

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

TRÍCH YẾU LUẬN ÁN TIẾN SĨ

Tên luận án: Chất lượng mối quan hệ giữa nông dân và các đối tác thu mua cà phê ở khu vực Tây Nguyên.

Chuyên ngành: Kinh tế nông nghiệp **Mã số:** 9.62.01.15

Nghiên cứu sinh: Hà Thị Thu Hoà

Người hướng dẫn: TS. Nguyễn Bạch Đằng, TS. Đặng Lê Hoa

Cơ sở đào tạo: Trường Đại học Nông Lâm Thành phố Hồ Chí Minh

1. Mục tiêu và đối tượng nghiên cứu của luận án

Mục tiêu nghiên cứu

Mục tiêu của nghiên cứu là phân tích chất lượng mối quan hệ giữa nông dân với các đối tác thu mua cà phê ở khu vực Tây Nguyên. Từ đó, đề xuất một số hàm ý chính sách để tăng cường chất lượng mối quan hệ này nhằm đảm bảo hoạt động sản xuất và tiêu thụ cà phê ổn định; tạo sự gắn kết chặt chẽ giữa nông dân và các đối tác thu mua cà phê.

Đối tượng nghiên cứu

Hoạt động sản xuất cà phê, mối quan hệ giao dịch, quyết định lựa chọn đối tác thu mua (thương lái thu gom, đại lý thu mua, công ty chế biến/xuất khẩu), chất lượng mối quan hệ giữa nông dân và các đối tác thu mua cà phê ở khu vực Tây Nguyên.

2. Các phương pháp chủ yếu đã sử dụng trong nghiên cứu

Nghiên cứu thực hiện khảo sát 584 nông dân sản xuất cà phê bằng bảng câu hỏi cấu trúc. Nghiên cứu còn sử dụng phương pháp quan sát, phỏng vấn sâu và thảo luận nhóm. Số liệu điều tra được phân tích bằng phần mềm Excel, SPSS, AMOS, STATA.

Phương pháp thống kê mô tả được dùng để mô tả đặc điểm của mẫu điều tra, hiệu quả tài chính, tình hình sản xuất và quan hệ giao dịch cà phê ở khu vực Tây Nguyên.

Phương pháp phân tích Anova một yếu tố được sử dụng để kiểm định giá trị trung bình về kết quả sản xuất, hiệu quả tài chính và so sánh đặc điểm kinh tế - xã hội của các nhóm nông dân lựa chọn các đối tác thu mua khác nhau.

Mô hình logit đa thức (MNL) được sử dụng để nghiên cứu quyết định lựa chọn đối tác thu mua và phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn đối tác thu mua cà phê của nông dân trên địa bàn.

Mô hình cấu trúc (SEM) được sử dụng để phân tích các yếu tố ảnh hưởng và kết quả của chất lượng mối quan hệ giữa nông dân và các đối tác thu mua cà phê ở Tây Nguyên.

3. Các kết quả chính và kết luận

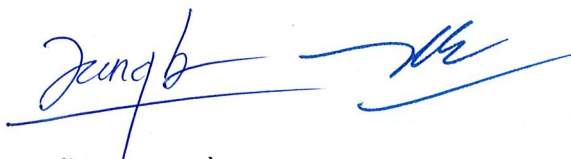
Nghiên cứu tìm hiểu về thực trạng sản xuất, quan hệ giao dịch, quyết định lựa chọn đối tác thu mua và chất lượng mối quan hệ giữa nông dân với các đối tác trực tiếp thu mua cà phê ở khu vực Tây Nguyên. Kết quả cho thấy đa số nông dân có quy mô sản xuất nhỏ lẻ, manh mún (chủ yếu từ 1-2ha). Các đối tác thường thu mua cà phê trên địa bàn gồm thương lái, đại lý thu mua và công ty chế biến/xuất khẩu. Nghiên cứu cũng cho thấy mối quan hệ của các hộ nông dân với các đối tác thu mua cà phê còn khá lỏng lẻo, chưa có sự ràng buộc trong việc thực hiện các giao dịch.

Mô hình hồi quy MNL cho thấy độ tuổi và khoảng cách thị trường có ảnh hưởng tích cực đến quyết định lựa chọn thương lái và đại lý thu mua so với công ty chế biến/xuất khẩu cà phê. Đồng thời, yếu tố giới tính, trình độ học vấn, kinh nghiệm, diện tích canh tác, thời gian thanh toán, khuyến nông, chuyên môn hóa, và tiếp cận thông tin thị trường có ảnh hưởng nghịch biến. Tác động của yếu tố rủi ro sản xuất và rủi ro thị trường cho thấy nông dân nhận thức rủi ro thấp hơn có khả năng lựa chọn các công ty chế biến/xuất khẩu.

Kết quả mô hình cấu trúc (SEM) cho thấy có năm yếu tố ảnh hưởng đến chất lượng mối quan hệ, bao gồm sự hợp tác, cảm nhận về giá, chia sẻ lợi nhuận/rủi ro, truyền thông hiệu quả, và bất cân xứng về quyền lực. Truyền thông hiệu quả và chia sẻ lợi nhuận/rủi ro là hai yếu tố quan trọng nhất ảnh hưởng tích cực đến chất lượng mối quan hệ giữa nông dân và các đối tác thu mua cà phê trong khi bất cân xứng quyền lực ảnh hưởng tiêu cực đến chất lượng mối quan hệ này. Kết quả nghiên cứu cũng cho thấy chất lượng mối quan hệ tác động tích cực đến lợi ích của nông dân và ý định duy trì mối quan hệ giữa nông dân và các đối tác thu mua.

Một số hàm ý chính sách được đưa ra nhằm tăng cường chất lượng mối quan hệ, đảm bảo hoạt động sản xuất và tiêu thụ cà phê tại cổng nông trại ổn định: nâng cao hiệu quả của việc chia sẻ thông tin, nâng cao lợi nhuận và giảm thiểu rủi ro, thúc đẩy sự hợp tác giữa các bên, và giảm thiểu mất cân bằng quyền lực. Nông dân và các đối tác thu mua cần tạo dựng được mối quan hệ trên cơ sở hợp tác, giải quyết các vấn đề phát sinh; từ đó xây dựng lòng tin, sự hài lòng và sự cam kết trong các giao dịch. Các chính sách nên tập trung vào việc tăng cường tính minh bạch và chia sẻ thông tin giữa nông dân và các đối tác thu mua để cải thiện chất lượng mối quan hệ.

HƯỚNG DẪN KHOA HỌC



TS. Nguyễn Bạch Đằng

TS. Đặng Lê Hoa

NGHIÊN CỨU SINH



Hà Thị Thu Hoà