

CÁC LOẠI HÌNH LIÊN KẾT HỢP TÁC CỦA NÔNG HỘ TRỒNG DẦU - NUÔI TẦM TRÊN ĐỊA BÀN HUYỆN AN LÃO, TỈNH BÌNH ĐỊNH

Lê Thị Hồng Phương^{1*}, Nguyễn Hoàng Vũ²

TÓM TẮT

Nghiên cứu này nhằm đánh giá thực trạng liên kết hợp tác của nông hộ trồng dầu – nuôi tầm tại huyện An Lão, tỉnh Bình Định. Các thông tin được điều tra trên 60 nông hộ trồng dầu - nuôi tầm bằng bảng hỏi bán cấu trúc, thảo luận nhóm và phỏng vấn sâu người am hiểu. Kết quả nghiên cứu cho thấy, có hai loại hình liên kết chính là liên kết ngang giữa các nông hộ và liên kết dọc giữa các tác nhân trong chuỗi cung ứng trồng dầu - nuôi tầm và tiêu thụ kén tầm thông qua 4 kênh tiêu thụ sản phẩm. Các mối quan hệ liên kết còn lỏng lẻo, chủ yếu thỏa thuận bằng miệng, không qua hợp đồng xảy ra phổ biến. Để thúc đẩy mối quan hệ liên kết chặt chẽ và hiệu quả hơn, nghiên cứu đề xuất 4 giải pháp, đó là (1) sự vào cuộc của chính quyền địa phương; (2) nâng cao năng lực của HTX nông nghiệp để thực hiện các hoạt động dịch vụ cung cấp đầu vào và tiêu thụ sản phẩm cho các hộ; (3) các hộ trồng dầu, nuôi tầm cần liên kết ngang hợp tác thực hiện thống nhất quy trình kỹ thuật để nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm; (4) tăng cường liên kết hợp tác với các công ty, doanh nghiệp để tranh thủ sự hỗ trợ đầu tư, kỹ thuật và nắm bắt thông tin thị trường kịp thời.

Từ khóa: Kén tầm, liên kết, sản xuất, tiêu thụ, huyện An Lão.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

An Lão là một huyện miền núi, nằm ở phía Bắc tỉnh Bình Định. Sinh kế chính của hầu hết hộ dân trên địa bàn huyện chủ yếu là nông nghiệp. Hoạt động (nghề) trồng dầu - nuôi tầm có từ khá lâu đời trên địa bàn huyện An Lão, nhưng đến năm 2016 vùng trồng dầu tầm đã chịu thiệt hại nặng nề do lũ lụt, làm phần lớn diện tích trồng dầu tầm bị tàn phá. Năm 2017, 43 ha trồng dầu tầm được phục hồi tại hai xã An Hòa và An Tân, huyện An Lão. Nghề trồng dầu - nuôi tầm được xem là nguồn sinh kế chính của các nông hộ tại hai xã, hàng năm bình quân thu nhập từ hoạt động trồng dầu - nuôi tầm là 2,5 tỷ đồng, chiếm 0,7% tỷ trọng của ngành nông nghiệp trên địa bàn huyện. Dự kiến những năm tới diện tích trồng dầu trên địa bàn huyện sẽ phát triển và đạt 70 ha, sản lượng kén tầm đạt 30 tấn. Đây cũng là hướng phát triển kinh tế của huyện trong những năm tới. Câu hỏi lớn đặt ra cho ngành nông nghiệp huyện An Lão nói chung và hoạt động sản xuất trồng dầu - nuôi tầm của huyện nói riêng là làm thế nào cải thiện sự liên kết hợp tác (LKHT) trong sản xuất - tiêu thụ sản phẩm hướng đến mục tiêu phát triển nông nghiệp

bền vững của huyện và tăng thu nhập cho người dân. LKHT trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm được xem là một trong những chìa khóa then chốt để đảm bảo cho chính quyền địa phương có phương hướng quy hoạch diện tích sản xuất hợp lý, nông hộ yên tâm sản xuất đảm bảo về số lượng và chất lượng sản phẩm và hơn nữa là thu nhập của nông hộ ngày một tăng và ổn định [1], [2]. Quá trình liên kết có những đặc điểm riêng và đóng vai trò quan trọng trong việc góp phần đảm bảo các bên cùng có lợi, làm tăng hiệu quả trong sản xuất nông sản, góp phần nâng cao hiệu quả và vai trò quản lý nhà nước về kinh tế [3], [4].

Trước ý nghĩa và tầm quan trọng của LKHT trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm, nghiên cứu “Các loại hình liên kết hợp tác của nông hộ trồng dầu – nuôi tầm trên địa bàn huyện An Lão, tỉnh Bình Định” được thực hiện nhằm tìm ra các giải pháp phù hợp để hỗ trợ người dân cũng như chính quyền địa phương chủ động hơn trong kế hoạch sản xuất và tiêu thụ sản phẩm kén tầm và cũng phát huy tối đa năng lực của người dân để họ yên tâm đầu tư sản xuất.

2. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

2.1. Đối tượng và địa bàn nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu là các nông hộ trồng dầu – nuôi tầm trên địa bàn xã An Hòa và xã An Tân; các chủ thể có hoạt động LKHT với các nông hộ sản xuất, kinh doanh kén tầm trên địa bàn 2 xã nghiên

¹ Trường Đại học Nông Lâm, Đại học Huế

* Email: lethihongphuong@huaf.edu.vn

² Phòng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện An Lão, tỉnh Bình Định

cứu là xã An Hòa và An Tân, huyện An Lão, tỉnh Bình Định. Lý do chọn 2 xã này là địa bàn nghiên cứu vì đây là 2 xã có diện tích cũng như số nông hộ tham gia hoạt động trồng dâu – nuôi tằm lớn trên toàn huyện. Bên cạnh đó, tại 2 xã này đã bắt đầu có những hoạt động LKHT trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm về kén tằm.

2.2. Phương pháp thu thập thông tin

Số liệu thứ cấp: được thu thập từ các tài liệu, công trình nghiên cứu về thị trường liên quan đến sản xuất kén tằm; các báo cáo kinh tế - xã hội, báo cáo tình hình hoạt động sản xuất và tiêu thụ kén tằm trên địa bàn nghiên cứu. Các báo cáo liên quan đến đặc điểm địa bàn nghiên cứu, tình hình sản xuất, cung ứng và LKHT trong tiêu thụ sản phẩm tại UBND huyện, Phòng Nông nghiệp và PTNT, Chi cục Thống kê và cán bộ chuyên môn liên quan của huyện, UBND và các cán bộ chuyên môn liên quan của các xã.

Số liệu sơ cấp: Được thu thập thông qua các phương pháp phỏng vấn sâu, thảo luận nhóm và phỏng vấn nông hộ.

Đối với phương pháp phỏng vấn sâu, các cán bộ lãnh đạo cấp huyện, xã, thôn bao gồm: Phó chủ tịch UBND, cán bộ phụ trách nông nghiệp của huyện, Chủ tịch Hội Nông dân xã và các trưởng thôn của hai xã, tác nhân thị trường (thương lái, đại lý thu gom; công ty, doanh nghiệp) được phỏng vấn sâu và sử dụng danh sách các câu hỏi.

Đối với phương pháp thảo luận nhóm: hai nhóm (mỗi xã một nhóm), gồm 8 người/nhóm. Thành phần bao gồm: lãnh đạo UBND xã, cán bộ phụ trách nông nghiệp xã; trưởng thôn; 4 nông hộ có kinh nghiệm thực tiễn trong sản xuất kén tằm.

Đối với phương pháp phỏng vấn nông hộ: Trên địa bàn nghiên cứu có 3 nhóm hộ trồng dâu, nuôi tằm, đó là: (1) Hộ chuyên trồng dâu; (2) Hộ chuyên nuôi tằm; (3) Hộ trồng dâu kết hợp nuôi tằm (sau đây viết là hộ trồng dâu- nuôi tằm). Nghiên cứu này tập trung phỏng vấn sâu 60 hộ trồng dâu - nuôi tằm của hai xã An Hòa và An Tân được lựa chọn theo phương pháp ngẫu nhiên có định hướng với tiêu chí là nông hộ có tham gia hoạt động trồng dâu – nuôi tằm và sản phẩm kén tằm có tham gia thương mại hóa.

2.3. Phương pháp phân tích thông tin

Phương pháp thống kê mô tả được sử dụng để phân tích các thông tin thu thập được. Đối với thông tin định tính được tổng hợp, phân tích thành các nhận định, sơ đồ, bảng biểu.

Để đánh giá mức độ chặt chẽ của các mối quan hệ liên kết nghiên cứu sử dụng thang đo theo 4 cấp độ với các tiêu chí như sau: (1) Chặt chẽ: Có cam kết với hộ, thỏa thuận, hợp đồng kinh tế với nhau, có hoạt động trao đổi nhu cầu về sản phẩm, có hoạt động trao đổi buôn bán khoảng 20 triệu đồng/năm; (2) Khá chặt chẽ: Có cam kết với hộ, thỏa thuận hợp tác tập thể có cam kết văn bản, có hoạt động trao đổi nhu cầu về sản phẩm, có hoạt động trao đổi buôn bán khoảng 15 triệu đồng/năm; (3) Không chặt chẽ: Thỏa thuận cá nhân không có văn bản (thỏa thuận bằng miệng trực tiếp), không có hoặc ít trao đổi kinh nghiệm trong sản xuất, có hoạt động trao đổi nhu cầu về sản phẩm, có hoạt động trao đổi buôn bán khoảng 5 triệu đồng/năm; (4) Không LKHT: không có hoạt động buôn bán trao đổi hàng hóa kinh nghiệm hoạt rất ít.

Thông tin định lượng được xử lý thống kê mô tả về trung bình, độ lệch chuẩn, tỷ lệ % trên phần mềm Microsoft Excel.

3. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU VÀ THẢO LUẬN

3.1. Đặc điểm của nông hộ trồng dâu - nuôi tằm được khảo sát

Để đánh giá sự phát triển của một tổ chức hay địa phương cần dựa vào các tiêu chí đánh giá chặt chẽ về đặc điểm nguồn nhân lực của hộ trên địa bàn đó. Việc nghiên cứu đặc điểm về nguồn nhân lực nông hộ là tìm hiểu về số lượng và chất lượng nhân lực của hộ thông qua các chỉ tiêu như số nhân khẩu, số lao động, độ tuổi, giới tính, trình độ văn hóa,... Các tiêu chí này sẽ giúp góp phần đánh giá rõ ràng hơn khả năng sản xuất của nông hộ.

Kết quả khảo sát 60 nông hộ chỉ ra rằng, hầu hết nông hộ trồng dâu - nuôi tằm là người Kinh; độ tuổi trung bình của lao động chính tham gia vào trồng dâu - nuôi tằm của nông hộ tương đối lớn (48 tuổi). Trình độ văn hoá của lao động trong hoạt động trồng dâu - nuôi tằm của hộ tương đối thấp, trình độ văn hoá trung bình là 8/12. Đây là điều dễ dàng nhận thấy trên mặt bằng chung của các vùng nông thôn. Nguyên nhân chủ yếu là do điều kiện kinh tế trước đây còn khó khăn, nghèo đói, đông con nên điều

kiện đi học không cao. Về nhân khẩu và lao động: nhân khẩu trung bình trên hộ là 5,4 khẩu/hộ, trong đó lao động bình quân trên hộ là 2 lao động/hộ và lao động thuê theo thời vụ là 2 lao động/hộ, chứng tỏ rằng trồng dâu - nuôi tằm là ngành nghề được coi trọng, chiếm phần lớn lao động của các hộ khảo sát và cũng là hoạt động sinh kế chủ yếu của nông hộ, bình quân mỗi nông hộ đều có từ một đến hai lao động tham gia vào hoạt động trồng dâu - nuôi tằm. Bên cạnh đó, bình quân số năm kinh nghiệm trồng dâu - nuôi tằm là 19 năm, nên họ đã quá am hiểu đặc điểm sinh lý, quy luật tự nhiên của cây dâu và con tằm.

3.2 Thực trạng sản xuất và LKHT của nông hộ trồng dâu – nuôi tằm trên địa bàn huyện An Lão

3.2.1. Số hộ trồng dâu, số hộ nuôi tằm, số hộ trồng dâu – nuôi tằm

Để đánh giá thực trạng hoạt động liên quan đến nông hộ trồng dâu – nuôi tằm, nghiên cứu tổng hợp số hộ trồng dâu, số hộ nuôi tằm và số hộ trồng dâu kết hợp nuôi tằm của 3 năm từ 2017 đến năm 2020. Kết quả bảng 1 cho thấy, từ năm 2017 số nông hộ trồng dâu trên địa bàn huyện chỉ có 30 nông hộ (xã An Hòa 20 hộ, xã An Tân 10 hộ), do kén tằm được giá nên số nông hộ nuôi tằm cũng tăng phần nào tác động đến nông hộ trồng dâu, vì vậy đến năm 2020 số hộ trồng dâu tăng lên 50 hộ (xã An Hòa 35 hộ, xã An Tân 15 hộ). Nông hộ nuôi tằm đơn thuần là do không có đất nông nghiệp hoặc có đất nông nghiệp nhưng để sản xuất những loại cây trồng khác như rau màu các loại. Do vậy, từ năm 2017 số nông hộ nuôi tằm trên địa bàn huyện đạt 40 hộ (xã An Hòa 30 hộ, xã An Tân 10 hộ), đến năm 2020, số hộ nuôi tằm tăng 26 nông hộ so với năm 2017.

Bảng 1. Số hộ trồng dâu, số hộ nuôi tằm, số hộ trồng dâu – nuôi tằm

Huyện/ xã	Năm 2017			Năm 2018			Năm 2019			Năm 2020		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Huyện An Lão	30	40	105	42	53	130	50	66	160	50	66	160
Xã An Hòa	20	30	90	30	40	110	35	50	130	35	50	130
Xã An Tân	10	10	15	12	13	20	15	16	30	15	16	30

Nguồn Báo cáo kinh tế - xã hội của xã An Hòa, xã An Tân từ 2017 - 2020

Ghi chú: 1- số hộ trồng dâu; 2- số hộ nuôi tằm; 3- số hộ trồng dâu – nuôi tằm

Tính đến năm 2020, toàn huyện có 160 nông hộ trồng dâu - nuôi tằm (xã An Hòa 130 hộ, xã An Tân 30 hộ). Nông hộ trồng dâu - nuôi tằm ở xã An Hòa chiếm 81,25% số nông hộ trồng dâu - nuôi tằm trên địa bàn huyện, xã An Tân số nông hộ trồng dâu - nuôi tằm chiếm thấp, với 18,75% số nông hộ trồng dâu - nuôi tằm trên địa bàn huyện. Từ năm 2017 đến năm 2020, số nông hộ trồng dâu - nuôi tằm liên tục tăng. Năm 2017 toàn huyện chỉ có 105 nông hộ trồng dâu - nuôi tằm, đến năm 2020, toàn huyện tăng 55 nông hộ trồng dâu - nuôi tằm.

3.2.2. Diện tích trồng dâu, năng suất lá dâu

Trong năm 2016 do các đợt lũ lụt cuối tháng 11 và tháng 12 đã gây thiệt hại phần lớn diện tích cây dâu tằm trên địa bàn xã, từ 35 ha xuống còn 5 ha. Để khôi phục diện tích trồng dâu và cũng như ổn định cho nông hộ vùng trồng dâu - nuôi tằm, UBND huyện An Lão đã đầu tư cho xã An Hòa trồng mới 30 ha (lũy kế diện tích từ trước là 35 ha); mặt khác, huyện cũng đầu tư cho xã An Tân để trồng mới 8 ha; do đó, năng tổng số diện tích dâu trên toàn huyện là

43 ha tính đến thời điểm năm 2020. Nhờ có chính sách của huyện nên diện tích dâu đã được trồng mới, từ đó từng bước đưa năng suất lá dâu tằm từ năm 2017 đến năm 2020 tăng dần từ 45 tấn lá/ha/năm lên 80 tấn lá/ha/năm.

3.2.3. Thực trạng sản xuất và tiêu thụ kén tằm trên địa bàn huyện An Lão

Từ năm 2017 đến năm 2020, số hộ tằm con và sản lượng kén tằm tăng lên đáng kể, năm 2017 sản lượng kén tằm đạt 29,25 tấn, đến năm 2020 đạt 34,65 tấn, đạt 118,46% so với năm 2017. Trung bình sản lượng kén từng hộ là 0,58 tấn. Sản phẩm kén tằm có giá bán không ổn định trong 3 năm gần đây. Cụ thể: năm 2017, giá sản phẩm kén tằm loại 1 trung bình 165 nghìn đồng/kg, loại 2 là 120 nghìn đồng/kg; đến năm 2018, giá sản phẩm kén tằm loại 1 trung bình 210 nghìn đồng, loại 2 là 170 nghìn đồng; năm 2018 chênh lệch giá so với năm 2017 lần lượt là 45-50 nghìn đồng/kg; đến năm 2019, giá cả sụt giảm so với 2 năm trước, giá kén tằm trung bình loại 1 và loại 2 là 160 - 110 nghìn đồng/kg và giữ nguyên trong năm

2020. Giá bán biến động rất lớn trong các năm, năm 2017 giá bán loại 1, loại 2 là 20 nghìn đồng/kg; năm 2018 giá bán tăng dao động từ 200 - 2020 nghìn đồng/kg kén tầm loại 1, loại 2 là 150 - 180 nghìn đồng/kg; năm 2019 và 2020 giá bán giảm dao động từ 5-10 nghìn đồng/kg so với năm 2017. Qua đó, có thể thấy giá kén tầm lên xuống bất thường, không ổn định trong những năm gần đây.

Bảng 2. Giá bán sản phẩm kén tầm trên địa bàn huyện từ năm 2017 – 2020

Đơn vị tính: nghìn đồng/kg

Năm	Giá bán trung bình của các hộ được điều tra		Giá bán dao động	
	Loại 1	Loại 2	Loại 1	Loại 2
2017	165	120	150-170	110-130
2018	210	170	200-220	150-180
2019	160	110	150-165	90-120
2020	160	110	150-165	90-120

Nguồn: Phỏng vấn nông hộ năm 2020

Cũng như các sản phẩm nông nghiệp ở nước ta, nông hộ trồng dâu - nuôi tầm trên địa bàn huyện luôn phải đối mặt với tình trạng “được mùa, mất giá”; nhà phân phối bị động vì hàng hóa cung ứng lệ thuộc vào mùa vụ, thời tiết. Về phía người tiêu dùng phải chi trả quá cao so với giá gốc trong khi hàng nông sản thiếu sự kiểm soát chất lượng. Một trong những nguyên nhân dẫn đến tình trạng nói trên là do kênh phân phối nông sản hiện nay có quá nhiều tác nhân và thiếu liên kết với nhau. Kết quả phỏng vấn sâu và thảo luận nhóm chỉ ra rằng, kén tầm được phân phối ra thị trường thông qua 3 kênh chính: (1) nông hộ bán trực tiếp kén tầm cho đại lý ở Hoài Nhơn (Bình Định) và không thông qua các khâu trung gian khác; (2) nông hộ - người thu gom - thương lái - các công ty ngoài tỉnh và đây là kênh phân phối có đầy đủ các tác nhân cùng tham gia; (3) một số ít đại lý, doanh nghiệp ở các huyện, tỉnh khác trực tiếp tới nông hộ để mua kén tầm và không thông qua các khâu trung gian khác.

3.3. Các tác nhân trung gian trong tiêu thụ kén tầm

3.3.1. Tác nhân người thu gom (thương lái)

Thương lái là một trong những đối tượng trung gian được ví như là mắt xích quan trọng trong LKHT tiêu thụ kén tầm. Họ kết nối giữa người sản xuất với người mua, ở một số trường hợp nhất định, họ còn là

cầu nối giữa nông hộ đến với doanh nghiệp chế biến, nếu không có đội ngũ thu mua và phân phối sản phẩm thì kén tầm chưa chắc có được chỗ đứng trên thị trường.

Tuy nhiên, đa số các tư thương thu mua kén tầm của nông hộ với giá cả vừa phải, hai bên đã có trao đổi và thỏa thuận với nhau bằng miệng, không sử dụng hợp đồng. Bởi lẽ, những thương lái là người địa phương, hoặc họ biết nhau từ rất lâu, thậm chí là thân quen, nên mức độ tin tưởng giữa người bán và người mua là rất cao. Do đó, việc trao đổi, mua bán sẽ thuận lợi đối với hộ bán qua thương lái.

Để đẩy mạnh mối liên kết trong tiêu thụ kén tầm, cả người dân và thương lái cần có nhận thức đúng đắn về lợi ích khi tham gia liên kết. Không chỉ riêng các doanh nghiệp mà giữa hộ với thương lái cần tăng cường các hình thức ký hợp đồng. Mỗi khi thực hiện được hợp đồng văn bản, chắc chắn mối liên kết sẽ ngày càng khăng khít hơn và hai bên sẽ hoạt động vì lợi ích của nhau.

3.3.2. Tác nhân tham gia LKHT ngoài tỉnh

Hiện tại trên địa bàn huyện có 1 HTX nông nghiệp dâu tầm tơ và Thương mại tổng hợp (TMTH) An Lão đăng ký buôn bán giống cây dâu tầm, tầm giống và kén tầm. Đối với HTX nông nghiệp dâu tầm tơ và TMTH An Lão, có 20 hộ tham gia HTX. HTX này mới đi vào hoạt động từ tháng 9 năm 2019, vì vậy số lượng xã viên cũng như quy mô không lớn. Sản lượng tiêu thụ của HTX chưa nhiều, hiện tại HTX đang rất khó khăn trong vấn đề tiêu thụ sản phẩm, không đủ số lượng cung ứng cho các công ty, doanh nghiệp, thương lái, đại lý ngoài tỉnh. Năm 2019, HTX mới đăng ký được giấy chứng nhận kinh doanh. Ngành nghề kinh doanh của HTX đó là:

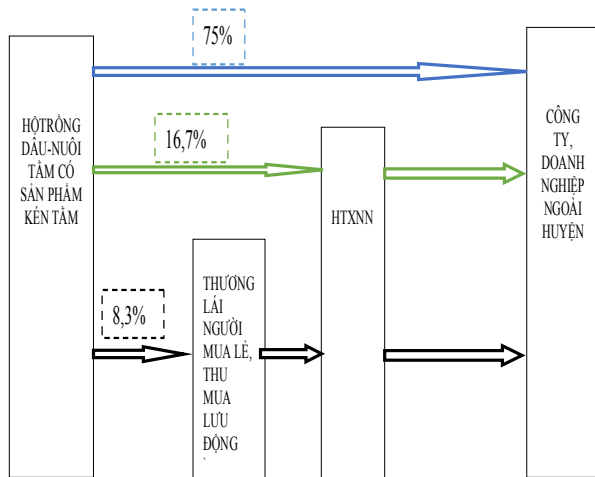
+ Dịch vụ buôn bán giống cây dâu, tầm giống: HTX phối hợp với UBND xã, Phòng Nông nghiệp và PTNT huyện để chuyển giao khoa học kỹ thuật đến các thành viên thông qua các lớp đào tạo nghề nông thôn, góp phần đầu tư thâm canh tăng năng suất cây dâu tầm và sản lượng kén tầm.

+ Dịch vụ thu mua kén tầm: HTX trực tiếp ký hợp đồng dịch vụ với các hộ thành viên và hộ tham gia sản xuất kén tầm.

3.4. Các kênh tiêu thụ kén tầm của các nông hộ trồng dâu - nuôi tầm

Theo kết quả tổng hợp và phân tích từ phỏng vấn sâu, thảo luận nhóm và phỏng vấn nông hộ, hiện

tại trên địa bàn huyện An Lão có 3 kênh tiêu thụ kén tầm chủ yếu (Hình 1).



Hình 1. Các kênh tiêu thụ kén tầm của các hộ dân sản xuất trồng dâu- nuôi tầm

Nguồn: Phỏng vấn nông hộ năm 2020

- Kênh tiêu thụ thứ 1: Thể hiện loại hình LKHT thứ nhất là liên kết giữa nông hộ trồng dâu - nuôi tầm có sản phẩm kén tầm với công ty, doanh nghiệp ngoài huyện. Kênh tiêu thụ này là kênh bán sản phẩm chủ yếu của các hộ dân với lượng sản phẩm bán ra, có khoảng 75% số hộ được khảo sát tương ứng với 45/60 hộ tham gia vào kênh tiêu thụ này.

- Kênh tiêu thụ thứ 2: Từ nông hộ trồng dâu - nuôi tầm có sản phẩm kén tầm đến HTX nông nghiệp dâu tầm tơ và TMTH An Lão, có 10/60 hộ tham gia vào kênh này tức là khoảng 16,7% số hộ được điều tra. Kênh tiêu thụ này đang có chiều hướng phát triển trong tương lai. Trong kênh tiêu thụ này loại hình hợp tác nổi bật nhất là liên kết hợp tác cung ứng, bao tiêu sản phẩm giữa HTX nông nghiệp với hộ trồng dâu - nuôi tầm thông qua hợp đồng bao tiêu sản phẩm đáp ứng nhu cầu của mỗi bên.

- Kênh tiêu thụ thứ 3: Từ nông hộ trồng dâu - nuôi tầm có sản phẩm kén tầm đến thương lái, người mua lẻ, thu mua lưu động một lượng sản phẩm, rồi vận chuyển đến bán cho HTX nông nghiệp, có khoảng 5/60 hộ tham gia kênh tiêu thụ thứ 3, tức là khoảng 8,3% số hộ được khảo sát.

3.5. Các loại hình LKHT trong sản xuất và tiêu thụ kén tầm của các nông hộ trồng dâu - nuôi tầm trên địa bàn huyện An Lão

Theo Nghị định số 98/2018/NĐ-CP của Chính phủ: Hợp tác, liên kết gắn sản xuất với tiêu thụ sản

phẩm nông nghiệp là việc thỏa thuận, tự nguyện cùng đầu tư, sản xuất và tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp của các nông hộ, trang trại, cá nhân, HTX, Liên hiệp HTX, doanh nghiệp... [5].

Kết quả khảo sát chuỗi cung ứng trồng dâu, nuôi tầm và tiêu thụ kén tầm trên địa bàn huyện An Lão có hai loại hình liên kết trong sản xuất và tiêu thụ kén tầm là liên kết dọc và liên kết ngang.

Liên kết dọc là liên kết giữa các nhóm tác nhân theo chiều dọc của chuỗi cung ứng trồng dâu - nuôi tầm và tiêu thụ kén tầm, bao gồm: (1) Nông hộ trồng dâu liên kết với người cung cấp vật tư đầu vào nông nghiệp (cung cấp giống dâu, vật tư nông nghiệp cho sản xuất lá dâu) với nông hộ nuôi tầm và với HTX nông nghiệp; (2) Nông hộ nuôi tầm bao gồm cả nông hộ nuôi kén tầm có trồng dâu liên kết với nhà cung cấp vật tư đầu vào, với nông hộ trồng dâu, với HTX nông nghiệp và TMTH An Lão, với thương lái, đại lý thu gom kén tầm, với công ty, doanh nghiệp thương mại kén tầm; (3) liên kết giữa HTX nông nghiệp dâu tầm tơ và TMTH An Lão với thương lái, người mua lẻ, thu mua lưu động; (4) Liên kết giữa HTX với công ty, doanh nghiệp ngoài huyện, thương lái nhằm cung cấp thông tin về thị trường, giá cả, nhu cầu của người tiêu dùng đảm bảo bao tiêu, tiêu thụ sản phẩm.

Liên kết ngang là liên kết giữa các chủ thể trong cùng một nhóm tác nhân đảm nhận cùng một khâu sản xuất, kinh doanh. Liên kết ngang trong chuỗi cung ứng này có 2 mối liên kết chính: (1) Liên kết giữa các hộ trồng dâu; (2) Liên kết giữa các hộ nuôi tầm; (3) Liên kết giữa các nông hộ trồng dâu - nuôi tầm; (4) Liên kết giữa thương lái với người mua lẻ, thu mua lưu động.

3.6. Mức độ ràng buộc LKHT của các chủ thể trong chuỗi cung ứng trồng dâu, nuôi tầm và tiêu thụ kén tầm

Kết quả phỏng vấn được phân tích và thể hiện ở bảng 3. Kết quả bảng 3 chỉ ra rằng, các mức độ LKHT của các chủ thể trong sản xuất và tiêu thụ kén tầm, cụ thể:

- Giữa nông hộ trồng dâu - nuôi tầm với nông hộ trồng dâu - nuôi tầm: mức độ LKHT không chặt chẽ với nhau, tỷ lệ 41,7% (n = 25) số nông hộ được phỏng vấn; có 25% (n = 15) số nông hộ được phỏng vấn không LKHT với nhau và có 16,7% (n = 10) nông hộ được phỏng vấn có quan hệ chặt chẽ, khá chặt chẽ với nhau. Hoạt động liên kết này thường dựa trên mối

quan hệ làm ăn lâu dài từ trước đến nay và mối quan hệ quen biết, bà con, không có hợp đồng trong mua bán Các LKHT trong mối liên kết này chủ yếu tập trung vào hoạt động mua vật tư đầu vào và hợp tác chia sẻ về kỹ thuật trồng dâu - nuôi tằm. Các hoạt động LKHT trong việc bao tiêu sản phẩm kén tằm hầu như chưa thực hiện trong mối liên kết này.

- Giữa nông hộ trồng dâu - nuôi tằm và người cung cấp nguyên liệu đầu vào: hàng năm, tùy theo nhu cầu sản xuất kén mà các nông hộ đặt mua nguyên liệu từ người cung cấp, bình quân mỗi hộ nuôi 1,3 hộp/đợt nuôi. Việc cung cấp nguyên liệu chủ yếu được thực hiện theo mối quan hệ quen biết từ trước và đặt hàng qua điện thoại theo nhu cầu. Các nông hộ thường không có hợp đồng mua bán lâu dài nguyên liệu đầu vào với bên cung cấp. Do vậy mức độ LKHT không chặt chẽ với nhau giữa nông hộ trồng dâu - nuôi tằm và người cung cấp nguyên liệu đầu vào, qua điều tra có 46,7% (n = 28) số nông hộ cho biết liên kết không chặt chẽ với người cung cấp nguyên liệu đầu vào. Các hoạt động trong LKHT trong mối liên kết này thường chỉ đơn thuần là đặt hàng theo nhu cầu của nông hộ sản xuất với người cung cấp nguyên liệu đầu vào. Tuy nhiên kết quả thảo luận nhóm chỉ ra rằng, việc LKHT này cũng có nhiều lợi ích cho nông hộ sản xuất như nông hộ sẽ có thêm các thông tin về thị trường sản phẩm kén tằm và các yêu cầu về sản phẩm thông qua các trao đổi bằng miệng hoặc mạng xã hội với nhau.

- Giữa nông hộ trồng dâu - nuôi tằm và thương lái, người mua lẻ, thu mua lưu động sản phẩm kén tằm: kết quả điều tra cho thấy, người mua không ràng buộc gì nhiều với nông hộ trồng dâu-nuôi tằm, mua bán thông qua quen biết lâu năm, chủ yếu là bán theo nhu cầu hàng ngày, không có hợp đồng lâu dài, chỉ thỏa thuận miệng; khi có đơn đặt hàng với số lượng lớn thì sẽ trao đổi tăng thêm sản lượng bán. Kết quả, mức độ LKHT không chặt chẽ với nhau giữa nông hộ trồng dâu, nuôi tằm - thương lái, người mua lẻ, thu mua lưu động sản phẩm kén tằm, qua điều tra có 43,3% (n = 26) số hộ cho biết liên kết không chặt chẽ với thương lái, người mua lẻ, thu mua lưu động sản phẩm kén tằm. Cũng giống như mối liên kết giữa nông hộ trồng dâu - nuôi tằm và người cung cấp nguyên liệu đầu vào, các hoạt động trong mối liên kết này không xảy ra nhiều, chỉ tập trung vào việc thu mua sản phẩm kén tằm và các yêu cầu của người thu mua đặt ra với nông hộ trồng dâu - nuôi tằm.

- Giữa người trồng dâu - nuôi tằm và HTX nông nghiệp dâu tằm tơ và TMTH An Lão Hiện nay, HTX vẫn chưa có hoạt động nào thực hiện liên quan đến việc cung ứng giống dâu, ươm tằm con cho nông hộ sản xuất mà HTX chỉ giúp người nông dân tiêu thụ kén tằm thông qua thu mua tập trung và cung cấp giá bán kén tằm cho nông hộ. Kết quả điều tra cho thấy, HTX thường ưu tiên tiêu thụ sản phẩm cho các hộ sản xuất là xã viên của HTX, trong số 15 xã viên tham gia HTX chỉ có 5/15 hộ có bán sản phẩm cho HTX. Thường khi có đơn hàng thì HTX sẽ liên hệ với các xã viên để sản xuất cung cấp kén tằm cho HTX. Việc này được thực hiện thông qua trao đổi miệng, không có hợp đồng tiêu thụ lâu dài.

Hiện nay, các HTX đang rất khó khăn trong việc tiêu thụ sản phẩm, do giá mua sản phẩm thấp hơn so với giá thu mua của thương lái trên địa bàn nên sản lượng thu mua không nhiều. Mặt khác, HTX cũng chưa tìm kiếm được đối tác để ký hợp đồng cung cấp sản phẩm lâu dài, với khối lượng lớn, dẫn đến không chủ động được kế hoạch thu mua kén tằm. Vì vậy, HTX không thể ký hợp đồng lâu dài đối với các nông hộ sản xuất. Chính điều này đã làm cho các nông hộ sản xuất trên địa bàn không tin tưởng và không muốn tham gia HTX. HTX chưa thực sự là kênh tiêu thụ sản phẩm cho bà con nông dân. Kết quả, mức độ LKHT không chặt chẽ với nhau giữa nông hộ trồng dâu - nuôi tằm - HTX nông nghiệp dâu tằm tơ và TMTH An Lão, qua điều tra có 50% (n = 30) số hộ cho biết liên kết không chặt chẽ với HTX nông nghiệp dâu tằm tơ và TMTH An Lão.

Từ thực tế trên cho thấy, mặc dù đã có HTX tiêu thụ kén tằm, tuy nhiên HTX mới đi vào hoạt động, với quy mô nhỏ, năng lực còn hạn chế, chưa có nhiều ưu đãi nên HTX chưa thực sự là cầu nối, liên kết chặt chẽ để giúp người sản xuất tiêu thụ sản phẩm của mình.

- Giữa nông hộ trồng dâu-nuôi tằm với công ty, doanh nghiệp ngoài huyện: doanh nghiệp không có hợp đồng tiêu thụ sản phẩm dài hạn đối với các nông hộ sản xuất kén tằm. Thường thì các nông hộ có sản phẩm kén tằm tự vận chuyển tới công ty, doanh nghiệp ngoài huyện để bán hoặc các công ty, doanh nghiệp ngoài huyện nhờ các nông hộ sản xuất lớn, có uy tín tại địa phương thu mua trực tiếp. Các nông hộ có sản phẩm kén tằm thường là các hộ quen biết, làm ăn có uy tín, dựa trên sự tin tưởng, mối quan hệ làm ăn này được duy trì qua nhiều năm, không có hợp đồng. Kết quả, mức độ LKHT không chặt chẽ với nhau giữa nông hộ trồng dâu - nuôi tằm và công ty,

doanh nghiệp ngoài huyện, qua điều tra có 50% (n=30) số hộ cho biết liên kết không chặt chẽ với công ty, doanh nghiệp ngoài huyện. Mặc dù mức độ LKHT không chặt chẽ khá cao, nhưng các hoạt động trao đổi giữa công ty, doanh nghiệp với nông hộ cũng cung cấp các thông tin như yêu cầu chất lượng, số lượng kén tằm. Đặc biệt các công ty, doanh nghiệp này có những hoạt động tập vào tập huấn các kỹ thuật trong việc sản xuất kén tằm cho nông hộ theo kế hoạch hợp tác với Phòng Nông nghiệp và PTNT huyện. Từ đó cũng đã hỗ trợ nông hộ những thông tin cập nhật liên quan đến trồng dâu – nuôi tằm.

- Giữa HTX nông nghiệp dâu tằm tơ và TMTH An Lão và công ty, doanh nghiệp ngoài huyện: Trong những năm gần đây, nhờ chính sách về chương trình OCOP nên UBND huyện đã tạo điều kiện, hỗ trợ HTX trên địa bàn tham gia các hội chợ triển lãm cấp tỉnh để quảng bá, giới thiệu sản phẩm kén tằm của địa phương, nên liên kết giữa HTX nông nghiệp dâu tằm tơ và TMTH An Lão - công ty, doanh nghiệp ngoài huyện khá chặt chẽ với nhau, thông qua thỏa thuận, hợp đồng kinh tế với nhau, có hoạt động trao đổi nhu cầu về sản phẩm, có hoạt động trao đổi buôn bán.

- Giữa thương lái, người mua lẻ, thu mua lưu động sản phẩm kén tằm và công ty, doanh nghiệp ngoài huyện: công ty, doanh nghiệp ngoài huyện không có hợp đồng tiêu thụ sản phẩm dài hạn đối với thương lái, người mua lẻ, thu mua lưu động sản phẩm kén tằm. Khi có nhu cầu thì họ đặt hàng bằng cách gọi điện và thống nhất về số lượng sản phẩm và giá cả; đồng thời có cam kết, thỏa thuận bằng văn bản với nhau. Do vậy, liên kết giữa thương lái, người mua lẻ, thu mua lưu động sản phẩm kén tằm - công ty, doanh nghiệp ngoài huyện cũng khá chặt chẽ với nhau. Không có hoạt động nào được triển khai ở mỗi LKHT này, chỉ đơn thuần là trao đổi thu mua sản phẩm kén tằm.

- Giữa HTX nông nghiệp dâu tằm tơ và TMTH An Lão và thương lái, người mua lẻ, thu mua lưu động sản phẩm kén tằm: Liên kết này không chặt chẽ với nhau, do HTX phụ thuộc vào các đối tác như công ty, doanh nghiệp ngoài huyện đặt hàng, hoặc nếu biến động về giá kén tằm giảm thì HTX sẽ không thu mua kén tằm. Không có hoạt động nào được triển khai ở mỗi LKHT này, chỉ đơn thuần là trao đổi thu mua sản phẩm kén tằm.

Bảng 3. Mức độ chặt chẽ về LKHT của các chủ thể trong chuỗi cung ứng trồng dâu, nuôi tằm, tiêu thụ kén tằm

Đơn vị tính: % ý kiến nông hộ trả lời

STT	Mối liên kết	Chặt chẽ	Khá chặt	Không chặt	Không LKHT
1	Nông hộ trồng dâu, nuôi tằm - nông hộ trồng dâu, nuôi tằm	16,7	16,7	41,7	25
2	Người trồng dâu, nuôi tằm - người cung cấp nguyên liệu dâu vào	20	20	46,7	13,3
3	Người trồng dâu, nuôi tằm - thương lái, người mua lẻ, thu mua lưu động sản phẩm kén tằm	16,7	26,7	43,3	13,3
4	Người trồng dâu, nuôi tằm - HTX nông nghiệp dâu tằm tơ và TMTH An Lão	11,7	13,3	50	25
5	Người trồng dâu, nuôi tằm - công ty, doanh nghiệp ngoài huyện	13,3	25	50	11,7
6	HTX nông nghiệp dâu tằm tơ và TMTH An Lão - công ty, doanh nghiệp ngoài huyện	33,3	50	8,3	8,3
7	Thương lái, người mua lẻ, thu mua lưu động sản phẩm kén tằm - công ty, doanh nghiệp ngoài huyện	26,7	43,3	16,7	13,3
8	HTX nông nghiệp dâu tằm tơ và TMTH An Lão - thương lái, người mua lẻ, thu mua lưu động sản phẩm kén tằm	13,3	20	51,7	15

Nguồn: Phỏng vấn nông hộ năm 2020

Bảng 4 cho thấy, hai nhóm đối tượng mà các nông hộ trồng dâu - nuôi tằm liên kết chặt chẽ và mật thiết nhất là các nông hộ sản xuất; người cung cấp đầu vào; người bán buôn, thương lái thu mua kén tằm và HTX kén tằm. Các chủ thể này ứng với đầu vào và đầu ra của quá trình sản xuất. Mặc dù hình thức liên kết số 1 đến số 4 ràng buộc chủ yếu là thỏa thuận tập thể và cá nhân không có văn bản và dựa vào mối quan hệ, nhưng hầu hết hộ được phỏng vấn đánh giá là liên kết chặt chẽ và đáng tin cậy. Lý do được đại đa số hộ phỏng vấn giải thích và cũng từ kết quả thảo luận nhóm cho rằng, niềm tin và mối quan hệ lâu dài từ lâu (trên 10 năm) chính là yếu tố khiến các loại liên kết này được đánh giá chặt chẽ. Điều này hoàn toàn phù hợp với các nghiên cứu trước đây về niềm

tin và giá trị mối quan hệ xã hội trong liên kết sản xuất và tiêu thụ sản phẩm [6], [7].

Về hình thức ràng buộc trong liên kết giữa các chủ thể khác nhau thì có sự khác nhau, tuy nhiên hình thức ràng buộc của loại hình liên kết này cũng có thể ràng buộc loại hình LKHT khác. Một loại hình hợp tác cũng có thể chịu nhiều hình thức ràng buộc khác nhau. Hầu hết liên kết sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của các hộ trồng dâu - nuôi tằm tại điểm nghiên cứu chủ yếu qua thỏa thuận không có văn bản (trực tiếp hoặc gián tiếp thông qua bằng miệng và mối quan hệ quen biết). Vì vậy những ràng buộc trong liên kết này chưa cao và thiếu sự chặt chẽ nếu rủi ro xảy ra.

Bảng 4. Các hình thức ràng buộc LKHT của các chủ thể trong chuỗi cung ứng

A. Các mối quan hệ liên kết	B. Hình thức liên kết, ràng buộc
1. Nông hộ trồng dâu - nuôi tằm và nông hộ trồng dâu - nuôi tằm	- Thỏa thuận tập thể không có văn bản - Cam kết dựa vào quan hệ xã hội
2. Nông hộ trồng dâu - nuôi tằm và người cung cấp nguyên liệu đầu vào	- Thỏa thuận cá nhân không có văn bản (thỏa thuận bằng miệng trực tiếp)
3. Nông hộ trồng dâu - nuôi tằm và thương lái, người mua lẻ, thu mua lưu động sản phẩm kén tằm	- Thỏa thuận cá nhân không có văn bản (thỏa thuận bằng miệng trực tiếp)
4. Nông hộ trồng dâu, nuôi tằm – HTX nông nghiệp dâu tằm tơ và TMTH An Lão	- Cam kết/đăng ký tham gia HTX - Thỏa thuận hợp tác tập thể có cam kết văn bản
5. Nông hộ trồng dâu, nuôi tằm - công ty, doanh nghiệp ngoài huyện	- Thỏa thuận cá nhân không có văn bản (thỏa thuận bằng miệng trực tiếp) - Thông qua hộ có uy tín trong vùng để thu gom
6. HTX nông nghiệp dâu tằm tơ và TMTH An Lão - công ty, doanh nghiệp ngoài huyện	- Hợp đồng thỏa thuận, có cam kết
7. Thương lái, người mua lẻ, thu mua lưu động sản phẩm kén tằm - công ty, doanh nghiệp ngoài huyện	- Thỏa thuận tập thể không có văn bản
8. HTX nông nghiệp dâu tằm tơ và TMTH An Lão - thương lái, người mua lẻ, thu mua lưu động sản phẩm kén tằm	- Thỏa thuận tập thể không có văn bản - Cam kết dựa vào quan hệ kinh tế - xã hội

3.7. Thuận lợi, khó khăn và một số đề xuất trong sản xuất và LKHT của nông hộ trồng dâu - nuôi tằm

Kết quả phỏng vấn sâu người am hiểu và thảo luận nhóm, đã xác định được một số thuận lợi và khó khăn trong việc trồng dâu - nuôi tằm, LKHT tiêu thụ của các nông hộ. Về thuận lợi, trồng dâu - nuôi tằm là ngành nghề phù hợp phát triển nông nghiệp, nông thôn, từng bước mang lại thu nhập cho nông dân và thu nhập cao nếu làm tốt, người dân có nhiều kinh nghiệm; tạo được nhiều công ăn việc làm, phù hợp

Nguồn: Phỏng vấn sâu và thảo luận nhóm năm 2020
với phụ nữ, lao động nhân rỗi ở nông thôn. Ngoài sự liên kết hợp tác của các tác nhân chính, những nông hộ trồng dâu - nuôi tằm trên địa bàn được các tác nhân hỗ trợ như cơ quan quản lý nhà nước, cán bộ phòng nông nghiệp, khuyến nông quan tâm hỗ trợ kinh phí mua giống dâu, tổ chức bồi dưỡng kiến thức chuyên môn thông qua các lớp đào tạo nghề nông nghiệp, nông thôn, trong đó có tập huấn bồi dưỡng kỹ thuật trồng dâu, nuôi tằm. Về nguồn nhân lực, nguồn lao động sẵn có ở địa phương đủ đáp ứng thường xuyên và đáp ứng theo thời vụ sản xuất.

Tuy nhiên, theo kết quả khảo sát cũng chỉ ra có khá nhiều các khó khăn ảnh hưởng đến quá trình LKHT sản xuất. Những khó khăn đó bao gồm: (1) chưa có LKHT chặt chẽ giữa các tác nhân với nhau, đặc biệt là giữa nông hộ trồng dâu – nuôi tằm với tác nhân thu mua sản phẩm kén tằm; (2) Sản xuất nhỏ, manh mún, tận dụng, thiếu tính chuyên nghiệp; (3) Đất trồng dâu hạn hẹp; (4) Lao động thủ công, tốn nhiều công sức; (5) Thiếu nông hộ nuôi tằm chuyên nghiệp do thiếu vốn và thiếu không gian xây dựng; (6) Công nghệ nuôi ấu tằm nên năng suất, chất lượng thấp, thu nhập từ nuôi tằm thấp; (7) Chưa xây dựng được thương hiệu; (8) Chưa có đơn vị thực sự đủ tầm để thực hiện liên kết chuỗi giá trị sản phẩm, cung ứng đầu vào nguyên vật liệu và đầu ra sản phẩm; (9) Sự kết hợp phát triển sản xuất 4 nhà là: Nhà nước, nhà nông, nhà doanh nghiệp, nhà khoa học chưa được gắn kết thúc đẩy hình thành phát triển nhiều, trong đó yếu ở khâu liên kết với nhà doanh nghiệp.

Trước những khó khăn và những điểm hạn chế trong LKHT, một số giải pháp cần được đẩy mạnh trong thời gian tới để phát triển hoạt động trồng dâu – nuôi tằm tại huyện An Lão. Thứ nhất, cần có những hợp đồng ký kết giữa các công ty, doanh nghiệp thu mua sản phẩm kén tằm với nông hộ trồng dâu – nuôi tằm. Để thực hiện được điều này cần có sự vào cuộc của chính quyền địa phương cũng như nỗ lực của HTX nông nghiệp dâu tằm tơ và TMTH An Lão cũng như nông hộ. Thứ hai, cần có sự thống nhất về quy trình kỹ thuật trong trồng dâu – nuôi tằm giữa các nông hộ nhằm đảm bảo chất lượng sản phẩm kén tằm đáp ứng yêu cầu các công ty, doanh nghiệp thu mua sản phẩm kén tằm cũng như các thương lái. Thứ ba, HTX nông nghiệp dâu tằm tơ và TMTH An Lão cần nâng cao năng lực để thực hiện các hoạt động dịch vụ cung cấp đầu vào cho nông hộ trồng dâu – nuôi tằm, quản trị linh hoạt hơn trong quá trình LKHT với nông hộ về việc tiêu thụ sản phẩm kén tằm được thuận lợi nhất và giảm các phân khúc thị trường nhất có thể. Thứ tư, các nông hộ trồng dâu – nuôi tằm cần chủ động liên kết hợp tác với nhau (liên kết ngang) trong việc tìm kiếm thông tin thị trường, ứng dụng khoa học công nghệ về trồng dâu, nuôi tằm, cũng như tăng cường LKHT với các doanh nghiệp, công ty để tranh thủ sự hỗ trợ về đầu tư, khoa học công nghệ, thông tin thị trường, phát huy vai trò dẫn dắt của công ty, doanh nghiệp để phát triển chuỗi

cung ứng trồng dâu, nuôi tằm và tiêu thụ kén tằm trên địa bàn.

4. KẾT LUẬN

Hoạt động trồng dâu - nuôi tằm là hoạt động sinh kế quan trọng của phần lớn người dân tại huyện An Lão, đặc biệt là hai xã An Hoàn và An Tân. LKHT trong sản xuất và tiêu thụ là yếu tố hết sức quan trọng để đảm bảo sự phát triển lâu dài của người dân tham gia trồng dâu, nuôi tằm và kinh doanh kén tằm.

Các loại hình liên kết trong sản xuất và tiêu thụ kén tằm bao gồm: liên kết dọc và liên kết ngang. Trong đó hình thức liên kết dọc là phổ biến, vì trên địa bàn nghiên cứu hầu hết các nông hộ trồng dâu - nuôi tằm chỉ liên kết với công ty, doanh nghiệp ngoài huyện hoặc liên kết với thương lái, người mua lẻ, thu mua lưu động là chính. Nhìn chung, các mối liên kết vẫn còn lỏng lẻo và hình thành chủ yếu dựa trên quan hệ làm ăn thân quen, lấy uy tín làm trọng. Liên kết giữa cung cấp đầu vào và tiêu thụ sản phẩm vẫn chưa có các hợp đồng chính thức. Việc trao đổi, mua bán chủ yếu thông qua hợp đồng bằng miệng và mua bán tự do trên thị trường, chưa hình thành chuỗi giá trị từ sản xuất đến tiêu thụ sản phẩm. Hoạt động liên kết thị trường sản xuất và tiêu thụ kén tằm tại huyện An Lão còn quá lỏng lẻo. Hình thức liên kết giữa bốn nhà: Nhà nước, nhà nông, nhà doanh nghiệp, nhà khoa học ở địa phương chưa thực hiện được. Để phát triển chuỗi giá trị trồng dâu, nuôi tằm, tiêu thụ kén tằm cần có sự vào cuộc quyết liệt của chính quyền địa phương làm đầu mối thu hút doanh nghiệp, công ty đầu tư vào sản xuất và tiêu thụ kén tằm; sự hỗ trợ của các cơ quan chuyên môn trong chuyển giao khoa học công nghệ và tập huấn kỹ thuật, tăng cường năng lực cho HTXNN; đồng thời phát huy sự chủ động liên kết hợp tác của các nông hộ và trên địa bàn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Gulati, A., Minot, N., Delgado, C., Bora, S. (2007). Growth in high-value agriculture in Asia and the emergence of vertical links with farmers. *Global supply chains: standards and the poor: how the globalization of food systems and standards affects rural development and poverty*, 98 - 108.
2. Huang, G.-h., Rao, Z.-w. (2011). Based on the Integration of the Agricultural Supply Chain

Logistics Integration. *China Business and Market*, 2, 29 - 32.

3. Nguyen, T. T. A (2010). Building cooperation models in Thanh Long production in Binh Thuan province. *Journal of Science and Technology, Da Nang University*, 40 (5).

4. Thuy, H. T (2017). The role of the linkage in agricultural products production. *Journal of Education*, 269.

5. Chính phủ (2018). *Nghị định số 98/2018/NĐ-CP ngày 05 tháng 7 năm 2018, về chính sách khuyến*

khích phát triển hợp tác, liên kết trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp

6. De Ruyter, K., Moorman, L., Lemmink, J. (2001). Antecedents of commitment and trust in customer - supplier relationships in high technology markets. *Industrial Marketing Management*, 30 (3), 271 – 286.

7. Wei, H. -L., Wong, C. W., Lai, K. -h. (2012). Linking inter - organizational trust with logistics information integration and partner cooperation under environmental uncertainty. *International Journal of Production Economics*, 139 (2), 642 - 653.

THE LINKAGES OF GROWING MULBERRY - RAISING SILKWORM HOUSEHOLDS IN AN LAO DISTRICT, BINH DINH PROVINCE

Le Thi Hong Phuong^{1, *}, Nguyen Hoang Vu²

¹University of Agriculture and Forestry, Hue University, Vietnam

²Department of Agriculture and Rural Development, An Lao district, Binh Dinh province

* Email: lethihongphuong@huaf.edu.vn

Summary

This study aims to evaluate the status of linkage of growing mulberry - raising silkworm households in An Lao district, Binh Dinh province. The data was surveyed on 60 households who participate in grow mulberry - raise silkworms by using semi-structured questionnaires, group discussion, and in - depth interviews. The research results showed clearly that there are two main types of linkage: horizontal linkage between production households and vertical links between producer households. Besides that, there are representatives involved in linking through 4 channels of product consumption. Non - contract purchase activities are common in the study area, so the link in production and consumption is still loose, mainly by word of mouth or households directly link with agencies. Therefore, the participation of local authorities in orienting the linkage between households and long - term cooperative groups to reach consumption contracts with external partners is an essential solution for the households' growing mulberry - raising silkworms and participating in the silkworm cocoons market.

Keywords: *Silkworm cocoon, linkage, production, consumption, An Lao district.*

Người phản biện: TS. Dương Ngọc Thí

Ngày nhận bài: 15/4/2022

Ngày thông qua phản biện: 16/5/2022

Ngày duyệt đăng: 23/5/2022