

**LIÊN KẾT TRONG NUÔI TRỒNG VÀ TIÊU THỤ CÁ LỒNG
TẠI THỊ TRẤN THUẬN AN, HUYỆN PHÚ VANG,
TỈNH THỪA THIÊN HUẾ**

Nguyễn Trần Tiểu Phụng*, Lê Thị Hoa Sen, Lê Thị Hồng Phương

Trường Đại học Nông Lâm, Đại học Huế.

*Tác giả liên hệ: nguyentrantieuphung@huaf.edu.vn

Nhận bài: 20/02/2020 Hoàn thành phản biện: 19/06/2020 Chấp nhận bài: 27/08/2020

TÓM TẮT

Nghiên cứu này nhằm đánh giá thực trạng liên kết trong nuôi trồng và tiêu thụ cá lồng của nông hộ tại thị trấn Thuận An, huyện Phú Vang, tỉnh Thừa Thiên Huế. Kết quả nghiên cứu cho thấy có 02 loại hình hợp tác liên kết chính của nông hộ trên địa bàn nghiên cứu là hợp tác (liên kết ngang) giữa các hộ tham gia nuôi cá lồng và liên kết dọc giữa hộ nuôi cá lồng với các tác nhân trung gian thông qua chuỗi đó là: “Liên kết giữa đại lý bán giống và các hộ nuôi - Liên kết giữa các hộ nuôi và đại lý thu mua - Liên kết giữa các đại lý thu mua đến người tiêu dùng cuối cùng”. Có 04 yếu tố thúc đẩy và 05 yếu tố hạn chế sự liên kết của nông hộ trong quá trình tiêu thụ cá lồng. Các mối liên kết chỉ mang tính tự phát và hình thành dựa trên sự tin tưởng của các quan hệ thân quen, chưa có tổ hợp tác liên kết cụ thể trong hoạt động nuôi cá lồng ở địa bàn nghiên cứu. Các giải pháp cần thiết lúc này là sự tham gia của chính quyền địa phương trong việc phát triển các mối liên kết, tập huấn nâng cao năng lực cho nông hộ để góp phần tăng thu nhập cho người dân, tạo thương hiệu và giải quyết được vấn đề thị trường cho sản phẩm cá lồng tại thị trấn Thuận An.

Từ khóa: Hợp tác, Liên kết, Nuôi cá lồng, Ven biển Thừa Thiên Huế

**LINKING IN AQUACULTURE AND CAGE FISH CONSUMPTION
IN THUAN AN TOWN, PHU VANG DISTRICT,
THUA THIEN HUE PROVINCE**

Nguyen Tran Tieu Phung*, Le Thi Hoa Sen, Le Thi Hong Phuong

University of Agriculture and Forestry, Hue University.

ABSTRACT

This study aimed to assess the status of linkage in cage culture and consumption of households in Thuan An town, Phu Vang district, Thua Thien Hue province. The research results showed that there were two main types of cooperative cooperation among farmers in the study area such as cooperation (cross-linkage) between households participating in cage fish farming and vertical linkage between cage farming households and intermediary agent through that chain was “The linkage between seed dealers and farmers - the linkage between farmers and buying agent - the linkage between buying agent to the final consumers”. There were 04 motivating factors and 05 factors that limited the households’ linkage during cage fish consumption. The linkage was spontaneous and formed based on trust and familiarity, there was no specific cooperative group in cage fish farming activities in the study area. The necessary solutions were participation of local authorities in developing linkages, training to improve farmers’ capacity to contribute to increasing households incomes for the people, creating brands and solving commercial issues for fish cage products in Thuan An town.

Keywords: Cooperative, Linkage, Cage fish farming, Thua Thien Hue coastal area

1. MỞ ĐẦU

Trong bối cảnh cả nước đang đẩy mạnh tái cơ cấu nhằm đưa ngành Nông nghiệp Việt Nam phát triển và có hướng sản xuất hàng hoá chuyên môn cao, việc liên kết trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm là xu thế tất yếu (Hò Quế Hậu, 2012). Hợp tác, liên kết (HTLK) là nhu cầu trong đời sống xã hội, đặc biệt phổ biến và có ý nghĩa với những nhóm đối tượng yếu thế (Oxfarm, 2014). Hợp tác, liên kết mang những đặc thù khác nhau song điểm chung là nông dân có thể liên kết dưới nhiều hình thức. Phổ biến nhất là hình thức hợp tác (còn gọi liên kết ngang) giữa các tác nhân có sản phẩm, dịch vụ liên quan nhau, có thể sử dụng 01 hệ thống dịch vụ, hệ thống phân phối để gia tăng hiệu quả như liên kết giữa nông dân với nông dân, nông dân với các tổ chức kinh tế nông nghiệp Hợp tác xã, Tổ hợp tác và hình thức Liên kết (liên kết theo chiều dọc) giữa các tác nhân chịu trách nhiệm ở các khâu khác nhau trong chuỗi giá trị như giữa nông dân và doanh nghiệp, giữa các hình thức của tổ chức nông dân (Hợp tác xã, Tổ hợp tác) với Doanh nghiệp. Tuy nhiên, thực tế việc liên kết trong tiêu thụ sản phẩm tại địa phương còn rất hạn chế, chưa hướng đến việc tập trung sản xuất mang tính hàng hoá mặc dù đã có nhiều chính sách về phát triển các hình thức hợp tác đã ra đời song vẫn chưa giải quyết được vấn đề tồn tại (Nguyễn Việt Long và cs., 2016). Nhận thức được tiềm năng của việc liên kết, nghị định 98/2018/NĐ - CP của Chính phủ ra đời về chính sách khuyến khích phát triển HTLK trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm nhằm làm rõ vai trò liên kết của các bên tham gia có sự gắn kết lâu dài và bền vững.

Thị trấn Thuận An, huyện Phú Vang, Thừa Thiên Huế là một trong những xã điểm của tỉnh có tiềm năng phát triển

ngư nghiệp đặc biệt là nuôi cá lồng. Trong những năm qua, hoạt động nuôi cá lồng khá phổ biến tại địa phương được nhiều hộ dân triển khai nuôi trong nhiều năm mang lại hiệu quả nhất định cho nông hộ. Tuy nhiên, thông tin thị trường đầu ra, các mối liên kết trọng tâm không bền vững giữa các tác nhân đang là vấn đề khó khăn đối với tiềm năng sản phẩm cá lồng ngày một cho giá trị kinh tế cao. Bên cạnh đó, việc liên kết không có hợp đồng chính thống là một trong những yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến khả năng kết nối thị trường của sản phẩm cá lồng. Xuất phát từ tình hình thực tế đó, nghiên cứu “Liên kết trong nuôi trồng và tiêu thụ cá lồng” được thực hiện ở địa bàn thị trấn Thuận An - Phú Vang - Thừa Thiên Huế với mục tiêu nghiên cứu nhằm phân tích thực trạng HTLK giữa các nông hộ với các tác nhân trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm cá lồng làm cơ sở xác định giải pháp nâng cao hiệu quả phát triển thị trường cho sản phẩm cá lồng ở địa bàn nghiên cứu.

2. NỘI DUNG VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

2.1. Điểm nghiên cứu và chọn mẫu

Thị trấn Thuận An, huyện Phú Vang, tỉnh Thừa Thiên Huế là một xã ven biển được lựa chọn làm địa bàn nghiên cứu. Có vị trí địa lý thuận lợi cho việc phát triển nuôi trồng thủy sản như nuôi xen ghép tôm, cá, các mô hình cao triều, hạ triều, trắng sáo và tiếp cận thị trường. Phía Bắc giáp với Thị xã Hương Trà thuận tiện cho giao thông đi lại và kết nối giao thương. Phía Đông giáp với đầm phá Tam Giang để nuôi và phát triển các loại cá nước lợ, trong đó nghề nuôi cá lồng giúp ổn định cuộc sống và là nguồn sinh kế chính của người dân tại địa phương.

Phương pháp chọn mẫu phân tầng theo 03 thôn kết hợp với ngẫu nhiên được tiến hành để thu thập số liệu 45 mẫu (hộ)

đại diện được lựa chọn theo 03 thôn của vùng nghiên cứu bao gồm: thôn An Hải 12 mẫu, thôn Hải Tiến 15 mẫu và thôn Hải Bình 18 mẫu. Đây là những địa bàn có quy mô nông hộ nuôi cá lồng lớn chiếm khoảng 60% số hộ nuôi tại địa phương.

2.2. Phương pháp thu thập thông tin

Thông tin thứ cấp được thu thập qua các công trình nghiên cứu tài liệu liên quan đến liên kết trong sản xuất nông nghiệp; các báo cáo kinh tế xã hội của thị trấn Thuận An từ năm 2017 - 2019; các số liệu thống kê hoạt động nuôi cá lồng trong năm 2019.

Thông tin sơ cấp được thu thập qua phỏng vấn sâu 04 người am hiểu là cán bộ nông nghiệp và trưởng thôn An Hải, Hải Tiến và Hải Bình về tình hình nuôi cá lồng tại địa phương, chính sách phát triển HTLK nuôi trồng thủy sản nói chung và sản phẩm cá lồng nói riêng. Phỏng vấn bằng bảng hỏi bán cấu trúc về 45 hộ dân nuôi cá lồng để thu thập những thông tin về diện tích, năng suất và các mối liên kết của người dân tại địa phương cho sản phẩm cá lồng.

2.3. Phương pháp phân tích thông tin

Đề tài sử dụng phương pháp thống kê mô tả để phân tích giá trị định tính và giá trị định lượng. Bao gồm các số liệu được mã hoá và xử lý theo giá trị trung bình (Average); độ lệch chuẩn (Stevd); tỷ lệ phần trăm (%), đếm tần suất xuất hiện của các giá trị (countif) được quản lý trên phần mềm Excel 2010.

Phương pháp thang đo Likert 5 mức độ (1 - Không chặt chẽ đến 5 - Rất chặt

chẽ) (Rennis Likert, 1932) kết hợp phương pháp thống kê mô tả để tính khoảng cách giá trị trung bình của các biến tiêu chí được dùng để đánh giá mức độ liên kết giữa các tác nhân tham gia từ hoạt động sản xuất đến tiêu thụ cá lồng tại địa phương qua 06 tiêu chí. Từ đó có thể khuyến nghị và đề xuất giải pháp phát triển liên kết tại địa phương.

3. KẾT QUẢ VÀ THẢO LUẬN

3.1. Tình hình phát triển nuôi cá lồng ở Thị trấn Thuận An

Hoạt động nuôi cá lồng tại địa phương bắt đầu từ năm 2011 và đến năm 2019 đã có 186 hộ nuôi với 307 lồng, diện tích mặt nước sử dụng trung bình $12m^2$ /hộ. Điều này cho thấy, điều kiện thuận lợi về vị trí địa lý giúp người dân có thể phát triển sinh kế thông qua hoạt động nuôi cá lồng. Bên cạnh đó, những thuận lợi đến từ điều kiện tự nhiên như: ít dịch bệnh, không sử dụng thuốc, vật liệu làm lồng rẻ, cá tăng trưởng nhanh, địa hình rộng rãi, gần cửa biển, nguồn nước ra vào tốt rất thích hợp trong việc nuôi lồng các loại phong phú như cá chẽm, cá diêu hồng, cá dìa, cá bớp, cá vược. Trung bình mỗi hộ nuôi từ 05 đến 06 lồng. Năm 2017 việc xả lũ từ nhà máy thủy điện đã gây thiệt hại đáng kể cho các hộ nuôi, chất lượng cá không tốt, giá thành không cao. Một trong những yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến hiệu quả trong nuôi cá lồng đến từ việc thiếu kiến thức, kỹ năng chăm sóc, của nông hộ thể hiện qua Bảng 1.

Bảng 1. Tình hình tiếp cận kỹ thuật nuôi trồng của hộ trên địa bàn nghiên cứu

| Chỉ tiêu | Số hộ | % |
|--------------------------|-------|-------|
| Từ kinh nghiệm | 35 | 77,78 |
| Học hỏi từ những hộ khác | 6 | 13,33 |
| Tập huấn | 4 | 8,89 |

Nguồn: Phỏng vấn hộ (2019)

Đa số nông hộ đều dựa vào kinh nghiệm tích lũy chiếm 77,78% mà thiếu đi phương pháp, kỹ thuật nuôi hiệu quả. Chính vì thiếu những kiến thức nhất định

nên nông hộ gặp những khó khăn trong các công tác quản lý cũng như ảnh hưởng đến tình hình nuôi cá lồng (Bảng 2).

Bảng 2. Đánh giá về khó khăn khi nuôi cá lồng

| Khó khăn | Số hộ (n = 45) | % | Ghi chú |
|--|----------------|-------|--|
| Khả năng tiếp cận đầu vào trong hoạt động nuôi | 15 | 33,33 | Loại đầu vào như: giống, vật liệu làm lồng, vay vốn, thức ăn |
| Khả năng quản lý của nông hộ | 23 | 51,11 | Quản lý tài chính, thời vụ |
| Thông tin nhu cầu thị trường | 30 | 66,67 | Thông tin giá cả, giá bán, đại lý |
| Khả năng thu hồi vốn | 21 | 46,67 | Khi có dịch bệnh, thiên tai |

Nguồn: Phỏng vấn hộ (2019)

Kết quả Bảng 2 cho thấy có 04 chỉ tiêu về khó khăn chủ yếu đến từ năng lực của nông hộ. Năng lực nông hộ bao gồm: kỹ thuật nuôi (Bảng 1), trình độ văn hoá (Bảng 3). Theo Phạm Lê Thông và cs., (2010) trình độ văn hoá thấp sẽ ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận kỹ thuật và khả năng quản lý khác của nông hộ. Trong đó, khả năng nắm thông tin về nhu cầu thị trường được nông hộ đánh giá khó khăn nhất chiếm 66,67%, bên cạnh đó, nông hộ dễ bị rủi ro khi có thiên tai hay dịch bệnh sẽ rất khó thu hồi vốn ban đầu. Những khó khăn

trên sẽ ảnh hưởng phần nào đến thu nhập của nông hộ trong tương lai.

3.2. Đặc điểm và kết quả nuôi cá lồng của hộ

Chủ hộ là người quyết định đến mọi hoạt động trong gia đình nên các thông tin rất hữu ích để nắm tình hình chung của hộ trong nuôi cá lồng, trong đó thể hiện được khả năng tham gia liên kết với nhau tạo thành cộng đồng đặc trưng là rất cần thiết cho nghiên cứu.

Bảng 3. Một số thông tin của hộ nuôi cá lồng

| Chỉ tiêu (ĐVT) | Giá trị | Ghi chú |
|---|---------------|--------------------------------|
| Tuổi chủ hộ (tuổi) | 48,58 ± 7,34 | |
| Văn hóa chủ hộ (lớp) | 6,378 ± 2,605 | |
| Số khẩu/hộ (người) | 5,13 ± 0,94 | |
| Số lao động/hộ (LĐ) | 3,4 ± 0,76 | 1,49 ± 0,55 LĐ nuôi cá lồng |
| Hộ nghèo (hộ) | 12 | 26,7% tổng số hộ |
| Hộ không nghèo (hộ) | 33 | 73,3% tổng số hộ |
| Số lồng/hộ (lồng) | 6,7 | 3 m x 3 m x 1,5 m |
| Sản lượng cá thu hoạch (tạ/hộ/năm) | 177,7 | Kích thước 1kg/con |
| Tổng thu từ cá lồng (triệu đồng/hộ/năm) | 214,1 | Giá 1tạ/lồng = 32 triệu đồng |
| Chi phí nuôi cá (triệu đồng/hộ/năm) | 83,97 | giống, làm lồng, thức ăn, công |
| Thu nhập cá lồng (triệu đồng/hộ/năm) | 130,13 | 19,4 triệu đồng/lồng |

Đấu ± ký hiệu giá trị độ lệch chuẩn

Nguồn: Phỏng vấn hộ (2019)

Kết quả Bảng 3 cho thấy tuổi trung bình của các chủ hộ vẫn trong tuổi lao động tạo thu nhập tốt. Chủ hộ chủ yếu là nam giới là thế mạnh cho việc nuôi cá lồng hiệu quả. Trình độ học vấn của các chủ hộ nuôi cá lồng nơi đây (từ lớp 6) là tương đối thấp sẽ ảnh hưởng đến khả năng chủ động tìm hiểu kỹ thuật mới trong sản xuất. Số

lao động trong gia đình bình quân trên 03 người chứng tỏ có ít nhất 01 lao động tham gia nuôi cá lồng/hộ. Năm 2019, thu nhập bình quân của nông hộ khoảng 19,4 triệu đồng/lồng. Vì chi phí nuôi khá cao và nông hộ có hạn chế nhất định về năng lực (Bảng 2) nên thu nhập về sản phẩm cá lồng/năm/hộ vẫn chưa cải thiện. Nhưng

nhìn chung, các nông hộ đã có sự liên kết với nhau nên giá bán luôn ổn định và không có sự phá giá.

3.3. Hiện trạng hợp tác (liên kết ngang) trong nuôi cá lồng

Bảng 4. Tình hình liên kết ngang trong nuôi cá lồng tại địa phương

| Hình thức hợp tác | Số hộ (%) | Nội dung hợp tác | Ghi chú |
|----------------------------------|-------------|--|--|
| Hợp tác giữa các hộ nuôi cá lồng | 32 (71,11%) | Hợp tác theo từng vụ, chia sẻ kinh nghiệm nuôi, cách chăm sóc. | Ổn định giá cả, chi phí |
| Hợp tác theo tổ sản xuất | 8 (17,78%) | Thực hiện và giám sát thực hiện quy định nuôi trong vùng. Đối công chăm sóc hoặc thu hoạch môi trường và giá cả nếu cần. | Kiểm soát dịch bệnh, |
| Không tham gia hợp tác | 5 (11,11%) | - | Chủ yếu bán tự phát cho các cơ sở hoặc tại chợ |

Nguồn: Phỏng vấn hộ (2019)

về nguồn vốn hay tư liệu sản xuất dẫn đến 11,11% nông hộ không tham gia liên kết.

Khảo sát tại địa bàn nghiên cứu cho thấy hợp tác (liên kết ngang) thể hiện chủ yếu là liên kết giữa các nông hộ với nhau chiếm 71,11%. Đây là hình thức liên kết dưới dạng trao đổi thông tin về thời tiết, thời vụ và tự phát giữa các nông hộ. Ngoài ra, một số nông hộ nhận thấy rằng việc liên kết thành nhóm trong một vụ nuôi là cần thiết, bởi các nông hộ có thể đối công chăm sóc cho nhau, khi thu hoạch bán cho đại lý được nhanh chóng và đồng bộ hơn.

Hiện tại, địa phương chưa hình thành được các tổ hợp tác hay hợp tác xã có tư cách pháp nhân. Bởi tâm lý nông hộ còn ngại với việc tham gia vào tổ, hoạt động sẽ dễ bị ràng buộc và phải chịu trách nhiệm chung. Hợp tác xã muốn hình thành phải qua nhiều giai đoạn ban đầu và vốn điều lệ để duy trì. Bên cạnh đó, chính quyền địa phương chưa thật sự thúc đẩy, vận động nông hộ và tạo điều kiện cho nông hộ nuôi cá lồng hiệu quả.

Các tổ chức hỗ trợ hợp tác khác cũng liên kết với nông dân nhưng không thường xuyên như chi hội nghề cá gồm 50 thành viên có thể cho các nông hộ vay vốn trong thời gian mới bắt đầu nuôi cá lồng nhưng đa số các nông hộ không lựa chọn vay ở đây vì vốn ban đầu để đầu tư nuôi cá không cao, cho nên hoạt động của chi hội nghề cá chủ yếu phục vụ cho nông hộ có đánh bắt xa bờ. Chi cục thủy sản hàng năm có mở lớp tập huấn an toàn vệ sinh thực phẩm, kỹ thuật nuôi nhưng tập trung tập huấn cho nông hộ điển hình nuôi diện tích lớn và phân bổ kinh phí tập huấn cho những hoạt động nông nghiệp khác.

3.4. Hiện trạng liên kết (liên kết dọc) trong nuôi và tiêu thụ cá lồng

Nhìn chung, liên kết ngang tại địa phương còn khá rời rạc, từ chi phí nuôi trồng, mua giống, hỗ trợ nhau vay vốn các hộ hoàn toàn hoạt động độc lập, không có quỹ tín dụng, không có sự liên kết rõ ràng

Liên kết dọc mỗi liên kết cơ bản trong hoạt động nuôi cá lồng ở thị trấn Thuận An bao gồm: (1) liên kết giữa các đại lý bán giống (tác nhân đầu vào) và các hộ nuôi, (2) liên kết giữa các hộ nuôi đến đại lý thu mua (tác nhân trung gian), (3) liên kết giữa các đại lý thu mua đến người tiêu dùng cuối cùng.

Bảng 5. Tình hình liên kết dọc trong nuôi cá lồng tại địa phương

| Nội dung liên kết | Số hộ | Số đại lý | Hình thức liên kết/cam kết |
|--|-------|-----------|---|
| Cung cấp (đại lý) bán cá giống cho nông hộ | 43 | 2 | - Thỏa thuận giữa 2 cá nhân không có văn bản (1 vụ/lần) - Cam kết mua bán lâu dài dựa trên sự tin tưởng. |
| Cung cấp (đại lý) bán thức ăn nuôi cá | 39 | 5 | - Mua bán trực tiếp. - Không có hợp đồng - Cam kết cá tươi sạch, không chết. Bán giá cố định không đổi. - Đại lý bán cá cùng địa phương. |
| Cung ứng (hộ) và (đại lý) tiêu thụ sản phẩm cá | 40 | 2 | - Mua bán trực tiếp. - Đại lý thu mua 1 lượt tất cả các lồng của nông hộ/vụ - Không có hợp đồng kinh tế - Đại lý là người địa phương |
| Cung ứng (hộ) và (hộ) tiêu thụ sản phẩm cá tại chợ | 17 | Nhiều hộ | - Mua bán trực tiếp - Không có hợp đồng - Hộ mua là người quen, người địa phương. |

Nguồn: Phỏng vấn hộ (2019)

Kết quả ở Bảng 5 cho thấy mỗi liên kết dọc theo chuỗi giữa các nông hộ với đại lý bán giống, đại lý thu mua và đại lý bán thức ăn lần lượt chiếm 43/45 hộ; 39/45 hộ và 40/45 hộ tham gia và bán tại chợ có 17/45 hộ tham gia. Điều này cho thấy nguồn thu của nông hộ từ đại lý thu mua là chủ yếu và số đông đều lựa chọn mua cố định nguồn giống tại địa phương trong nhiều năm.

Các nông hộ lựa chọn liên kết với đại lý thu mua bởi đại lý là người tại địa phương nên mối quan hệ khá gần gũi. Mỗi liên kết này hiện nay tại các địa phương khá phổ biến, bởi dựa trên sự quen biết hình thành sự tin tưởng và cam kết nên nông hộ có sự an tâm mà không cần hợp đồng kinh tế. Tuy nhiên, chính liên kết này lại gây ra sự cản trở lớn cho nông hộ về thông tin thị trường. Thực tế, nông hộ có khả năng liên kết qua nhiều kênh để có thể lựa chọn cung ứng và tự do thị trường của mình. Khả năng tham gia liên kết giữa các tác nhân trong chuỗi thể hiện qua Sơ đồ 1.

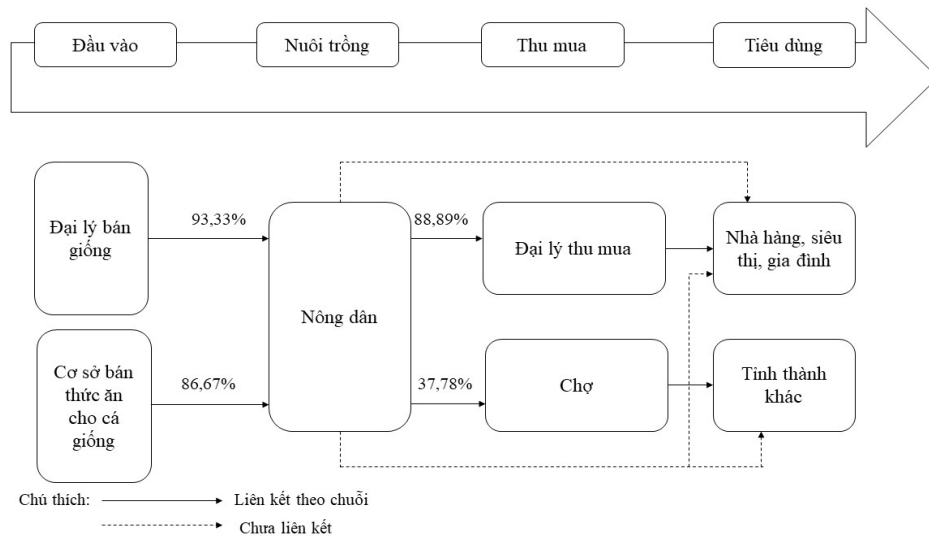
Sơ đồ 1 thể hiện các tác nhân tham gia liên kết trực tiếp với nông hộ thông qua kênh:

Thứ nhất là liên kết đầu vào giữa nông hộ với đại lý bán giống trên địa bàn (93,33%). Vì là người trong địa phương

nên mỗi vụ cam kết thông qua hình thức mua bán trực tiếp.

Thứ hai là liên kết giữa nông hộ và đại lý thu mua 88,89%. Đại lý thu mua sẽ độc quyền cho tất cả các lồng cá của nông hộ khi đến mùa thu hoạch. Đối với cá tươi họ sẽ mua với giá 70.000 đồng/con, tuy nhiên, nếu cá chết do yếu tố thời tiết họ vẫn sẽ mua với giá 50.000 đồng/con. Vì thế, các hộ dân rất yên tâm mặc dù hình thức mua bán chỉ hợp đồng bằng miệng, không có ràng buộc pháp lý nào. Điều này về lâu dài rất khó khăn cho hộ nuôi trồng bởi một khi đại lý không liên kết nữa nông hộ sẽ khó tìm đầu ra cho sản phẩm cá lồng trong thời gian nhất định. Một số ít hộ dân chọn thêm kênh tiêu thụ đó chính là chợ. Chợ là nơi buôn bán và trao đổi sản phẩm đa dạng, tuy nhiên, theo đánh giá người dân, giá tại chợ không cao bằng giá bán cho đại lý.

Qua sơ đồ ta thấy, nông hộ mặc dù nuôi nhiều giống đa dạng nhưng vẫn rất ít thị trường để tiêu thụ. Nông hộ hoàn toàn không có liên kết nào với người tiêu dùng sử dụng trong nhà hàng, siêu thị, chưa có thông tin về nhu cầu ở tỉnh thành khác. Nếu cá không tiêu thụ hết sẽ mang ra chợ bán với giá bán theo mùa.



Nguồn: Phỏng vấn hộ (2019)

Sơ đồ 1. Mọi liên kết giữa các tác nhân trong chuỗi nuôi trồng và tiêu thụ cá lồng
3.5. Đánh giá của nông hộ về mức độ liên kết giữa các tác nhân tham gia

Thang đo Likert 5 cấp độ được dùng để đánh giá mức độ liên kết giữa các tác nhân qua 06 tiêu chí. Dùng phương pháp

thống kê mô tả tính giá trị trung bình xác định mức độ liên kết dựa vào giá trị khoảng cách. Kết quả phân tích số liệu được trình bày ở Bảng 6.

Bảng 6. Mức độ liên kết giữa các tác nhân tham gia liên kết

| Hình thức | Nội dung liên kết | Giá trị | Mức độ |
|----------------|--|-------------|-------------|
| Liên kết ngang | Giữa nông hộ - nông hộ | 2,69 ± 0,95 | Chặt chẽ |
| | Giữa nông hộ - tổ sản xuất | 1,93 ± 0,65 | Ít chặt chẽ |
| Liên kết dọc | Giữa đại lý bán giống - nông hộ | 3,38 ± 0,54 | Chặt chẽ |
| | Giữa đại lý bán thức ăn cho cá - nông hộ | 2,27 ± 0,78 | Ít chặt chẽ |
| | Giữa nông hộ - đại lý thu mua | 3,16 ± 0,61 | Chặt chẽ |
| | Giữa nông hộ - người tiêu dùng | 1,82 ± 0,69 | Ít chặt chẽ |

Dấu ± ký hiệu giá trị độ lệch chuẩn

Nguồn: Phỏng vấn hộ (2019)

Kết quả Bảng 6 cho thấy, đa số nông hộ đều đánh giá liên kết giữa nông hộ - nông hộ trong liên kết ngang, liên kết giữa đại lý bán giống - nông hộ - đại lý thu mua trong liên kết dọc đều có mỗi liên kết chặt chẽ (2,61 - 3,4). Họ cho rằng sự tin tưởng lẫn nhau sẽ tạo mối quan hệ tốt và lâu dài, nhưng chưa hoàn toàn tin tưởng để đánh giá sự bền vững. Bên cạnh đó, liên kết nông hộ - tổ sản xuất hay liên kết đại lý bán thức ăn - nông hộ, liên kết nông hộ - người tiêu dùng là ít chặt chẽ (1,81 - 2,6)

bởi vì các liên kết này chỉ mang tính chất thời vụ và ít có sự tương tác hay mối quan hệ thân thiết nào.

Vì vậy, các kết quả cho thấy có sự liên kết giữa các tác nhân nhưng không mỗi liên kết nào tại địa phương là khá chặt chẽ hoặc rất chặt chẽ vì không có hợp đồng kinh tế. Mọi mối quan hệ thân quen hay các mối liên kết đều có hợp đồng pháp lý sẽ dễ dàng hợp tác lâu dài và ổn định.

3.6. Ý kiến của hộ đánh giá hiện trạng và kết quả hợp tác, liên kết trong nuôi cá lồng

Bảng 7. Đánh giá về hiện trạng hợp tác liên kết trong nuôi và tiêu thụ cá lồng tại địa phương

| Chi tiêu | Số hộ | % hộ | Ghi chú |
|--|-------|-------|--|
| Yếu tố thúc đẩy liên kết | | | |
| Nguồn giống uy tín | 10 | 22,22 | |
| Đại lý thu mua là người trong vùng | 27 | 60 | |
| Lấy giống cùng một nơi | 33 | 73,33 | |
| Bán sản phẩm cho một đại lý cố định | 21 | 46,67 | |
| Yếu tố hạn chế liên kết | | | |
| Ràng buộc thời gian thu hoạch | 3 | 6,67 | Có thể bán theo từng tháng |
| Kênh thông tin ít | 12 | 26,67 | |
| Hợp đồng bằng miệng | 30 | 66,67 | |
| Lấy giống cùng một nơi | 12 | 26,67 | |
| Bán cho một đại lý cố định | 24 | 53,33 | Chỉ có 02 đại lý thu mua |
| Giải pháp hỗ trợ HTLK | | | |
| Thành lập tổ hợp tác nuôi cá lồng | 35 | 77,78 | Hoạt động lâu dài, ổn định |
| Hình thành các hợp đồng thu mua cá lồng với đại lý | 43 | 95,55 | Hình thành hợp đồng kinh tế, rõ ràng |
| Mở lớp tập huấn về HTLK nuôi cá lồng | 28 | 62,22 | Nâng cao năng lực quản lý cho nông hộ |
| Phát triển các kênh dịch vụ thông tin nuôi cá lồng | 41 | 91,11 | Chính quyền hỗ trợ thông tin cho nông hộ |

Kết quả Bảng 7 cho thấy, có 04 yếu tố thúc đẩy và 05 yếu tố hạn chế quá trình thực hiện liên kết. Tuy nhiên, có 02 yếu tố là lấy giống cùng một nơi và bán cho đại lý cố định được nông hộ nhận xét vừa mang yếu tố thúc đẩy lại vừa hạn chế. Việc lấy giống cùng một nơi là sự liên kết đặc trưng của nông hộ tại địa phương nhận xét lợi ích chiếm 73,33%, tuy nhiên 26,67% nhận xét bất lợi bởi việc lấy giống chỉ một nơi khiến nguồn giống ít đa dạng, phong phú. Các nông hộ muốn nhiều nguồn giống hơn để có thể phát triển kinh tế cho gia đình.

Cùng bán cho một đại lý là người trong vùng là một thuận lợi được người dân đánh giá cao. Tuy nhiên, nông hộ cho rằng, việc chỉ bán cho một đại lý thu mua như đã phân tích ở Sơ đồ 1 cho thấy các nông hộ rất ít thông tin về kênh tiêu thụ cũng như lựa chọn tin tưởng đại lý thu mua không qua hợp đồng kinh tế. Nếu rủi ro xảy ra nông hộ rất khó để tìm đầu ra cho sản phẩm của mình.

Ngoài ra, còn 03 yếu tố hạn chế đó là thời gian thu hoạch bị ràng buộc bởi đại

Nguồn: Phòng vấn hộ (2019)
lý thu mua, nông hộ có ít thông tin về kênh tiêu thụ, chỉ có thể mua bán qua đại lý thu mua, hợp đồng bằng miệng. Trong đó, hợp đồng không giấy tờ cam kết được hộ dân đánh giá rủi ro nhất chiếm 66,67%. Việc có quá ít kênh thông tin khiến nông hộ không có định hướng cho tương lai được đánh giá hạn chế chiếm 26,67%.

Qua đó, ta thấy rằng, các mối liên kết mặc dù lâu dài nhưng không có ràng buộc về pháp lý cũng khiến người dân thấy dễ bị rủi ro, nhất đối với tình hình phát triển kinh tế - xã hội ngày nay. Trên cơ sở những kết quả nghiên cứu, nhóm tác giả đã tiến hành đề xuất một số giải pháp góp phần nâng cao hiệu quả liên kết thông qua những nghiên cứu liên quan về nhu cầu liên kết của nông hộ, tuy nhiên có 04 giải pháp được người dân đánh giá phù hợp trong bối cảnh tại địa phương. Có 95,55% hộ đồng ý với việc hình thành hợp đồng thu mua cá lồng với đại lý, bởi nghiên cứu chỉ ra rằng khi có hợp đồng thì các bên liên kết sẽ thực hiện đúng nhiệm vụ của mình. Kênh thông tin tiêu thụ được 91,11%

người dân quan tâm, bởi trong xu thế hiện nay việc có nhiều thông tin thị trường sẽ chiếm ưu thế nhất định. Việc thành lập được tổ hợp tác cá lồng chiếm 77,78%, liên kết tạo thành nhóm sản xuất sẽ thúc đẩy việc hợp tác, chia sẻ kinh nghiệm, giảm chi phí đầu vào hay giảm những rủi ro phát sinh khác như thời tiết, dịch bệnh, thị trường tiêu thụ. Ngoài ra, nông hộ còn mong muốn mở các lớp tập huấn về cách chăm sóc và vệ sinh lồng và hướng đến VietGAP.

4. KẾT LUẬN

Nuôi cá lồng tại thị trấn Thuận An, huyện Phú Vang, tỉnh Thừa Thiên Huế là nguồn tạo thu nhập lớn cho người dân với địa hình thuận lợi thích hợp nuôi trồng một số loại cá nước lợ có giá trị kinh tế cao. Nghiên cứu cho thấy liên kết được thể hiện qua sự hợp tác (liên kết ngang) giữa các nông hộ với nhau ở mức độ chia sẻ thông tin, một vài nông hộ liên kết thành nhóm để đổi công cho nhau, bên cạnh đó vẫn có hộ không tham gia liên kết. Các mối liên kết giữa nông hộ với nhau, giữa đại lý giống - nông hộ - đại lý thu mua chủ yếu dựa vào sự tin tưởng trên quan hệ thân quen trong vùng nên được hộ đánh giá liên kết chặt chẽ, tuy nhiên, rất cần sự hỗ trợ từ chính quyền để liên kết chặt chẽ hơn nữa bằng việc hình thành được tổ, nhóm nhất định và xây dựng hợp đồng chính thức giữa các bên tham gia. Việc chi liên kết với đại lý thu mua làm các nông hộ bị hạn chế nhiều kênh thông tin và khả năng làm việc với các đối tác khác không hiệu quả. Trong xu thế phát triển kinh tế nông nghiệp thì hợp tác liên kết là vô cùng cần thiết. Các nông hộ vẫn tiếp tục duy trì mối liên kết hiện tại, đồng thời chính quyền địa phương cần quan tâm hơn đến thị trường cho sản phẩm cá lồng, tìm hiểu các kênh tiêu thụ khác, hỗ trợ và đảm bảo đầu ra sản phẩm cho nông hộ. Các sản phẩm cá lồng được nuôi trong điều kiện thuận lợi, có kỹ thuật chăm sóc, vệ sinh lồng tốt sẽ dần phát triển sản phẩm theo mô hình VietGAP. Từ đó, hình thành mạng lưới liên kết lâu dài, ổn định và quảng bá sản

phẩm cá lồng VietGAP mang thương hiệu đảm bảo chất lượng đến tay nhiều người tiêu dùng trong tương lai.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Tài liệu tiếng Việt

Lê Thanh Sang và Nguyễn Đăng Minh Thảo. (2014). Liên kết trong sản xuất và tiêu thụ tôm xã Tân Duyệt, huyện Đầm Dơi, tỉnh Cà Mau. *Tạp chí Khoa học Xã hội thành phố Hồ Chí Minh*, 1(197), 22 - 35.

Oxfarm. (2014). *Hợp tác liên kết nông dân trong sản xuất nông nghiệp theo tiếp cận thúc đẩy quyền, tiếng nói, lựa chọn của nông dân: Hiện trạng, khuyến nghị chính sách*. Khai thác từ

https://www.oxfamblogs.org/vietnam/wp-content/uploads/2009/03/Oxfam_Bao-cao-GROW-ve-Lien-ket-nong-dan_Vie.pdf

Nguyễn Thị Dương Nga. (2017). *Giải pháp tăng cường liên kết trong tiêu thụ một số sản phẩm nông nghiệp thủy sản chủ yếu tại tỉnh Ninh Bình*. Hà Nội: Khoa kinh tế và phát triển nông thôn - Học viện nông nghiệp Việt Nam.

Hồ Quế Hậu. (2012). *Liên kết giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân ở Việt Nam*. Luận án Tiến sĩ, Trường Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà nội.

Nguyễn Việt Long và Trần Đức Viên. (2016). Thúc đẩy liên kết với người sản xuất trong nông nghiệp. *Tạp chí Tia Sáng, Ấn phẩm báo khoa học và phát triển Bộ Khoa học và Công nghệ*, (1).

Phạm Lê Thông, Huỳnh Việt Khải, Tống Yên Dân, Huỳnh Thị Đan Xuân và Khổng Tiến Dũng. (2010). *Phân phối hiệu quả kỹ thuật, phân phối và kinh tế của việc sản xuất lúa ở Đồng bằng sông Cửu Long*. Đề tài khoa học cấp Bộ, trường Đại học Cần Thơ

2. Tài liệu tiếng nước ngoài

Likert, R. (1932). A technique for the Measurement of Attitudes. *Archives of Psychology*, (140), 5 - 55.