

ĐÁNH GIÁ CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN KHẢ NĂNG THAM GIA LIÊN KẾT TRONG TIÊU THỤ NGÔ CỦA HỘ NÔNG DÂN Ở SƠN LA

Nguyễn Đăng Học¹, Trần Quang Trung^{1*}, Bùi Thị Khánh Hòa²

¹*Khoa Kế toán và Quản trị kinh doanh, Học viện Nông nghiệp Việt Nam*

²*Khoa Kinh tế và Phát triển nông thôn, Học viện Nông nghiệp Việt Nam*

Email*: tqtrung@vnua.edu.vn

Ngày gửi bài: 22.02.2017

Ngày chấp nhận: 06.05.2017

TÓM TẮT

Nghiên cứu này được thực hiện nhằm phân tích thực trạng liên kết trong tiêu thụ ngô ở Sơn La và các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tham gia liên kết trong tiêu thụ của các hộ trồng ngô. Chúng tôi điều tra 536 hộ nông dân trồng ngô và 26 cán bộ quản lý và chuyên trách địa phương ở các huyện Vân Hồ, Mộc Châu và Mai Sơn thuộc tỉnh Sơn La bằng phương pháp điều tra trực tiếp thông qua bảng hỏi có cấu trúc kết hợp đánh giá nhanh nông thôn có sự tham gia (PRA). Kiểm định T-Test và Chi-Bình phương được sử dụng để kiểm định sự khác nhau về đặc điểm giữa các nhóm hộ có tham gia liên kết và không tham gia liên kết. Phân tích hồi quy Probit được sử dụng để phân tích các yếu tố có ảnh hưởng đến khả năng tham gia liên kết trong tiêu thụ của các hộ. Kết quả nghiên cứu cho thấy, sự liên kết giữa hộ sản xuất với người thu gom, thương lái, các đại lý hay người chăn nuôi trong tiêu thụ ngô ở Sơn La chỉ dừng ở mức thỏa thuận miệng. Các hộ tham gia liên kết có thu nhập cao hơn các hộ không tham gia. Các nhân tố trình độ học vấn, địa vị xã hội, nhóm dân tộc và quy mô sản xuất ngô có ảnh hưởng tích cực đến khả năng tham gia liên kết của các hộ trồng ngô, trong đó quy mô sản xuất có ảnh hưởng lớn nhất. Các yếu tố có ảnh hưởng tiêu cực đến khả năng tham gia liên kết của các hộ đó là số nhân khẩu của hộ và hoạt động chế biến.

Từ khóa: Liên kết, tiêu thụ ngô, khả năng, các yếu tố ảnh hưởng.

Evaluation of Factors Affecting Ability to Engage Linkage in Maize Consumption for Farmer Households in Son La Province

ABSTRACT

This study aimed to analyze the situation of linkage in maize consumption in Son La province and the factors affecting ability to engage linkage in maize consumption for farmer households. 536 maize production households and 26 local staffs in Son La province were interviewed by using direct investigation tools such as structured questionnaires combined with participatory rural appraisal (PRA). Descriptive statistics was used to analyze the situation of linkage in maize consumption in Son La while econometric model (probit model) was employed to evaluate factors affecting ability to engage linkage for households. The research results showed that there was a significant difference in income from maize production among households engaging linkage with households who were not involved. However, the linkage of maize consumption in Son La was employed at the simple level of oral negotiation. The involvement in the commitment to linkage implementation was not strong enough about the legality, leading to a lack of sustainability. Another results illustrated that the factors belonging to the characteristics of individual households and the heads of household, such as education level, ethnic group, social position, and scale maize production had significant positive impact on maize household's ability to engage in the linkage in maize consumption, whereas some other factors had significant negative effects, including number of household members and household's processing activities.

Keywords: Linkage in maize consumption, factors affecting, ability.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Sơn La là tỉnh miền núi phía Bắc có nhiều điều kiện thuận lợi cho phát triển nông nghiệp nói chung và phát triển cây ngô nói riêng. Thực tế đã chỉ ra Sơn La là tỉnh hàng đầu cả nước về diện tích và sản lượng ngô. Theo Cục thống kê tỉnh (2016), diện tích ngô Sơn La đạt 159,91 nghìn ha với tổng sản lượng đạt 592,92 nghìn tấn, đứng đầu cả nước năm 2015.

Sản phẩm ngô của Sơn La có tính chất hàng hóa rất cao khi hầu hết sản lượng sau thu hoạch được các hộ dân đem bán (Trần Đình Thao và Nguyễn Tuấn Sơn, 2003; Đỗ Văn Ngọc, 2015). Theo đó, nhóm hộ có quy mô diện tích lớn (1 ha) tiêu thụ tới 95,39% tổng sản lượng ngô thu hoạch; nhóm hộ có quy mô vừa (từ 0,5 đến 1 ha) và nhóm hộ quy mô nhỏ ($< 0,5$ ha) có tỷ lệ ngô tiêu thụ tương ứng là 86,01% và 84,09%. Các hộ trồng ngô ở Sơn La tiêu thụ sản phẩm của họ theo ba kênh, trong đó 80,58% sản lượng ngô được bán cho người thu gom/thương lái và 18,8% sản lượng được bán cho người bán buôn, đại lý, chỉ có 0,62% sản lượng được bán trực tiếp cho người tiêu dùng.

Tuy nhiên, sự kết nối giữa người sản xuất với các tác nhân đang mang tính tự phát và thiếu sự liên kết chặt chẽ giữa các bên, sự liên kết này chỉ là thỏa thuận miệng mà không có bất cứ văn bản hay ràng buộc pháp lý nào (Trần Quang Trung và cs., 2016). Điều đó dẫn đến mối liên kết này rất dễ bị phá vỡ và tác động tiêu cực đến người sản xuất, vốn dĩ là đối tượng được coi là yếu tố nhất trong chuỗi liên kết. Do đó, việc nghiên cứu thực trạng liên kết trong tiêu thụ ngô và phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tham gia liên kết của các hộ trồng ngô là hết sức ý nghĩa và cần thiết.

Mục tiêu chính của nghiên cứu này là tập trung phân tích sự khác biệt về đặc điểm và thu nhập từ ngô của hai nhóm hộ nông dân có và không tham gia liên kết trong tiêu thụ sản phẩm ngô hạt ở Sơn La, trên cơ sở đó đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tham gia liên kết của hộ nông dân trồng ngô.

2. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

2.1. Thu thập số liệu

Số liệu nghiên được thu thập bằng phương pháp phỏng vấn trực tiếp hộ nông dân thông qua bảng hỏi. Phương pháp đánh giá có sự tham gia (PRA) cũng được sử dụng trước khi phỏng vấn trực tiếp để thu thập những thông tin cơ bản về tình hình liên kết trong tiêu thụ ngô ở các hộ trên địa bàn nghiên cứu. Các nhận định, đánh giá về tình hình liên kết cũng được thu thập bằng cách phỏng vấn chuyên sâu các bộ chuyên trách, cán bộ quản lý trên địa bàn nghiên cứu. Ngoài ra, các thông tin tổng quát về tình hình sản xuất, tiêu thụ ngô trên địa bàn nghiên cứu cũng được tổng hợp từ các báo cáo hàng năm của các cơ quan, ban, ngành địa phương nhằm phục vụ cho việc mô tả tình hình chung của địa bàn nghiên cứu.

Để phục vụ cho quá trình nghiên cứu, 536 hộ nông dân trồng ngô và 26 cán bộ quản lý, chuyên trách ở 3 huyện Mộc Châu, Mai Sơn và Vân Hồ được lựa chọn để điều tra. Đây là những địa phương có diện tích cũng như sản lượng ngô lớn của tỉnh Sơn La. Số lượng mẫu điều tra phân bổ cho các địa phương được tính theo phương pháp chọn mẫu phân tầng (Stratified Sampling) dựa trên diện tích trồng ngô của các huyện (Bảng 1).

2.2. Phương pháp phân tích

Phương pháp thống kê mô tả được sử dụng để phản ánh đặc điểm của các hộ trồng ngô thông qua các chỉ tiêu giá trị trung bình độ lệch chuẩn về độ tuổi, diện tích ngô, thu nhập từ trồng ngô và tình hình tiêu thụ của các hộ trồng ngô trên địa bàn nghiên cứu.

Phương pháp so sánh kết hợp với kiểm định trung bình 2 mẫu (T-Test) và kiểm định Chi-bình phương được sử dụng để so sánh và kiểm định ý nghĩa thống kê sự khác nhau về thu nhập từ ngô, quy mô diện tích, quy mô hộ, trình độ học vấn cũng như các đặc điểm khác của các hộ có tham gia liên kết trong tiêu thụ với các hộ không tham gia liên kết.

Đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tham gia liên kết trong tiêu thụ ngô của hộ nông dân ở Sơn La

Bảng 1. Số lượng mẫu điều tra

Đối tượng	Mai Sơn	Mộc Châu	Vân Hồ	Tổng
Số hộ trồng ngô	206	237	93	536
Cán bộ quản lý và chuyên trách	10	12	4	26

Nguồn: Số liệu điều tra, 2016

Bảng 2. Mô tả các biến độc lập sử dụng trong mô hình

Biến độc lập	Ký hiệu	Mô tả biến độc lập	Dấu kỳ vọng
Độ tuổi	H-age	Tuổi của chủ hộ, được tính theo năm.	+/-
Nhân khẩu	H-size	Số nhân khẩu của hộ (người)	+/-
Trình độ	H-Edu	Trình độ học vấn của chủ hộ, được tính bằng số năm đến trường của các chủ hộ.	+
Giới tính	H-gender	Biến giả, giới tính của chủ hộ, nhận các giá trị 1 nếu chủ hộ là nam và nhận giá trị 0 nếu chủ hộ là nữ.	+/-
Địa vị xã hội	S-position	Biến giả đại diện cho vị trí xã hội của chủ hộ, nhận các giá trị 1 nếu chủ hộ có tham gia công tác cán bộ chính quyền, đoàn thể ở địa phương và 0 nếu chủ hộ thuộc diện khác.	+
Yếu tố dân tộc	H-ethnic	Biến giả, nhóm dân tộc của chủ hộ, nhận giá trị 1 nếu chủ hộ thuộc nhóm dân tộc Kinh và nhận giá trị 0 nếu chủ hộ thuộc nhóm các dân tộc khác.	+
Quy mô sản xuất	P-size	Quy mô sản xuất của hộ, được tính bằng diện tích ngô (ha).	+
Chế biến	P-operation	Biến giả, nhận giá trị 1 nếu hộ có hoạt động chế biến, nhận giá trị 0 nếu hộ không có hoạt động chế biến	

Phương pháp hồi quy tuyến tính đa biến sử dụng mô hình Probit được sử dụng để đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tham gia liên kết trong tiêu thụ của các hộ trồng ngô. Dạng hồi quy tuyến tính được trình bày như sau:

$$Y_i^* = \beta_i' X_i + u_i$$

Trong đó: Y_i^* là biến ẩn không quan sát được (latent variables)

$$Y_i = \begin{cases} 0 & \text{nếu } Y_i^* < 0, \text{ Hộ không tham gia liên kết} \\ 1 & \text{nếu } Y_i^* > 0, \text{ Hộ có tham gia liên kết} \end{cases}$$

X_i là biến độc lập và u_i là sai số. Đây là các yếu tố có thể ảnh hưởng đến khả năng tham gia liên kết trong tiêu thụ ngô của các hộ.

Mô hình Probit có dạng sau:

$$P_i = E(Y_i | X_i) = F(\beta_i' X_i) = \beta_i' X_i + u_i,$$

Trong đó: P_i là xác suất xảy ra khi $Y_i = 1$ (Hộ có tham gia liên kết)

E là kỳ vọng có điều kiện

F là hàm phân bố xác suất (CDF - Cumulative Distribution Function)

$$F(x_i' \beta) = \int_{-\infty}^{x_i' \beta} \frac{1}{\sqrt{2\pi}} e^{-x_i' \beta / 2}$$

Các biến độc lập X_i được mô tả ở bảng 2

3. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

3.1. Đặc điểm của các hộ điều tra

Trong nghiên cứu này, những hộ nông dân có thỏa thuận trước với người mua được coi là những hộ có tham gia liên kết và những hộ sản xuất không có thỏa thuận trước được coi là không tham gia liên kết. Sự khác nhau giữa các nhóm hộ này thể hiện ở bảng 3.

Số liệu điều tra được tổng hợp cho thấy có sự khác nhau giữa nhóm hộ có liên kết trong tiêu thụ ngô với các hộ không tham gia liên kết. Trong đó, sự khác nhau về diện tích trồng ngô và thu nhập từ ngô là rõ rệt nhất với độ tin cậy 99%. Theo đó, các hộ có tham gia liên kết có diện tích trồng ngô lớn hơn so với các hộ không tham gia liên kết. Bình quân, hộ có tham gia

Bảng 3. Đặc điểm chung của các hộ điều tra

Chỉ tiêu	ĐVT	Hộ liên kết	Hộ không liên kết	Trung bình chung	Kiểm định (T-test/ χ^2)
Độ tuổi	Tuổi	43,0	42,3	42,9	NS
Giới tính (tỷ lệ chủ hộ là nam)	%	60,3	56,7	59,7	NS
Dân tộc (Tỷ lệ chủ hộ thuộc nhóm dân tộc Kinh)	%	24,7	3,3	21,1	**
Số nhân khẩu/hộ	Người	4,5	5,1	4,8	*
Trình độ học vấn của chủ hộ	Năm	8,9	7,3	8,6	*
Địa vị xã hội (Tỷ lệ chủ hộ có địa vị xã hội)	%	21,1	1,1	17,7	**
Diện tích ngô	Ha	2,74	1,44	2,52	***
Thu nhập từ ngô/ha	Triệu đồng	32,416	25,170	28,409	***

Nguồn: Số liệu điều tra, 2016

Ghi chú: ***, **, và * có ý nghĩa thống kê tương ứng ở các mức ý nghĩa 99%, 95% và 90%; NS là không có ý nghĩa thống kê

liên kết trồng 2,74 ha/hộ trong khi các hộ không tham gia chỉ trồng 1,44 ha/hộ. Tính bình quân chung, mỗi hộ ở địa bàn nghiên cứu có diện tích trồng ngô đạt 2,52 ha. Thu nhập bình quân/năm/ha của các hộ có tham gia liên kết cũng cao hơn nhiều so với các hộ không tham gia liên kết, tương ứng đạt 32,416 triệu đồng/ha/năm so với 25,170 triệu đồng/ha/năm.

Bên cạnh đó, giữa các nhóm hộ cũng có sự khác nhau về nhóm dân tộc, địa vị xã hội, quy mô hộ và trình độ học vấn. Trong nhóm hộ có tham gia liên kết, 27% chủ hộ là dân tộc Kinh, trong khi đó ở các hộ thuộc nhóm không tham gia liên kết chỉ có 3,3%. Các hộ thuộc nhóm tham gia liên kết cũng có tỷ lệ chủ hộ là những người có địa vị xã hội cao hơn các hộ thuộc nhóm không liên kết và những sự khác nhau này có độ tin cậy ở mức 95%. Quy mô gia đình và trình độ học vấn của các hộ cũng có sự khác nhau giữa hai nhóm hộ ở mức tin cậy 90%. Theo đó, các hộ có tham gia liên kết trong tiêu thụ ngô thường có số nhân khẩu ít hơn các hộ không tham gia liên kết nhưng chủ hộ có số năm đến trường lại cao hơn.

3.2. Tình hình tiêu thụ ngô của hộ nông dân ở Sơn La

Theo kết quả nghiên cứu, hầu hết các hộ đều bán sản lượng ngô của mình sau khi thu hoạch. Lý do là nhu cầu sử dụng của hộ trong

thời gian ngắn không lớn và hộ cũng không có cơ sở bảo quản trong thời gian dài nên họ thường lựa chọn phương án bán sản phẩm ngay sau thu hoạch cho các thương lái hoặc các cơ sở sơ chế; hoặc dự trữ một thời gian ngắn rồi bán. Sau đó khi cần sử dụng các hộ lại mua lại từ các cơ sở sơ chế hoặc mua sản phẩm sau chế biến.

Số liệu điều tra tổng hợp ở bảng 4 cho thấy tỷ lệ ngô tiêu thụ của các nhóm hộ rất cao. Trong đó, nhóm hộ có quy mô diện tích lớn tiêu thụ 95,6% lượng ngô do hộ sản xuất ra, nhóm hộ có quy mô diện tích trung bình tiêu thụ 87,1%; của nhóm hộ quy mô nhỏ là 83,9%. Từ đó có thể thấy, quy mô diện tích trồng ngô có ảnh hưởng tích cực đến tỷ lệ tiêu thụ cũng như tính hàng hóa của ngô trong các hộ.

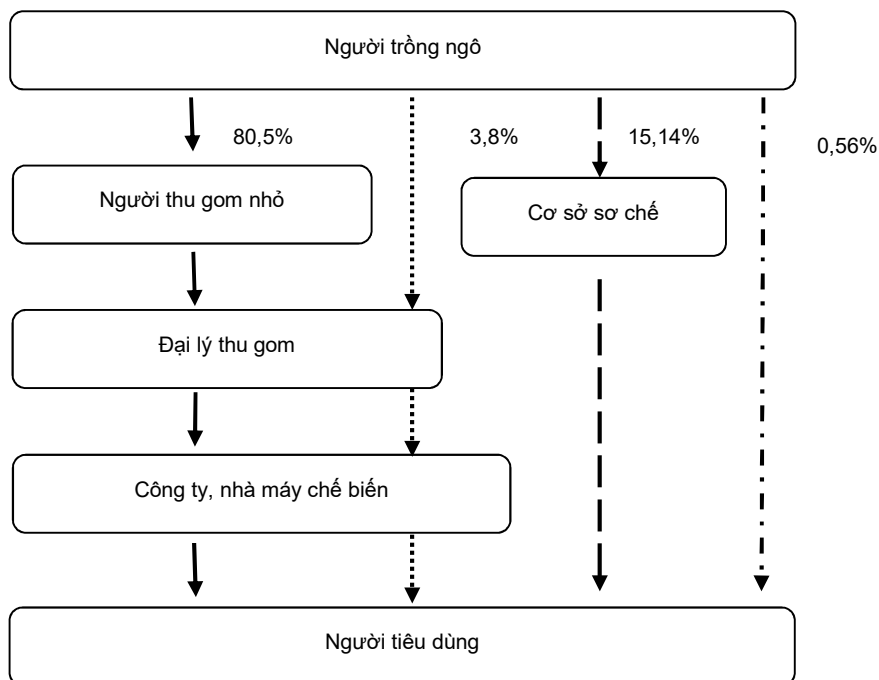
Ngô Sơn La chủ yếu được trồng trên đất nương và hệ thống giao thông còn gặp nhiều khó khăn nên hầu hết sản phẩm của các hộ trồng ngô đều được bán thông qua các thương lái, thu gom nhỏ. Sau đó các nhà thu gom nhỏ này bán cho các đại lý thu gom và được chuyển về xuôi để làm nguyên liệu sản xuất thức ăn chăn nuôi sau khi đã sơ chế tại đây (Sơ đồ 1). Theo kết quả điều tra, đây là kênh phân phối chủ yếu nhất, chiếm đến 80,5% sản lượng ngô tiêu thụ của hộ. Kênh phân phối thứ hai đó là các hộ bán sản phẩm cho các đại lý thu gom, tuy nhiên kênh này chiếm tỷ trọng rất nhỏ (3,8% sản lượng ngô tiêu thụ). Kênh thứ ba đó là các hộ trồng ngô

Bảng 3. Tỷ lệ ngô tiêu thụ của các nhóm hộ

Chỉ tiêu	Tỷ lệ (%)
Nhóm hộ quy mô lớn	96,2
Nhóm hộ quy mô trung bình	87,1
Nhóm hộ quy mô nhỏ	83,9

Nguồn: Số liệu điều tra, 2016

Ghi chú: Nhóm hộ quy mô lớn, có diện tích ngô >3 ha; Nhóm hộ quy mô trung bình, có diện tích ngô từ 1 - 3 ha; Nhóm hộ quy mô nhỏ, có diện tích ngô < 1 ha



Sơ đồ 1. Kênh tiêu thụ ngô hạt ở Sơn La

Nguồn: Số liệu điều tra, 2016

bán sản phẩm của họ cho các cơ sở sơ chế ở địa phương, sau đó các hộ chăn nuôi có nhu cầu sử dụng ngô hạt cho chăn nuôi sẽ là những người tiêu dùng cuối cùng. Cơ sở sơ chế này có đặc điểm khá giống với người thu gom đó là những người dân ở địa phương và họ cũng thu gom ngô trên địa bàn. Tuy nhiên, các cơ sở này có kho chứa và hệ thống sấy nên có thể dự trữ, bảo quản số lượng ngô nhiều hơn và trong khoảng thời gian dài hơn. Kênh phân phối này chiếm 15,14% tổng sản lượng ngô tiêu thụ. Kênh tiêu thụ cuối cùng đó là các hộ bán ngô trực tiếp cho người tiêu dùng, chủ yếu là các hộ chăn nuôi có nhu cầu sử dụng ngô làm thức ăn chăn nuôi

trên địa phương. Kênh phân phối này chỉ chiếm 0,56% tổng sản lượng ngô tiêu thụ.

Tuy nhiên, sự liên kết giữa người sản xuất ngô và các tác nhân trong các kênh tiêu thụ chỉ ở mức thỏa thuận miệng trước và theo tính thời vụ chứ không có bất kỳ văn bản hay hợp đồng nào. Theo điều tra của nhóm nghiên cứu, trong 536 hộ được phỏng vấn, 83,2% số hộ trả lời là có thỏa thuận trước với các đối tượng mua và tất cả sự thỏa thuận này là thỏa thuận miệng và được thực hiện ở cuối mùa liên trước hoặc trước thời điểm thu hoạch một thời gian ngắn; 16,8% số hộ trả lời không có thỏa thuận trước với người mua mà bán sản phẩm cho bất kỳ ai khi có sự “thỏa thuận

mua - vừa bán” giữa hai bên. Vì các thỏa thuận này chủ yếu là thỏa thuận miệng nên việc các hộ bán cho đối tượng khác khi có được giá tốt hơn cũng thường xuyên xảy ra trên địa bàn.

3.3. Các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tham gia liên kết trong tiêu thụ ngô

Kết quả phân tích ở phần 3.1 cho thấy các hộ có tham gia liên kết trong tiêu thụ ngô có thu nhập từ ngô cao hơn các hộ không tham gia liên kết và sự khác biệt này có ý nghĩa thống kê với khoảng tin cậy 99%. Sở dĩ là các hộ có tham gia liên kết thường là các hộ có quy mô diện tích lớn, sản lượng cao và mức độ ổn định về giá bán cao hơn các hộ không tham gia liên kết. Do đó, việc phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tham gia liên kết này là cơ sở quan trọng để thúc đẩy, tăng cường liên kết trong tiêu thụ ngô ở địa bàn nghiên cứu, góp phần thúc đẩy tăng thu nhập của hộ trồng ngô, tăng hiệu quả trong trồng ngô và phát triển kinh tế hàng hóa, phát huy tối đa tiềm năng và lợi thế của vùng. Kết quả ước lượng mô hình được trình bày ở bảng 5 và giá trị kiểm định Pseudo R² đã chứng minh tính phù hợp của mô hình, các biến trong mô hình giải thích được 59,87% sự biến thiên của biến phụ thuộc. Kết quả nghiên cứu cho thấy có 6 yếu tố (4 yếu tố có ảnh hưởng tích cực

và 2 yếu tố có ảnh hưởng tiêu cực) đến khả năng tham gia liên kết của các hộ trong tiêu thụ ngô ở Sơn La (Bảng 5).

Quy mô sản xuất, ở mức ý nghĩa 99% là yếu tố có ảnh hưởng tích cực lớn nhất đến khả năng tham gia liên kết trong tiêu thụ ngô của các hộ trồng ngô ở Sơn La. Theo đó, các hộ có quy mô diện tích trồng ngô lớn có tỷ lệ tham gia liên kết trong tiêu thụ ngô lớn hơn. Do đó, việc tích tụ ruộng đất và sản xuất tập trung theo hướng hàng hóa sẽ tạo điều kiện cho các hộ dễ dàng trong việc liên kết tiêu thụ sản phẩm, qua đó nâng cao hiệu quả sản xuất và thu nhập của hộ.

Dân tộc là yếu tố thứ hai có ảnh hưởng nhiều đến khả năng tham gia liên kết của các hộ với mức ý nghĩa thống kê là 99%. Theo kết quả nghiên cứu, các hộ dân tộc Kinh có tỷ lệ tham gia các mô hình liên kết cao hơn các hộ dân tộc khác. Điều này phần nào phản ánh thực trạng về tập quán sinh hoạt cộng đồng, quy mô sản xuất nhỏ lẻ, tận dụng của các nhóm dân tộc ít người ở khu vực này. Địa vị xã hội là yếu tố thứ ba có ảnh hưởng nhiều đến khả năng tham gia liên kết, với mức ý nghĩa thống kê là 95%. Hầu hết các hộ có địa vị xã hội (chủ hộ là thành viên chủ chốt trong các tổ chức đảng, chính quyền, đoàn thể ở địa phương) đều tham gia các

Bảng 5. Kết quả ước lượng mô hình Probit về khả năng tham gia liên kết trong tiêu thụ ngô ở Sơn La

Biến số	Ký hiệu	Hệ số tác động biên	
Hệ số tự do	Intercep	-5.397877	**
Độ tuổi	H-age	0,6302475	NS
Trình độ học vấn	H-educatio	1,378002	***
Nhân khẩu	H-size	-1,006686	**
Giới tính	H-Gender	0,0045096	NS
Địa vị xã hội	S-position	1,533453	**
Dân tộc	H-Ethnic	2,735375	***
Quy mô diện tích	P-size	3,546004	***
Hoạt động chế biến	P-operation	-1.382866	**
Số quan sát	536		
Giá trị Pseudo R ²	0,5987		

Nguồn: Số liệu điều tra, 2016

Ghi chú: ***, **, và * có ý nghĩa thống kê tương ứng ở các mức ý nghĩa 99%, 95% và 90%; NS không có ý nghĩa thống kê

mô hình liên kết vì họ là những người khá nhanh nhạy, nắm rõ thông tin, kỳ vọng tích cực vào lợi ích kinh tế từ việc tham gia liên kết. Yếu tố cuối cùng có ảnh hưởng tích cực đến khả năng tham gia liên kết trong tiêu thụ ngô của các hộ trồng ngô ở Sơn La là trình độ học vấn của chủ hộ, ở mức ý nghĩa 99%. Như vậy, những hộ trình độ học vấn cao hơn có tỷ lệ tham gia các mô hình liên kết cao hơn.

Số nhân khẩu của hộ là yếu tố đầu tiên có ảnh hưởng tiêu cực đến khả năng tham gia liên kết của hộ. Hộ có số nhân khẩu lớn có tỷ lệ tham gia liên kết thấp hơn, đây chủ yếu là các hộ dân tộc thiểu số sống xa trung tâm nên ít thông tin, tiện đầu bán đẩy và gần như không có sự thỏa thuận nào trong sản xuất cũng như tiêu thụ ngô. Yếu tố thứ hai có tác động tiêu cực đến khả năng tham gia liên kết trong tiêu thụ ngô của các hộ đó là yếu tố chế biến. Các hộ có hoạt động chế biến ít tham gia liên kết hơn do các hộ này có khó dự trữ và hệ thống sơ chế, chế biến ngô tại gia đình. Họ có thể bảo quản sản phẩm với số lượng nhiều và thời gian dài, chủ động được thời điểm bán và đối tượng mua nên gần như hộ không gặp khó khăn nhiều trong khâu tiêu thụ sản phẩm. Hai yếu tố không có ý nghĩa thống kê về sự tác động đến khả năng tham gia liên kết trong tiêu thụ ngô của các hộ là độ tuổi và giới tính của chủ hộ.

5. KẾT LUẬN VÀ KHUYẾN NGHỊ

Kết quả nghiên cứu cho thấy ngô Sơn La có tính hàng hóa cao với tỷ lệ hộ tiêu thụ của các nhóm hộ từ 83,9 - 96,2% tổng sản lượng ngô của hộ. Trong đó, ngô của các hộ có quy mô lớn hơn 3 ha có tính hàng hóa cao nhất so với quy mô từ 1 - 3 ha và nhỏ hơn 1 ha. Ngô Sơn La được tiêu thụ qua 4 kênh phân phối thông qua các mối liên kết đó là Hộ trồng ngô - người thu gom/thương lái; Hộ trồng ngô - Người bán buôn/đại lý; Hộ trồng ngô - Cơ sở sơ chế địa phương và Hộ trồng ngô - người tiêu dùng (chủ yếu là các hộ chăn nuôi trên địa bàn có sử dụng ngô làm thức ăn chăn nuôi). Tuy nhiên, hầu hết sự liên kết giữa các bên đều mang tính tự phát và không có ràng buộc về mặt pháp lý, đó chỉ là

những thỏa thuận miệng trước thời điểm bán nên rất dễ dẫn đến sự liên kết không bền vững.

Hộ có tham gia liên kết trong tiêu thụ ngô thu nhập từ ngô cao hơn rất nhiều so với các hộ không tham gia liên kết. Bốn yếu tố có ảnh hưởng tích cực đến khả năng tham gia liên kết trong tiêu thụ ngô của các hộ là diện tích trồng ngô, trình độ học vấn, nhóm dân tộc và địa vị xã hội của chủ hộ. Trong đó, diện tích ngô là yếu tố có ảnh hưởng tích cực nhất. Hai yếu tố số nhân khẩu và hoạt động chế biến có ảnh hưởng tiêu cực đến khả năng tham gia liên kết của các hộ.

Để tăng cường liên kết trong tiêu thụ ngô ở Sơn La nói riêng và góp phần thúc đẩy thực hiện thành công Quyết định 80/2002/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ về khuyến khích tiêu thụ nông sản thông qua hợp đồng, qua đó góp phần làm tăng thu nhập từ sản xuất nông nghiệp cho các hộ nông dân, nhóm nghiên cứu có một số khuyến nghị:

Thứ nhất, khắc phục điểm yếu về quy mô sản xuất của các hộ nông dân. Điều này cho thấy hợp lý khi thực tế các đầu mối tiêu thụ ngại quan hệ với các hộ nông dân có diện tích nhỏ vì chi phí kết nối và các chi phí khác khi thu mua sản phẩm sẽ lớn hơn. Ngược lại, những hộ có quy mô nhỏ cũng “e sợ” khi tham gia kết nối với các đầu mối tiêu thụ vì “sợ” rủi ro và thiệt thòi. Do đó, chính quyền địa phương nên quy hoạch thành các vùng sản xuất tập trung.

Thứ hai, vì trình độ học vấn của hộ cũng ảnh hưởng tích cực đến khả năng tham gia liên kết nên bên cạnh việc tiếp tục tập huấn và chuyển giao kỹ thuật và công nghệ trong sản xuất cho hộ nông dân, coi trọng hơn việc đào tạo kỹ năng quản lý kinh doanh và phổ biến thông tin thị trường cho hộ nông dân...

Thứ 3, tăng cường sự tin cậy lẫn nhau giữa người nông dân và các nhà buôn vì đây cũng là một yếu tố ảnh hưởng lớn đến khả năng tham gia cũng như tính bền vững của sự liên kết. Để làm được điều này, chính quyền địa phương và các tổ chức chính trị - xã hội đóng vai trò rất quan trọng. Họ chính là những trung gian bảo lãnh để cho các bên tin cậy và có sự kết nối với

nhau. Họ cũng chính là những người tạo hành lang pháp lý thuận tiện nhất để thúc đẩy sự liên kết này. Kết quả nghiên cứu đã chỉ ra những người có vị trí trong các tổ chức xã hội là những người có tỷ lệ tham gia liên kết cao hơn nên đây chính là những “bằng chứng thực tế” để lôi kéo các hộ nông dân khác tham gia liên kết trong tiêu thụ sản phẩm.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Cục thống kê tỉnh Sơn La (2016). Niên giám thống kê tỉnh Sơn La năm 2015. Nhà xuất bản Thống kê, Hà Nội.

Trần Đình Thao và Nguyễn Tuấn Sơn (2003). Sản xuất và tiêu thụ ngô ở Sơn La. <http://www.cares.org.vn/webplus/attachments/16eeae3f12d61749438b9763086b92b3-11.pdf>, Truy cập 10 tháng 5 năm 2016.

Đỗ Văn Ngọc (2015). Phát triển sản xuất ngô hàng hóa gắn với bảo vệ môi trường ở vùng núi Tây Bắc - Việt Nam, Luận án tiến sĩ ngành Kinh tế phát triển, Học viện Nông nghiệp Việt Nam.

Trần Quang Trung, Lê Thị Minh Châu, Đỗ Quang Giám, Bùi Bằng Đoàn, Bùi Thị Mai Linh, Nguyễn Quốc Oánh, Lê Thị Thanh Hào, Trần Nguyễn Thị Yến, Phạm Kim Đăng (2016). Nghiên cứu xây dựng mô hình liên kết trong sử dụng ngô làm thức ăn chăn nuôi, Báo cáo tổng kết đề tài nghiên cứu khoa học, Sở Khoa học và Công nghệ tỉnh Sơn La.