sát điều kiện canh tác, hiểu biết về kỹ thuật canh tác ... để có những biện pháp phối hợp hỗ trợ.

- Phương thức thu mua: Để tạo sự thuận tiện và có lợi một cách thoả đáng, công bằng cho đôi bên, tất cả các hợp đồng đầu tư bao tiêu hoặc bao tiêu được ký kết giữa công ty chế biến, hệ thống siêu thị với các đối tượng hợp tác đều được thể hiện đầy đủ, rõ ràng về quy cách, tiêu chuẩn nguyên liệu thu mua và đặc biệt là giá thu mua và lựa chọn phương thức mua, xác định cự ly, giá vận chuyển theo cự ly được thống nhất từ đầu ngay trên hợp đồng. Hợp đồng có giá trị trong suốt vụ sản xuất, tạo sự an tâm cho tất cả các đối tượng hợp tác. Ưu tiên thu mua nguyên liệu của các đối tượng có ký hợp đồng với công ty.

#### 4.2.4 Giải pháp 4: Phát triển thị trường tiêu thụ nội địa và xuất khẩu

Hiện nay, nhu cầu về các sản phẩm khóm trên thị trường thế giới và trong nước ngày càng tăng. Thị trường nội địa về sản phẩm khóm là một thị trường đầy tiềm năng nhưng các công ty chế biến trong nước thường bỏ quên thị trường đầy tiềm năng này. Ở thị trường nội địa, các sản phẩm khóm ở tỉnh Hậu Giang phần lớn chỉ cung cấp cho thị trường trong khu vực Đồng Bằng Sông Cửu Long và Thành phố Hồ Chí Minh. Để có thể phát triển thị trường tiêu thụ nội địa và xuất khẩu trong tương lai, cần giải quyết các vấn đề sau:

- Duy trì kênh phân phối cũ và không ngừng mở rộng kênh phân phối nội địa: Hệ thống siêu thị: thực tế doanh số bán ở hệ thống siêu thị không cao nhưng việc trưng bày sản phẩm ở đây có tác dụng rất lớn trong việc giới thiệu thương hiệu đến người tiêu dùng. Hệ thống các nhà hàng, khách sạn, các hãng máy bay quốc tế: Khách hàng trong các kênh phân phối này đa số có thu nhập cao và thường có nhu cầu cao cấp trong việc ăn uống sạch và dinh dưỡng. Đây là kênh phân phối có khối lượng lớn trực tiếp đến tay người tiêu dùng.
- Cần có một chiến lược quảng bá thương hiệu trong và ngoài nước: Lựa chọn thông điệp quảng cáo, phương tiện quảng cáo, ... một cách phù hợp nhất đối với từng thị trường. Tận dụng các hội chợ trong và ngoài nước để quảng cáo, khuyến mãi, ... Đây mạnh công tác tuyên truyền, quan hệ công chúng (PR).
- Giải pháp đổi mới hoàn thiện chính sách về thị trường: Khuyến khích và tạo điều kiện cho tất cả các thành phần kinh tế tham gia sản xuất, chế biến, xuất khẩu sản phẩm khóm, tránh tình trạng tranh mua tranh bán. Áp dụng chế độ quản lý đồng bộ đối với nhập khẩu phân bón, giống và thuốc bảo vệ thực vật mà trong nước chưa sản xuất được hoặc còn thiếu để sản xuất trong nước.
- Các giải pháp nhằm phát triển hệ thống dịch vụ nông thôn: Tổ chức Trung Tâm nghiên cứu và dự báo thị trường nông sản, đặc biệt là sản phẩm khóm. Tổ chức hệ thống thông tin thị trường từ trung ương đến địa phương với mọi phương tiện truyền thông đại chúng, kết hợp với hệ thống thông tin của tờ tin, bản tin về sản xuất, kinh doanh, thị trường, giá cả nông sản và vật tư nông nghiệp. Phát triển các dịch vụ tiếp thị, quảng cáo, hội chợ triển lãm, giới thiệu sản phẩm, nghiên cứu thị trường trong và ngoài nước, ...
- Giải pháp hỗ trợ xúc tiến thương mại mở rộng thị trường xuất khẩu: Tổ chức và hỗ trợ công tác xúc tiến thương mại, mở rộng thị trường nội địa và thị trường xuất khẩu. Xúc tiến thương mại, củng cố thị trường hiện có và không ngừng mở rộng thị trường là việc làm rất khó khăn, cần được sự các ban ngành hữu quan quan tâm, hỗ trợ cho các doanh nghiệp.

- Tổ chức khảo sát, tìm hiểu, học hỏi kinh nghiệm trồng trọt, chế biến sản phẩm khóm ở các nước có ngành sản xuất khóm phát triển và khảo sát tìm kiếm thị trường tiêu thụ ở nước ngoài là rất cần thiết; trong đó việc tìm kiếm các đối tác đầu tư và khách hàng, xây dựng quan hệ làm ăn lâu dài là rất quan trọng nhằm tổ chức sản xuất chế biến tạo nguồn hàng đáp ứng nhu cầu thị hiếu của từng thị trường, đảm bảo sự ổn định cho sản xuất và xuất khẩu.

## 5 KẾT LUẬN

Qua quá trình phân tích tình hình sản xuất, tiêu thụ sản phẩm khóm ở tỉnh Hậu Giang, ta có thể nhận định: Nguyên nhân chính mà nông hộ tham gia sản xuất khóm là do điều kiện đất đai trong vùng nghiên cứu phù hợp với khả năng sinh trưởng của cây khóm. Khó khăn lớn nhất của nông dân trồng khóm là thiếu vốn đầu tư, có 41,86% đồng ý với ý kiến trên. Quá trình tiêu thụ khóm trong vùng nghiên cứu được đánh giá là khá dễ dàng. Tuy nhiên, người sản xuất khóm cũng gặp không ít khó khăn trong quá trình tiêu thụ như: giá cả sản phẩm thường xuyên biến động, thiếu thông tin thị trường, thiếu thông tin về người mua... Sự thay đổi năng suất khóm của nông hộ ở tỉnh Hậu Giang phụ thuộc vào các biến chi phí lao động và số năm kinh nghiệm của nông hộ, còn sự thay đổi lợi nhuận kinh tế của nông hộ phụ thuộc các biến năng suất sản phẩm khi thu hoạch và chi phí lao động. Để phát triển cây khóm ở tỉnh Hậu Giang trong thời gian tới, các cơ quan ban ngành tỉnh cần tập trung phối hợp với các tác nhân trong kênh phân phối để kịp thời tháo gỡ những khó khăn trước mắt, tận dụng những thế mạnh của địa phương để phát huy các cơ hội của thị trường, đồng thời thực hiện một hệ thống các giải pháp đồng bộ nêu trên để cây khóm Hậu Giang thực sự trở thành cây trồng mũi nhọn của tỉnh.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Huỳnh Thị Kim Cúc, 1998. Kỹ thuật trồng khóm theo hướng rau an toàn, Phụ san Khoa học phổ thông, số 418.
- Mai Văn Nam, 2006. Kinh tế lượng. NXB Thống kê
- Lưu Thanh Đức Hải - Võ Thị Thanh Lộc, 2000. Nghiên cứu Marketing ứng dụng trong kinh doanh và kinh tế. NXB Thống Kê.
- Nguyễn Thị Cảnh, (2004). Phương pháp và phương pháp luận nghiên cứu khoa học kinh tế. NXB Đại học Quốc gia TPHCM.
- Sở NN & PTNT tỉnh Hậu Giang. Báo cáo ngành NN & PTNT năm 2007.