



MỐI LIÊN KẾT TRONG SẢN XUẤT VÀ TIÊU THỤ RAU MÀU TẠI PHƯỜNG HƯƠNG CHỮ, THỊ XÃ HƯƠNG TRÀ, TỈNH THỪA THIÊN HUẾ

Trần Cao Úy*, Nguyễn Thị Thu Thảo

Trường Đại học Nông Lâm, Đại học Huế

Tóm tắt: Nghiên cứu này nhằm đánh giá thực trạng và tìm hiểu nhu cầu liên kết trong sản xuất và tiêu thụ rau màu ở phường Hương Chũ, thị xã Hương Trà, tỉnh Thừa Thiên Huế. Các thông tin, số liệu sơ cấp của nghiên cứu được thu thập qua phỏng vấn sâu, thảo luận nhóm và phỏng vấn 40 hộ sản xuất, 7 hộ thu gom bằng bảng hỏi bán cấu trúc. Kết quả nghiên cứu cho thấy các mối liên kết giữa nông dân với nông dân, nông dân với các đối tác vẫn còn khá lỏng lẻo và mang tính tự phát, chưa có các tổ chức hợp tác liên kết trong nông dân, các hoạt động mua bán không qua hợp đồng hoặc chỉ bằng hợp đồng miệng đang xảy ra phổ biến trên địa bàn nghiên cứu. Sự tham gia của chính quyền địa phương và các bên liên quan trong việc hỗ trợ hình thành hợp tác xã hoặc tổ hợp tác sản xuất để tiến tới xây dựng các hợp đồng tiêu thụ với các đối tác bên ngoài đang là giải pháp cần thiết cho sản xuất và tiêu thụ rau màu ở Hương Chũ. Điều này cũng đồng thời góp phần đáp ứng nguyện vọng của đa số hộ sản xuất rau trên địa bàn phường hiện nay.

Từ khóa: liên kết, rau màu, sản xuất, tiêu thụ, Hương Chũ, Thừa Thiên Huế

1 Đặt vấn đề

Trong xu thế phát triển sản xuất nông nghiệp theo hướng hàng hóa, đa dạng hóa về cơ cấu sản phẩm, liên kết trong các hoạt động sản xuất và liên kết giữa sản xuất với thị trường đang là nhu cầu tất yếu. Các mối liên kết này là cơ sở để tạo ra sự ổn định trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm, nâng cao thu nhập cho người nông dân, tăng vị thế kinh tế và năng lực cạnh tranh của hộ nông dân trong một nền sản xuất mở cửa hiện nay [3, 5].

Vai trò của mối liên kết trong sản xuất và tiêu thụ nông sản đã được đặt ra từ năm 2002 với Quyết định 80/2002/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ về khuyến khích tiêu thụ nông sản thông qua hợp đồng. Tiếp theo đó là chính sách hỗ trợ, thúc đẩy việc thực hiện: chỉ thị 25/2008/CT-TTg về việc tăng cường chỉ đạo tiêu thụ nông sản thông qua hợp đồng. Tuy nhiên, mối liên kết trong sản xuất và tiêu thụ nông sản vẫn chưa thật chặt chẽ như mong muốn, các mối liên kết dọc và ngang hình thành và phát triển khó khăn [8].

Để khắc phục tình trạng khó khăn trong liên kết, tiêu thụ nông sản, ngày 13/06/2013 Thủ tướng Chính phủ đã ký Chỉ thị 1965/CT-BNN-TT về việc đẩy mạnh liên kết trong sản xuất, tiêu thụ trong sản xuất nông nghiệp. Thực hiện tinh thần đó, tỉnh Thừa Thiên Huế đã có chỉ đạo tích cực, xây dựng nhiều chương trình, đề án thực hiện khuyến khích và tăng cường các hoạt động liên kết, nhằm tháo gỡ khó khăn cho người dân, nâng giá trị sản xuất nông nghiệp.

Trong các địa phương của tỉnh Thừa Thiên Huế, phường Hương Chũ thuộc thị xã Hương Trà là một trong những địa bàn có truyền thống và điều kiện phát triển cây hàng

* Liên hệ: trancaouy@huaf.edu.vn

hóa, đặc biệt là cây rau màu. Sản xuất rau màu ở Hương Chũ đã bắt đầu từ đầu những năm 2000 xuất phát từ chủ trương chuyển đổi cơ cấu cây trồng của chính quyền địa phương. Tại thời điểm đó nhận thấy địa bàn phường Hương Chũ có điều kiện thuận lợi phát triển các loại cây rau màu, UBND phường Hương Chũ đã tiến hành chuyển đổi cơ cấu cây trồng, mở rộng diện tích trồng cây rau màu để thay thế cho cây lúa và một số cây hoa màu khác. Đến năm 2007, phường bắt đầu thực hiện chủ trương “dồn điền đổi thửa”, chú trọng sản xuất hàng hóa, giảm diện tích cây trồng năng suất thấp và tăng diện tích trồng rau màu. Trong những năm đầu diện tích rau màu trên địa bàn phường duy trì khoảng 23 ha, sau một thời gian thực hiện chuyển đổi, đến năm 2012 diện tích rau màu ở địa phương đã đạt 64,8 ha và đến nay là 67,7 ha.

Diện tích sản xuất rau ở Hương Chũ tăng lên qua các năm, tuy vậy mối liên kết trong sản xuất và tiêu thụ rau màu tại địa phương chưa được chú trọng, các mối liên kết vẫn chưa thực sự rõ ràng, nông dân vẫn còn nhiều lo ngại về sự bấp bênh của thị trường đầu vào và đầu ra. Xuất phát từ tình hình thực tế đó nghiên cứu “Đánh giá mối liên kết thị trường trong sản xuất và tiêu thụ một số loại cây rau màu tại phường Hương Chũ - Hương Trà - Thừa Thiên Huế” đã được thực hiện với mục đích nhằm khảo sát hoạt động sản xuất, đánh giá thực trạng và tìm hiểu nhu cầu liên kết trong sản xuất rau màu, từ đó làm cơ sở cho các cơ quan chức năng xem xét và thực hiện các giải pháp can thiệp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất rau màu trên địa bàn nghiên cứu.

2 Vật liệu và phương pháp nghiên cứu

2.1 Nguồn thông tin

Thông tin sử dụng cho nghiên cứu này được thu thập từ nguồn thứ cấp và sơ cấp. Các thông tin thứ cấp được thu thập qua các báo cáo, các số liệu thống kê của UBND phường Hương Chũ và thị xã Hương Trà liên quan đến hoạt động sản xuất rau trên địa bàn trong năm 2015. Thông tin sơ cấp được thu thập thông qua các phỏng vấn sâu người am hiểu, thảo luận nhóm và phỏng vấn đại diện hộ sản xuất được tiến hành vào năm 2016. Trong đó, nghiên cứu đã tiến hành 1 phỏng vấn sâu với cán bộ phụ trách nông nghiệp phường; 1 thảo luận nhóm với các nông dân nông cốt; phỏng vấn 40 hộ trồng rau và phỏng vấn 7 người thu mua rau màu trên địa bàn phường. Nội dung phỏng vấn sâu tập trung vào biến động diện tích, năng suất, đặc điểm hoạt động sản xuất và tiêu thụ rau màu trên địa bàn phường. Thảo luận nhóm nhằm thu thập các thông tin liên quan đến hoạt động liên kết đầu vào, đầu ra và các biểu hiện của mối liên kết trong sản xuất và tiêu thụ rau màu ở Hương Chũ. Trong khi đó, phỏng vấn hộ nhằm thu thập các thông tin liên quan đến hoạt động sản xuất và tiêu thụ rau màu của nông hộ cũng như sự tham gia của hộ vào các hoạt động liên kết và chia sẻ các thông tin về thị trường đầu vào và đầu ra.

2.2 Phương pháp phân tích và xử lý thông tin

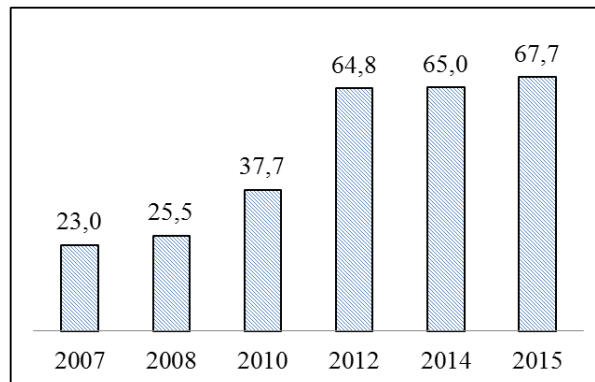
Các thông tin từ phỏng vấn sâu và thảo luận nhóm và một số thông tin từ phỏng vấn hộ liên quan đến quá trình phát triển sản xuất rau trên địa bàn nghiên cứu, đặc điểm các mối liên kết trong sản xuất và tiêu thụ rau màu... đã được tổng hợp và phân tích bằng phương pháp

phân tích định tính. Thông tin về đặc điểm hộ sản xuất, thực trạng sản xuất và liên kết tiêu thụ rau màu của hộ được mã hóa và phân tích định lượng qua phần mềm Excel và SPSS với các đại lượng phân tích chủ yếu gồm: giá trị trung bình, độ lệch chuẩn và tỷ lệ phần trăm (%).

3 Kết quả nghiên cứu và thảo luận

3.1 Tình hình sản xuất rau màu tại phường Hương Chữ

Theo số liệu thống kê qua các năm của UBND phường Hương Chữ, diện tích rau trên địa bàn phường đã tăng lên khá nhanh. Từ năm 2007-2015, diện tích rau trên toàn phường đã tăng lên gần 3 lần, từ 23 ha năm 2007 lên 67,7 ha năm 2015 (Biểu đồ 1). Kết quả phỏng vấn sâu cho thấy sự tăng lên về diện tích này nằm trong định hướng về chuyển đổi cơ cấu cây trồng, vật nuôi của phường. Các diện tích lúa và rau màu kém hiệu quả, không chủ động nước đã được UBND phường khuyến khích chuyển đổi sang trồng rau màu nhằm mang lại hiệu quả kinh tế cao hơn. Bên cạnh đó, mô hình rau cũng nhanh chóng được nhân rộng do các hộ thấy được hiệu quả và những ưu điểm của sản xuất rau so với các hoạt động sản xuất trước đó như: sản xuất rau đòi hỏi chi phí đầu tư thấp hơn, lao động ít nặng nhọc hơn và đặc biệt, sản xuất rau mang lại nguồn thu hàng ngày đều đặn hơn cho hộ gia đình...



Biểu đồ 1. Diện tích đất trồng rau qua các năm trên địa bàn phường Hương Chữ, ĐVT: ha
(Nguồn: phỏng vấn sâu, 2016)

Đến nay trên địa bàn toàn phường có khoảng hơn 200 hộ tham gia sản xuất rau và đồng thời đã hình thành được vùng sản xuất tập trung chuyên canh khoảng 30 ha với các loại rau màu có giá trị kinh tế cao như hành lá, cải, xà lách và rau thơm... Riêng cây “kiệu”, trước đây được xem là đặc sản của vùng rau nhờ mùi vị đặc trưng thơm ngon, được người mua ưa chuộng, nhất là những dịp trước Tết, nhưng những năm gần đây diện tích kiệu có xu hướng giảm xuống do chu kỳ sản xuất của kiệu dài hơn (khoảng 3-4 tháng) so với các loại hành, cải (khoảng 1 tháng). (Nguồn: phỏng vấn sâu, 2016).

Diện tích trồng từng loại rau màu khá phân tán tùy theo nông hộ và theo vụ sản xuất, do đó chưa có số liệu thống kê đầy đủ diện tích gieo trồng từng loại rau trên toàn địa bàn phường.

Cơ cấu diện tích các loại rau màu chính chỉ có thể phản ánh qua số liệu điều tra phỏng vấn hộ, kết quả thể hiện ở bảng 1.

Bảng 1. Diện tích gieo trồng các loại rau năm 2015 của các nông hộ

(ĐVT: m²)

Loại rau	Số hộ trồng	Diện tích trung bình	Độ lệch
Hành lá	40	477,25	366,75
Cải	15	703,33	179,75
Xà lách	9	583,33	134,63
Rau thom	11	242,31	109,63

(Nguồn: phỏng vấn hộ, 2016)

Kết quả cho thấy hầu hết các hộ khảo sát đều trồng hành lá với trung bình diện tích khoảng gần 480 m²/hộ, độ dao động giá trị trung bình diện tích loại rau này cũng tương đối lớn ($\pm 366,75$ m²). Cải và xà lách có số hộ trồng ít hơn, lần lượt là 15 hộ và 9 hộ, nhưng diện tích trồng trung bình của 2 loại rau màu này cao hơn so với hành lá, lần lượt khoảng 700 m² và 580 m²/hộ (độ lệch chuẩn tương ứng 179,75 m² và 134,63 m²). Trong khi đó, chỉ có 11 hộ trồng rau thom với diện tích trồng trung bình chỉ khoảng 242 m²/hộ ($\pm 109,63$ m²).

Số lứa trồng đối với từng loại cây rau màu tương đối khác nhau, trong đó cải, xà lách và hành lá là những loại rau màu trồng và thu hoạch 1 lần do đó đã được trồng tương đối đều đặn, trung bình từ 3 lứa/năm đến 4 lứa/năm. Trong khi đó, rau thom chỉ được trồng từ 1 vụ/năm đến 2 vụ/năm do đây là loại rau màu có thể thu hoạch nhiều lần sau mỗi lần trồng. Sự dao động về giá trị trung bình số lứa trồng/năm của cây rau cải cao hơn so với các loại rau khác ($\pm 1,22$ lứa) do loại rau này có thể cho thu hoạch ở nhiều giai đoạn khác nhau, tùy theo nhu cầu của thị trường để thu hoạch sớm hoặc muộn (Bảng 2).

Bảng 2. Số lứa trồng/năm của một số cây rau màu chính

(ĐVT: lứa/năm)

	Số hộ trồng	Số lứa trồng TB	Độ lệch
Hành lá	40	3,40	0,81
Cải	15	4,80	1,22
Xà lách	9	3,53	0,64
Rau thom	11	1,23	0,44

(Nguồn: phỏng vấn hộ, 2016)

Theo các hộ sản xuất, việc lựa chọn loại rau màu để sản xuất phụ thuộc vào nhiều yếu tố như thời tiết, nhu cầu thị trường, kinh nghiệm sản xuất và đặc biệt là chi phí đầu tư cho sản xuất và lợi nhuận thu được. Bảng 3 thể hiện chi phí và lợi nhuận của một số loại rau màu chính trong năm 2015 của hộ khảo sát.

Bảng 3. Chi phí và lợi nhuận/sào/năm của một số cây rau màu chính của hộ

(ĐVT: triệu đồng/sào/năm)

Loại rau màu	Số hộ trồng	Chi phí		Lợi nhuận	
		Trung bình	Độ lệch	Trung bình	Độ lệch
Hành lá	40	1,815	1,322	13,669	9,268
Cải	15	0,633	0,499	11,117	6,287
Xà lách	9	0,229	0,266	5,380	3,414
Rau thom	11	0,729	0,288	10,481	3,839

(Nguồn: phỏng vấn hộ, 2016)

Kết quả cho thấy, hành lá tuy có chi phí cao nhưng cũng mang lại lợi nhuận cao hơn so với các loại rau màu khác, trung bình mỗi năm hộ thu được lợi nhuận 13,669 triệu đồng từ 1 sào hành lá ($\pm 9,268$ triệu đồng), cao nhất trong số các loại cây rau màu do đó 100 % các hộ được khảo sát đã trồng loại rau này. Tương tự đối với cải và rau thom khi chi phí thấp, nhưng lợi nhuận/sào/năm khá cao, lần lượt là 11,113 \pm 6,287 triệu đồng/sào và 10,481 \pm 3,839 triệu đồng. Tuy nhiên nếu so sánh với hành lá, kỹ thuật trồng đòi hỏi khắt khe hơn và sử dụng nhiều công lao động hơn, do đó chỉ có một số hộ nhất định trồng 2 loại rau màu này. Riêng xà lách chi phí thấp nhưng lợi nhuận không cao (5,380 \pm 3,414 triệu đồng) do loại rau này khó trồng và thường hay xảy ra các loại nấm bệnh trong điều kiện thời tiết ở miền Trung, đây cũng chính là lý do chỉ có 9/40 hộ khảo sát trồng loại rau này.

3.2 Thực trạng liên kết đầu vào trong sản xuất rau màu ở Hương Chũ

Hình thức liên kết ngang

Liên kết ngang được hiểu là hình thức liên kết mà trong đó mỗi tổ chức hay cá nhân tham gia là một đơn vị hoạt động độc lập nhưng có mối quan hệ với nhau thông qua một bộ máy kiểm soát chung. Trong liên kết này, mỗi thành viên tham gia có sản phẩm hoặc dịch vụ cạnh tranh nhau nhưng họ liên kết lại để nâng cao khả năng cạnh tranh cho từng thành viên nhờ phát huy tính lợi ích kinh tế nhờ quy mô của tổ chức kinh tế.

Khảo sát ở phường Hương Chũ cho thấy liên kết ngang chỉ tồn tại giữa những người nông dân và nông dân. Các đối tác khác trong chuỗi giá trị như những người bán buôn, những người bán lẻ hầu như không hình thành liên kết với nhau, chủ yếu thu mua riêng lẻ và thậm chí còn cạnh tranh nhau về giá mua, giá bán.

Đối với mỗi liên kết nông dân – nông dân, tuy có liên kết, nhưng hình thức liên kết cũng không thực sự chặt chẽ. Tồn tại của liên kết chỉ là các mối quan hệ trao đổi thông tin, trao đổi các nguồn lực đầu vào cho sản xuất một cách riêng lẻ và tự phát giữa các nông hộ, chưa hình thành được các mô hình liên kết dưới hình thức hợp tác xã, tổ hợp tác rau như ở các địa phương khác trong tỉnh Thừa Thiên Huế nhằm nâng cao hiệu quả tổ chức sản xuất và phát triển chuỗi

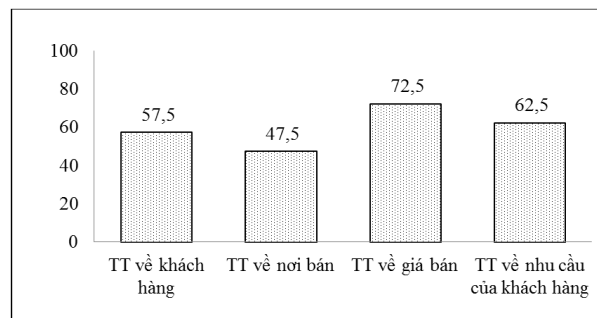
rau trên địa bàn hiệu quả hơn. Bên cạnh đó, so với kết quả nghiên cứu cùng chủ đề của tác giả Bùi Thị Hoa tại Ninh Giang – Hải Dương [2] thì các biểu hiện của liên kết ngang ở Hương Chũ tuy có đa dạng hơn, với nhiều hình thức trao đổi, chia sẻ giữa những người sản xuất..., nhưng ngoài hình thức trao đổi chia sẻ thông tin thị trường và kiến thức kỹ thuật có tỷ lệ hộ tham gia cao, các hình thức khác đều có tỷ lệ hộ tham gia khá thấp (Bảng 4).

Bảng 4. Tình hình tham gia liên kết của hộ trồng rau màu ($n = 40$)

Nội dung liên kết	Số lượng (hộ)	Tỷ lệ (%)
Trao đổi, chia sẻ thông tin thị trường	40	100,0
Trao đổi, chia sẻ kiến thức kỹ thuật	30	75,0
Chia sẻ hạt giống	13	32,5
Chia sẻ phân bón	8	17,5
Chia sẻ thông tin thời vụ	12	27,5
Trao đổi thông tin về thời tiết	27	65,7
Chia sẻ vốn sản xuất	12	27,5

(Nguồn: phỏng vấn hộ, 2016)

Bảng 4 cho thấy các thông tin thị trường luôn được hộ sản xuất rất quan tâm và chia sẻ với nhau ở mọi thời điểm với 100 % các hộ khảo sát đều trao đổi, chia sẻ nguồn thông tin này. Khảo sát cho thấy trước mỗi lứa rau các thông tin về giá giống, nơi mua giống đảm bảo chất lượng, giá vật tư đầu vào và tiềm năng về thị trường đều được các hộ trao đổi trước khi ra quyết định sản xuất. Cùng với đó, các thông tin về khách hàng và thị trường đầu ra luôn được các hộ cập nhật, chia sẻ hàng ngày để đảm bảo giá bán hợp lý, không bị chèn ép về giá bán bởi các tư thương. Các thông tin về thị trường đã được các hộ chia sẻ thể hiện ở biểu đồ 2.



Biểu đồ 2. Tỷ lệ chia sẻ thông tin về thị trường đầu vào và đầu ra giữa các hộ SX (ĐTV: %, $n = 40$)

(Nguồn: phỏng vấn hộ, 2016)

Kết quả bảng 4 cũng cho thấy 75 % số hộ được khảo sát đã có chia sẻ thông tin về kỹ thuật ở mức độ thường xuyên. Hàng tuần hoặc ở bất kỳ thời điểm nào gặp khó khăn liên quan

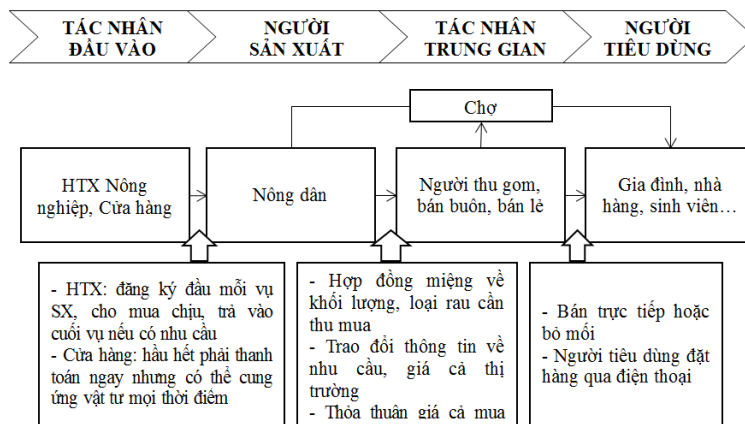
đến sâu bệnh, thời tiết... các hộ đều trao đổi và chia sẻ kinh nghiệm khắc phục; cùng với đó các kỹ thuật sản xuất mới khi học hỏi được từ bên ngoài đều được các hộ đưa ra chia sẻ với nhau.

Điểm đặc biệt trong mối liên kết giữa các hộ sản xuất ở Hương Chũ đó là một số hộ thường xuyên chia sẻ các đầu vào cho sản xuất như: phân bón (chủ yếu phân hữu cơ), hạt giống và vốn sản xuất. Khi thiếu hạt giống, phân bón hay vốn để mua các loại vật tư khác các hộ luôn sẵn sàng san sẻ cho nhau để sản xuất kịp mùa vụ hoặc kịp thời tiết gieo trồng. Điều này cho thấy các hộ trồng rau màu ở Hương Chũ có mối quan hệ xã hội khá tốt với nhau. Đây được xem là những tiền đề để xây dựng các mô hình hợp tác, liên kết được tổ chức bài bản hơn trong tương lai.

Hình thức liên kết dọc

Liên kết dọc là liên kết được thực hiện theo trật tự các khâu của quá trình SX kinh doanh (theo dòng vận động của sản phẩm). Kết quả của liên kết dọc là hình thành nên chuỗi giá trị của một ngành hàng và có thể làm giảm đáng kể chi phí vận chuyển, chi phí cho khâu trung gian [4].

Liên kết dọc được xem là mối liên kết cơ bản nhất trong sản xuất và tiêu thụ rau ở Hương Chũ. Khảo sát cho thấy có 3 mối liên kết chính trong sản xuất và tiêu thụ rau màu ở Hương Chũ, bao gồm: 1) liên kết giữa các tác nhân đầu vào với người sản xuất; 2) liên kết giữa người sản xuất với các tác nhân trung gian và 3) liên kết giữa các tác nhân trung gian hoặc người sản xuất với người tiêu dùng (Số đồ 1).



Số đồ 1. Mối quan hệ giữa các tác nhân trong chuỗi giá trị rau màu
(Nguồn: thảo luận nhóm nông dân, 2016)

a. Liên kết giữa tác nhân đầu vào và người sản xuất

Trong mối liên kết này, các tác nhân cung ứng vật tư đầu vào bao gồm HTX dịch vụ nông nghiệp và các cửa hàng vật tư trên địa bàn. Đối với HTX, hầu hết các hộ sản xuất rau màu đều là hộ thành viên của HTX dịch vụ nông nghiệp La Chũ do đó đầu mỗi vụ sản xuất họ thường kết hợp đăng ký giống, phân bón và thuốc bảo vệ thực vật (BVTV). HTX cho phép trả chậm nếu hộ chưa có tiền nên đối với các đầu vào có chi phí cao hơn như phân bón và thuốc BVTV, đa số các hộ chọn mua ở đây (tỷ lệ hộ sử dụng dịch vụ lần lượt là 62,5 % và 72,5 %).

Bảng 5. Tình hình tiếp cận các yếu tố đầu vào cho sản xuất rau màu của hộ ($n = 40$)

Vật tư đầu vào	HTX DV nông nghiệp		Cửa hàng	
	Số hộ	Tỷ lệ (%)	Số hộ	Tỷ lệ (%)
Giống	11	27,5	16	40
Phân bón	25	62,5	15	37,5
Thuốc bảo vệ thực vật	29	72,5	11	27,5

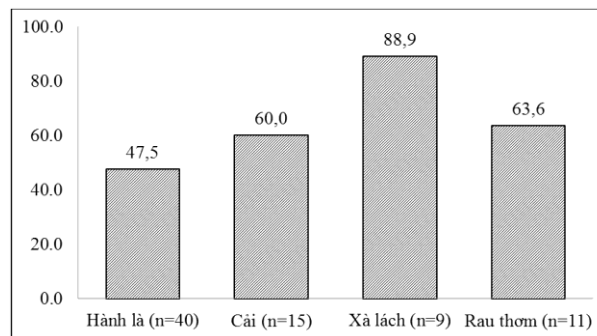
(Nguồn: phỏng vấn hộ, 2016)

Đối với các cửa hàng, hầu hết đều phải thanh toán sau khi mua nên tỷ lệ hộ sử dụng các dịch vụ đầu vào ở đây thấp hơn so với HTX ngoại trừ hạt giống. Các hộ tự sản xuất một phần hạt giống, phần còn lại các hộ ưu tiên mua ở cửa hàng (chiếm 40 %) vì cho rằng hạt giống ở đây có chất lượng đảm bảo hơn. Liên kết giữa các cửa hàng và hộ sản xuất chủ yếu là ở mối quan hệ làm ăn lâu năm giữa người bán và người mua, không có các hợp đồng, kế ước từ trước.

b. Liên kết giữa người sản xuất và tác nhân trung gian

Liên kết giữa người sản xuất và các tác nhân trung gian (người thu gom, bán buôn và bán lẻ) được hình thành chủ yếu trên mối quan hệ “bạn hàng”. Phỏng vấn 7 tác nhân thu gom và bán lẻ cho thấy, họ ưu tiên mua rau ở những hộ nông dân quen biết lâu năm vì tin tưởng về chất lượng sản phẩm. Bên cạnh đó, việc giao dịch, đặt hàng và mua bán cũng dễ dàng hơn do tin tưởng lẫn nhau. Giữa các hộ sản xuất và người thu mua cũng thường xuyên chia sẻ thông tin về nhu cầu thị trường về các loại rau, về màu sắc cảm quan... Các thông tin về giá cả cũng được chia sẻ. Tuy nhiên, theo các hộ sản xuất, họ ít tin tưởng vào thông tin này do những người mua bao giờ cũng cho họ thông tin về mức giá thấp.

Hầu hết tất cả thương lái đến thu mua nông sản tại đây đều không có hợp đồng bằng văn bản mà chỉ là những thỏa thuận bằng miệng, hay gọi là hợp đồng bằng miệng. Tùy vào nhu cầu và tình hình của thị trường, trước mỗi mùa sản xuất, các thương lái quen biết với chủ hộ sẽ đặt hàng với số lượng bao nhiêu, giá bao nhiêu, loại rau gì, từ đó chủ hộ sẽ sắp xếp, bố trí các diện tích đất trồng để sản xuất những mặt hàng mà thương lái đã đặt. Tỷ lệ hộ có hợp đồng miệng với thương lái được thể hiện ở biểu đồ 3.

**Biểu đồ 3.** Tỷ lệ hộ mua bán rau màu qua hợp đồng miệng năm 2015 (ĐVT: %)

(Nguồn: phỏng vấn hộ, 2016)

Có thể thấy tỷ lệ hộ có hợp đồng miệng đối với các sản phẩm rau màu tương đối cao, tương ứng các loại rau màu gồm xà lách, rau thơm, cải và hành lá lần lượt là 88,9, 63,6, 60,0 và 47,5. Xà lách vốn ít hộ trồng do khó chăm bón nên thường khan hiếm và được các đối tượng thu mua đặt hàng thường xuyên hơn so với các loại rau màu khác. Theo các hộ sản xuất, tuy là hợp đồng miệng, nhưng phía những người thu mua đều tuân thủ khá tốt, trong trường hợp những người mua không tuân thủ hợp đồng miệng họ sẽ bán cho những người khác hoặc đem ra chợ bán nên cũng không gặp khó khăn lớn. Trong khi đó, những người thu mua cũng tỏ ra yên tâm khi có hợp đồng miệng vì trong trường hợp người nông dân không đủ số lượng hoặc chất lượng cung ứng họ chủ động giới thiệu sang những hộ sản xuất khác đảm bảo hơn.

Qua phỏng vấn hộ sản xuất và người thu mua cho thấy, hợp đồng miệng tuy có hiệu lực không cao, thậm chí không có hiệu lực, nhưng với quy mô sản xuất và thu mua như hiện nay thì hợp đồng miệng, là hình thức liên kết phù hợp vì không phiền toái, không quá bị ràng buộc và hoàn toàn có thể linh động trong mua bán. Tuy nhiên, hầu hết các hộ sản xuất đều cho rằng, hình thức hợp đồng này sẽ hoàn toàn không phù hợp nếu họ tiếp tục mở rộng quy mô sản xuất, hợp đồng miệng chỉ là “khế ước” tạm thời và cần được thay thế bởi các hợp đồng bằng văn bản có hiệu lực hơn khi quy mô sản xuất được mở rộng.

c. Liên kết giữa tác nhân trung gian hoặc người sản xuất với người tiêu dùng

Đối với các tác nhân trung gian như người thu gom, đối tượng khách hàng của họ tương đối đa dạng, bao gồm các nhà hàng, quán ăn, những người bán lẻ ở chợ và cả những người tiêu dùng trực tiếp. Liên kết tập trung chủ yếu ở nhóm các nhà hàng, quán ăn và người bán lẻ thông qua quan hệ làm ăn từ trước, nhưng giữa họ không có các hợp đồng hoặc thỏa thuận nào trước. Họ là những người chủ động liên lạc qua điện thoại hoặc khi có nhu cầu, các nhà hàng, quán ăn sẽ gọi đặt hàng trước hoặc đến trực tiếp chợ đầu mối Bãi Dâu nơi họ tập kết hàng và giao hàng để mua.

Đối với những người sản xuất và người tiêu dùng thì giữa họ hoàn toàn không có các mối quan hệ liên kết cụ thể nào. Nếu rau không được tiêu thụ hết bởi các tác nhân thu gom, họ sẽ đưa ra một số chợ ở thành phố Huế để bán như chợ Tây Lộc, chợ An Cựu chợ Đông Ba, khi đó ai có nhu cầu sẽ trực tiếp trả giá và mua.

3.3 Nhu cầu hình thành mối liên kết thị trường trong sản xuất và tiêu thụ rau màu của các hộ sản xuất

Khảo sát cho thấy hầu hết các hộ hiện nay đang có nhu cầu mở rộng quy mô sản xuất rau màu nhằm để tăng thu nhập, nhưng đầu ra luôn là yếu tố cản trở và làm cho họ khó thoát ra khỏi bóng dáng những người nông dân “tiểu nông”. Liên kết giữa những người sản xuất và giữa sản xuất với thị trường đang là nhu cầu chung của các hộ trồng rau màu ở Hương Chũ (Bảng 6).

Kết quả bảng 6 cho thấy có 92,5 % số hộ được phỏng vấn đang có nhu cầu tham gia vào hợp tác xã hoặc tổ hợp tác sản xuất rau và 87,5 % số hộ có nhu cầu cần được hỗ trợ hình thành các hợp đồng mua bán với thương lái, các siêu thị hoặc các công ty, nhà máy, khu công nghiệp. Đây là những nhu cầu xuất phát từ khó khăn về thị trường đầu ra cũng như tính thiếu ổn định của giá cả thị trường hiện nay.

Kết quả thảo luận nhóm và phỏng vấn hộ đều cho thấy các hộ sản xuất mong muốn hình thành hợp tác xã hoặc tổ hợp tác nhằm ổn định hơn trong khâu tổ chức sản xuất, tránh tình trạng đổ xô sản xuất khi giá cả một loại rau nào đó tăng lên. Bên cạnh đó, hợp tác xã/tổ hợp tác sẽ phát huy vai trò trung gian trong việc ký kết các hợp đồng sản xuất rau cho các đối tác, đồng thời các tổ chức hợp tác liên kết này cũng góp phần ổn định giá bán, tránh tình trạng để tư thương ép giá.

Đối với nhu cầu hình thành các hợp đồng thu mua với các tư thương, đến nay các hợp đồng hình thức bằng miệng chưa gặp rủi ro hay trở ngại nào. Tuy nhiên, khi các hộ mở rộng quy mô sản xuất, chắc chắn dạng hợp đồng này sẽ không còn phù hợp và tính rủi ro sẽ tăng lên. Ngoài ra, các hộ đều có nhu cầu liên kết để tiếp cận và tiến đến ký kết các hợp đồng sản xuất với hệ thống các siêu thị, công ty, nhà máy hoặc khu công nghiệp có số lượng công nhân đông để qua đó có thể mở rộng quy mô, sản xuất nhiều loại rau mới có giá trị kinh tế cao hơn theo đơn đặt hàng ở các đơn vị này.

Bảng 6. Nhu cầu hình thành các liên kết

Hình thành mối liên kết	Ý kiến đồng ý	
	Số hộ	Tỷ lệ (%)
Thành lập hợp tác xã hoặc tổ hợp tác sản xuất rau	37	92,50
Hình thành các hợp đồng thu mua với thương lái, siêu thị, các khu sản xuất	35	87,50

(Nguồn: phỏng vấn hộ, 2016)

4 Kết luận và kiến nghị

4.1 Kết luận

Kết quả nghiên cứu cho thấy, mặc dù sản xuất rau ở Hương Chũ đến nay vẫn được xem là vùng cung cấp rau màu chính cho các chợ trên địa bàn thành phố Huế với tổng diện tích sản xuất hàng năm tương đối lớn (khoảng gần 68 ha, 2015). Đối với các hộ sản xuất, hành lá, xà lách, cải và rau thơm là những loại rau màu chính đang được trồng phổ biến, đặc biệt, hành lá được trồng bởi hầu hết các hộ do chu kỳ sản xuất ngắn và khá hiệu quả so với một số loại rau màu khác.

Liên kết trong sản xuất và tiêu thụ rau màu ở Hương Chũ thể hiện qua các mối liên kết ngang giữa những người sản xuất và liên kết dọc giữa các tác nhân đầu vào, người sản xuất và các tác nhân thu gom. Nhìn chung, các mối liên kết vẫn còn rất lỏng lẻo và hình thành chủ yếu dựa trên quan hệ làm ăn thân quen, lấy uy tín làm trọng. Liên kết giữa những người sản xuất chủ yếu thông qua các chia sẻ về kiến thức kỹ thuật và một số vật tư đầu vào khi cần, chưa hình thành được các tổ, nhóm liên kết hay HTX sản xuất... Trong khi đó, liên kết giữa đầu vào, sản xuất và tiêu thụ đầu ra vẫn chưa có các hợp đồng chính thức. Việc tiêu thụ vẫn chủ yếu thông

qua hợp đồng miệng giữa nông dân sản xuất và các thương lái với khoảng trên 50 % hộ điều tra thực hiện hợp đồng này.

Hầu hết các hộ sản xuất đều có nhu cầu hình thành các liên kết trong sản xuất như thành lập HTX hoặc THT (92,5 % ý kiến đồng ý) và liên kết với các đối tác đầu ra thông qua việc hình thành các hợp đồng tiêu thụ rau màu (87,5 %), để qua đó họ có thể “tự tin hơn” trong việc mở rộng quy mô sản xuất, nâng cao thu nhập.

4.2 Kiến nghị

Các hộ sản xuất cần tiếp tục duy trì và đẩy mạnh các hoạt động liên kết trong sản xuất, đặc biệt là các hoạt động chia sẻ thông tin kỹ thuật, thông tin thị trường để đảm bảo khâu sản xuất và bán sản phẩm có hiệu quả. Cần chủ động tìm kiếm và đề xuất các hợp đồng mua bán trước và trong mỗi vụ sản xuất để đảm bảo rau màu được tiêu thụ ổn định, tạo động lực mở rộng quy mô sản xuất theo hướng hàng hóa, phù hợp với xu thế hiện nay.

Đối với chính quyền địa phương và các đối tác bên ngoài, cần có các hỗ trợ cụ thể như vận động hình thành hợp tác xã hoặc các tổ hợp tác sản xuất, tạo điều kiện về mặt thủ tục, pháp lý để các đơn vị hợp tác này đi vào hoạt động. Khi đi vào hoạt động cần tiếp tục theo dõi, tư vấn hỗ trợ về mặt nội dung, phương thức vận hành và tổ chức tham quan học tập ở các mô hình hợp tác liên kết có hiệu quả trong và ngoài địa phương để đảm bảo nâng cao năng lực và hiệu quả hoạt động của các tổ chức liên kết này. Địa phương và các bên liên quan cũng cần hỗ trợ nông dân trong việc tìm kiếm các đối tác đầu ra có tiềm năng lớn hơn như các siêu thị hay các khu công nghiệp, từ đó cùng với nông dân xây dựng các hợp đồng tiêu thụ rau màu với các đối tác này, đảm bảo sản xuất rau trên địa bàn phường ổn định và bền vững.

Tài liệu tham khảo

1. Hồ Quế Hậu (2012), *Liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân ở Việt Nam*, Nxb. Đại học Kinh tế Quốc dân.
2. Bùi Thị Hoa (2009), *Nghiên cứu hoạt động liên kết trong sản xuất và tiêu thụ một số loại cây rau màu tại huyện Ninh Giang, tỉnh Hải Dương*, Luận văn thạc sĩ kinh tế, Trường Đại học Nông nghiệp Hà Nội.
3. Trần Văn Hiếu (2004), *Thực trạng và giải pháp cho sự liên kết “bốn nhà” trong sản xuất và tiêu thụ nông sản ở ĐBSCL*, *Tạp chí Khoa học Đại học Cần Thơ*, 1(1), 180-185.
4. Lê Văn Lương (2008), *Nghiên cứu môi liên kết sản xuất tiêu thụ rau an toàn trên địa bàn Hà Nội*, Luận văn thạc sĩ kinh tế, Trường Đại học Nông nghiệp Hà Nội.
5. 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 và khuyến nghị chính sách*, Tài liệu online, truy cập ngày 10/11/2016 từ www.oxfamblogs.org/vietnam/
6. Võ Thị Kim Sa (2013), *Sự liên kết của nông dân vùng Tây-Nam Bộ trong các nhóm và tổ chức hợp tác để phát triển nông nghiệp hàng hóa*, Luận án tiến sĩ, Viện Xã hội học.
7. Đồng Sĩ Toàn (2005), *Điều tra thực trạng sản xuất và tiêu thụ rau an toàn tại Thừa Thiên Huế*, Luận văn thạc sĩ nông nghiệp, Trường Đại Học Nông Lâm – Đại học Huế.

8. Trần Minh Vĩnh và Phạm Văn Đình (2014), Một số giải pháp phát triển hợp đồng liên kết sản xuất – tiêu thụ lúa gạo ở tỉnh Đồng Tháp, *Tạp chí Khoa học và Phát triển*, 12 (6), 844-852.
9. Chu Văn Vũ (1995), *Kinh tế hộ trong nông thôn Việt Nam*, Nxb. Khoa học xã hội.

LINKAGES IN VEGETABLE PRODUCTION AND CONSUMPTION IN HUONG CHU WARD, HUONG TRA TOWN, THUA THIEN HUE PROVINCE

Tran Cao Uy*, Nguyen Thi Thu Thao

College of Agriculture and Forestry, Hue University

Abstract: This study aims to assess the situation and demand for linkages in the vegetable production and consumption in Huong Chu ward, Huong Tra town, Thua Thien Hue province. Primary data were collected from 1 in-depth interview, 1 focus group discussion, and 40 household and 7 collector interviews. The results indicated that the linkages between farmers, farmers and traders were relatively weak and spontaneous. There were no cooperative or connective organizations among farmers. Besides, all trading activities based on the trust between sellers and buyers without contracts took place widely in the studied site. It is necessary that the local authority and stakeholders support farmers in establishing vegetable cooperatives that can represent farmers in seeking and signing farming contracts with bigger traders. This support would meet the current demand of the majority of farmers in Huong Chu commune.

Keywords: linkages, vegetable, production, consumption, Huong Chu, Thua Thien Hue