

NGHIÊN CỨU ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG VÀ XÂY DỰNG MÔ HÌNH HOẠT ĐỘNG CÂU LẠC BỘ KHUYẾN NÔNG CỦA NÔNG DÂN Ở 4 HUYỆN NGOẠI THÀNH THUỘC THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH: NHÀ BÈ, BÌNH CHÁNH, CỬ CHI VÀ HÓC MÔN

RESEARCH ON THE CURRENT SITUATION AND BUILD THE ACTIVE MODEL OF FARMER'S EXTENSION CLUB. STUDY CASE AT FOUR DISTRICTS: NHA BE, BINH CHANH, CU CHI AND HOC MON IN OUTSIDE HOCHIMINH CITY

Nguyễn Văn Năm

Khoa Kinh tế, Đại học Nông Lâm Tp. Hồ Chí Minh

ABSTRACT

Objectives

- To show results and efficiency by activities of extension clubs through out quantity data.
- To determine extension club patterns, which were gained income to club's members.
- To set up relations among club's members with other institutions including scientists, business and administration to increase managerial abilities in club's activities.

Research methodology

- Random investigation sampling method for determining and evaluating levels affecting to member's benefit based on interview 400 farmers in which 200 farmers are club members and 200 farmers are out side club.
- Other typical such as: Participatory Rural Appraisal (PRA) and SWOT matrix.

Hilights of findings

- The secondary data and information gathered from 400 households showed that extension clubs had carried some benefit to farmer members such as raising income, improving knowledge and extension skills.
- Suggestions to concerned people concluded the priority issues of marketing and club's organisation ability enhancement, as well as supplying of inputs and credit capital.
- Finally, there were suggestions about relationship four partners which practically contribute to enhance activity abilities of extension club in the future. They included input and output solutions, co-operative organization and human resource development in order to gain more than benefit to extension club and partners in HoChiMinh city.

GIỚI THIỆU

Đặt vấn đề

Hoạt động của Câu lạc bộ Khuyến nông (CLBKN) ở thành phố Hồ Chí Minh những năm qua có nhiều đóng góp quan trọng trong quá trình chuyển giao tiến bộ khoa học kỹ thuật (KHKT) cho bà con nông dân trong giai đoạn mới, góp phần nâng cao hiệu quả kinh tế trên một đơn vị diện tích đất nông nghiệp, tham gia XĐGN, tăng thu nhập, không ngừng nâng cao đời sống nhân dân. Chính vì vậy, nhận dạng đầy đủ tác động của câu lạc bộ khuyến nông và chỉ ra định hướng hoạt động của nó đối với phát triển nông nghiệp, nông thôn là thiết thực.

Mục tiêu của đề tài

- Nhận dạng và chỉ rõ những mặt mạnh, yếu, cơ hội và những đe dọa của câu lạc bộ khuyến nông của nông dân trong phát triển trên địa bàn nghiên cứu.
- Trên cơ sở phân tích hiện trạng các mặt hoạt động của từng loại hình câu lạc bộ khuyến nông của nông dân thông qua các chỉ tiêu đánh giá cụ thể kèm lượng hóa sẽ chỉ ra loại hình hoạt động có hiệu quả để nghiên cứu nhân rộng.
- Xây dựng mô hình hoạt động câu lạc bộ khuyến nông của nông dân tương thích với hoàn cảnh cụ thể nhằm tăng cường năng lực và hoàn thiện loại hình hoạt động câu lạc bộ khuyến nông của nông dân ở 4 huyện ngoại thành trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh.
- Xây dựng mối quan hệ 4 nhà, trong đó câu lạc bộ là một chủ thể cơ sở quan trọng đại diện cho nông dân trong liên kết này nhằm phát huy năng lực hợp tác của câu lạc bộ khuyến nông của nông dân trong phát triển kinh tế.

PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

- Thực hiện công cụ đánh giá nhanh có sự tham gia của nông dân (PRA) nhằm nhận dạng các vấn đề liên quan đến nội dung nghiên cứu đề tài.

- Sử dụng phương pháp điều tra hộ nông dân theo hai nhóm có tham gia và không tham gia hoạt động câu lạc bộ khuyến nông trên địa bàn 4 huyện với dung lượng mẫu điều tra của từng huyện là 100, trong đó số mẫu điều tra nông hộ tham gia câu lạc bộ khuyến nông của mỗi huyện là 50 mẫu chiếm 50% và số hộ không tham gia câu lạc bộ là 50 chiếm 50% số mẫu điều tra.

- Bên cạnh đó, sử dụng phương pháp mô tả thông qua các số liệu sơ cấp từ điều tra hộ và số liệu thứ cấp từ các ban, ngành, tổ chức khuyến nông để đánh giá động thái phát triển của câu lạc bộ khuyến nông trên địa bàn nghiên cứu. Sử dụng ma trận SWOT trong xây dựng giải pháp nâng cao năng lực hoạt động của CLBKN.

KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU VÀ THẢO LUẬN

Thực trạng chung về câu lạc bộ khuyến nông trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh qua số liệu điều tra năm 2005

Trong năm 2005, các CLB được điều tra nhận sự giúp đỡ của Trung tâm khuyến nông, Trạm khuyến nông, Phòng

kinh tế, Hội nông dân... đã tổ chức 181 lớp tập huấn, 73 cuộc hội thảo, 93 chuyên tham quan và xây dựng 74 điểm trình diễn.

Đánh giá ảnh hưởng của CLBKN đến sản xuất của hội viên

Từ số liệu bảng 2 chỉ ra rằng, chi phí phân bón giảm khoảng 20,56%; thuốc BVTV giảm 24,44% khi so sánh giữa sau và trước lúc hộ tham gia vào câu lạc bộ khuyến nông do áp dụng khoa học kỹ thuật mới từ hoạt động của câu lạc bộ cung cấp hỗ trợ. Đồng thời tạo ra năng suất nhẩy vọt với mức tăng thêm khoảng 25,00% và thu nhập của hộ đạt được cũng tăng lên 74,01%.

Đánh giá của hội viên đối với hoạt động của câu lạc bộ

Bảng 3 phản ánh mức độ hài lòng của hội viên về nhu cầu chỉ đạt kết quả tốt không quá 60%. Đặc biệt, mối quan hệ với các tổ chức khác như nhà khoa học, nhà doanh nghiệp, nhà nước chưa được chú trọng đúng mức nên kết quả đánh giá của hội viên thể hiện mức trung bình và yếu trên 70%.

Bảng 1. Số lượng loại hình hoạt động của các CLB Khuyến Nông

Loại hình hoạt động	ĐVT	Số lượng	Kinh phí (1.000 đồng)	Cơ cấu kinh phí (%)
Tập huấn	Lớp	181	54.300	4,75
Tham quan	Chuyến	93	139.500	12,19
Hội thảo	Lần	73	25.550	2,23
Trình diễn	Điểm	74	925.000	80,83
Tổng cộng			1.144.350	100,00

Nguồn tin: Điều tra thực tế và tổng hợp

Bảng 2. Kết quả, hiệu quả sản xuất của hội viên trước và sau hhi tham gia CLBKN trong vụ mùa 2005 tính trên 1 ha

STT	Khoản mục	Đơn vị tính	Trước	Sau	So sánh (%)
1	Tổng chi phí	Đồng	4.551.585	4.135.449	90,86
	Giống	Đồng	269.060	269.060	100,00
	Công chăm sóc	Đồng	2.308.284	2.308.284	100,00
	Phân bón	Đồng	1.708.870	1.357.602	79,44
	Thuốc BVTV	Đồng	265.371	200.503	75,56
2	Sản lượng	Kg	3.613.151	4.516.439	125,00
3	Giá bán	Đồng/kg	2.137	2.137	100,00
4	Giá trị sản lượng	Đồng	7.722.466	9.653.083	125,00
5	Thu nhập	Đồng	3.170.881	5.517.634	174,01
6	Hiệu quả/1đ chi phí	Đồng	0,70	1,33	191,52

Nguồn: Điều tra và tổng hợp

Bảng 3. Đánh giá của hội viên về kết quả đạt được trong hoạt động của câu lạc bộ khuyến nông

tt	Công việc thực hiện	Kết quả đạt được (%)			
		Rất tốt	Tốt	Trung bình	Yếu
1	Tổ chức sinh hoạt thường kỳ	20,00	50,67	25,33	4,00
2	Nội dung sinh hoạt thường kỳ	12,12	59,09	28,79	0,00
3	Mức độ thỏa mãn nhu cầu hội viên	8,22	50,68	35,62	5,48
4	Thông tin tiến bộ kỹ thuật mới cho hội viên	14,67	58,67	25,33	1,33
5	Hướng dẫn hội viên thực hiện tiến bộ mới	14,06	53,13	31,25	1,56
6	Xúc tiến quan hệ yếu tố đầu vào cho hội viên	5,48	27,40	53,43	13,69
7	Tổ chức tiêu thụ sản phẩm đầu ra cho hội viên	2,86	15,71	40,00	41,43
8	Chủ động tìm kiếm các hợp đồng tiêu thụ	5,80	8,70	37,68	47,82
9	Hoạt động liên kết 4 nhà	5,80	21,74	33,33	39,13
10	Đề xuất nhu cầu huấn luyện	14,71	55,88	29,41	0,00
11	Giải quyết khó khăn đặt ra của hội viên	5,80	44,93	39,13	10,14
12	Thực hiện công tác trình diễn mô hình mới	16,22	54,05	25,68	4,05

Nguồn tin: Điều tra và tổng hợp

Bảng 4 chỉ ra rằng, lợi ích mang lại từ sản xuất của hội viên do tác động của câu lạc bộ không cải thiện được nhiều cho họ (mức trung bình và không đạt trên 65%). Hơn thế nữa, lợi ích phân chia từ hoạt động câu lạc bộ mang lại cho hội viên không có, cụ thể mức đạt được trung bình và không đạt chiếm trên 80%. Chính vì vậy, khả năng hấp dẫn của câu lạc bộ đối với hội viên rất thấp, vì họ lo ngại không chắc chắn.

Những thuận lợi của câu lạc bộ hiện có được chỉ ra ở bảng 5 đó là, điều kiện tự nhiên cho sản xuất nông nghiệp khá phù hợp với mức tốt trên 55%, sự quan tâm của lãnh đạo địa phương đối với hoạt động câu lạc bộ đạt mức tốt trên 85%, nhiệt tình của hội viên đạt mức tốt trên 70% và năng lực quản lý của ban chủ nhiệm theo yêu cầu hiện tại được đánh giá đạt mức tốt trên 73%. Những khó khăn hiện tại câu lạc bộ đối mặt quá nhiều và phức tạp, cụ thể như thiếu qui hoạch sản xuất, cơ sở hạ tầng còn nhiều hạn chế, qui mô sản xuất nhỏ lại thiếu sự hỗ trợ tín dụng, thiếu chủ động cung ứng đầu vào và tiêu thụ sản phẩm đầu ra...

Mức độ quan tâm của hội viên với những nhu cầu ở bảng 6 đều ở mức trên 90%. Trong khi đó, nhu cầu phát triển câu lạc bộ thành hợp tác xã chưa nhận được quan tâm triệt để của hội viên, cụ thể ý kiến do dự và chưa cần chiếm gần 29%. Vì vậy, câu lạc bộ cần có sự cải tiến nhằm củng cố nhận thức của hội viên hướng đến gia tăng hợp tác tạo ra lợi thế toàn diện cho hoạt động của câu lạc bộ.

Các giải pháp và mô hình nâng cao năng lực của CLB KN

Tổ chức lại nhân sự Ban chủ nhiệm và mục tiêu hoạt động CLBKN

Ban chủ nhiệm nên chuyên trách, không nên kiêm nhiệm nhiều chức trách sẽ ảnh hưởng bất lợi cho hoạt động của CLBKN do không đủ thời gian. Tổ chức khuyến nông thành phố Hồ Chí Minh cần xây dựng tiêu chuẩn bình chọn, chế độ đãi ngộ hợp lý và kế hoạch huấn luyện ban chủ nhiệm CLB khuyến nông để nâng cao năng lực tổ chức quản lý của họ trong sản xuất kinh doanh, tăng cường mục tiêu phát triển kinh tế nhằm cải thiện thu nhập cho hội viên

Củng cố và tăng cường lực lượng khuyến nông cơ sở

Củng cố lực lượng khuyến nông bao gồm khuyến nông viên cơ sở và CLBKN cơ sở là hết sức cần thiết, bởi vì CLBKN cơ sở là cầu nối quan trọng trong quan hệ giữa khuyến nông với nông dân tại cơ sở. CLBKN cơ sở trực tiếp chuyển giao tiến bộ kỹ thuật đến với nông dân nên hiệu quả được đánh giá là rõ rệt nhất và đáp ứng được yêu cầu đời sống tinh thần văn hoá xã hội, nhất là trên địa bàn vùng sâu, vùng xa còn nhiều khó khăn...

Đổi mới phương thức hoạt động của CLBKN

Tổ chức khuyến nông cần kết hợp hài hoà hai mảng công tác thông tin quảng bá, trình diễn, thử

Bảng 4. Đánh giá mức độ hài lòng về lợi ích của câu lạc bộ khuyến nông mang lại cho hội viên

Nguồn tin: Điều tra và tổng hợp

Bảng 5. Thuận lợi và khó khăn của câu lạc bộ qua đánh giá của hội viên

Stt	Tiêu chí	Mức độ đánh giá (%)						
		Rất tốt	Tốt	Trung bình	Kém			
01	Qui mô diện tích đủ lớn cho phát triển	4,00	40,00	44,00	12,00			
02	Điều kiện thời tiết, khí hậu phù hợp	2,85	52,86	34,29	10,00			
03	Cơ sở hạ tầng nông thôn	4,11	43,84	41,10	10,95			
04	Sự quan tâm của lãnh đạo địa phương	22,22	62,50	13,89	1,89			
05	Năng lực quản lý của ban chủ nhiệm CLB	17,81	56,16	26,03	0,00			
06	Đã có quy hoạch cho phát triển phù hợp	4,05	32,43	45,95	17,57			
07	Có doanh nghiệp cung cấp đầu vào tại chỗ	0,00	11,76	32,36	55,88			
08	Có doanh nghiệp tiêu thụ sản phẩm tại chỗ	0,00	19,12	23,53	57,35			
09	Hội viên nhiệt tình gắn bó với câu lạc bộ	Mức độ đạt 100%	50,07	28,99	0,00			
10	Người dân ủng hộ ngân hàng sẵn sàng cho hoạt động của câu lạc bộ	Rất cao	Cao	Trung bình	Không đạt			
01	Lợi nhuận trong sản xuất nông nghiệp của CLB hiện nay	5,33	30,67	60,00	57,97	4,00	40,58	1,45
02	Thu nhập từ sản xuất của hội viên	<i>Nguồn tin: Điều tra và tổng hợp</i>				67,61	4,23	
03	Lợi ích câu lạc bộ phân chia	5,26	10,53	50,88	33,33			
04	Tăng cường kỹ thuật cho hội viên	11	55,41	35,10	1,95			
05	Tăng cường hợp tác kinh tế thông qua xây dựng các dự án khả thi qui mô vừa nhằm giúp bà con nông dân áp dụng các tiến bộ khoa học, nâng cao đời sống vật chất và tinh thần.	3,80	50,72	40,58	2,90			
06	Tạo cơ hội cho hội viên phát triển sản xuất	3,33	61,33	24,00	5,34			

Đổi mới nội dung hoạt động của CLBKN

- Một mặt CLBKN vẫn duy trì và cải tiến các hoạt động khuyến nông phổ biến như tập huấn, huấn luyện, tham quan, hội thảo, hội nghị, hội chợ...cho hội viên để tăng cường nhận thức của hội viên và giúp họ đi đến áp dụng TBKT mới đạt hiệu quả cao.
- Chủ động tiếp cận các nhà khoa học, doanh nghiệp cung ứng đầu vào và tiêu thụ sản phẩm trên địa bàn để hoàn thiện quá trình sản xuất tiêu thụ sản phẩm của hội viên nhằm tăng thu nhập cho hội viên và tăng cường uy tín của câu lạc bộ đối với nông dân. Trong hoạt động này, tổ chức

Cần có phương thức tạo quỹ hợp lý thông qua mô hình hoạt động của câu lạc bộ mang lại, trong đó câu lạc bộ tạo điều kiện để hội viên tăng nguồn thu từ tham gia câu lạc bộ và từ đó hội viên đóng góp quỹ câu lạc bộ hoặc tạo quỹ từ chính hoạt động câu lạc bộ bằng cách phát triển dịch vụ đầu vào, đầu ra hay xúc tiến kinh tế hợp tác mang lại. Khả năng tạo quỹ của câu lạc bộ hoàn toàn bị chi phối bởi giải pháp đổi mới phương thức và nội dung hoạt động câu lạc bộ tạo ra. Song hai giải pháp này phụ thuộc vào yếu tố con người của câu lạc bộ quyết định.

Sự liên kết này được thể hiện qua sơ đồ 1 nhằm huy động mọi nguồn lực của xã hội tạo ra lợi ích cho các bên tham gia.

Bảng 6. Nhu cầu của hội viên câu lạc bộ trong tương lai

Stt	Tiêu chí	Mức độ nhu cầu(%)			
		Rất cần	Cần	Bình thường	Chưa cần
01	Chọn loại hình hoạt động câu lạc bộ phù hợp	45,33	44,00	9,33	1,34
02	Xây dựng dự án sản xuất phù hợp	48,65	48,65	2,70	0,00
03	Kiện toàn bộ máy tổ chức câu lạc bộ	26,76	43,66	21,13	8,45
04	Tổ chức huấn luyện năng lực quản lý cho câu lạc bộ	33,78	55,41	8,11	2,70
05	Tổ chức huấn luyện kỹ thuật mới cho hội viên	54,67	42,67	2,66	0,00
06	Xúc tiến các mối quan hệ 4 nhà cho câu lạc bộ	52,70	40,54	5,41	1,35
07	Giải quyết đầu ra cho sản phẩm CLB	62,16	33,78	1,36	2,70
08	Tìm nguồn lực cung ứng đầu vào hợp lý cho CLB	53,42	41,10	5,48	0,00
09	Tăng cường quan tâm chỉ đạo của lãnh đạo địa phương	61,33	32,00	6,67	0,00
10	Hỗ trợ tín dụng cho hoạt động của câu lạc bộ	68,00	26,67	5,33	0,00
11	Cung cấp tài liệu kỹ thuật cho câu lạc bộ	60,00	26,67	5,33	0,00
12	Phát triển loại hình câu lạc bộ thành hợp tác xã	36,11	36,11	8,33	19,45

Nguồn tin: Điều tra và tổng hợp

Trong mối quan hệ này, nhiệm vụ của CLB là cầu nối liên kết giữa 4 nhà: nhà khoa học, nhà nước, nhà doanh nghiệp và nhà nông. Nhà nước cũng cần tác động đến các doanh nghiệp, công ty bằng nhiều biện pháp qua chính sách ưu đãi như giảm thuế, ưu tiên cho vay vốn, thời gian vay thích hợp... để các nhà doanh nghiệp ký hợp đồng với các CLB. Mặt khác, muốn giải quyết tốt đầu vào, đầu ra sản phẩm của hội viên cần có sự nỗ lực của CLB và quan tâm của nhà nước thông qua các chính sách ưu tiên, quy hoạch sản xuất thích hợp cho CLB và tạo điều kiện thành lập hợp tác xã kiểu mới từ CLB. Trong mối quan hệ 4 nhà, đơn vị đóng vai trò quan trọng nhất để thúc đẩy nhau cùng phát triển là CLBKN vì là cầu nối trung gian, là trung tâm của mối quan hệ, là đơn vị tiếp xúc thường xuyên với nhà nông.

Khái quát xây dựng hoạt động CLBKN gắn với quan hệ 4 nhà

Để câu lạc bộ khuyến nông kết nối hữu hiệu các mối quan hệ 4 nhà nhằm đạt được hiệu quả cao trong hoạt động, phát huy tối đa nguồn lực của câu lạc bộ, gia tăng lợi thế cạnh tranh trong sản xuất nông nghiệp và dịch vụ của mình thì đòi hỏi câu lạc bộ phải có tư cách pháp nhân về mặt tổ chức, đồng thời xây dựng qui chế và phương hướng hoạt động phù hợp với thực tế của nền kinh tế thị trường mới có thể thu hút nông dân tham gia. Cụ thể xây dựng mô hình hoạt động câu lạc bộ khuyến nông cần tập trung vào các mặt cơ bản như sau.

Thứ nhất, Trung tâm khuyến nông thành phố Hồ Chí Minh, Ủy ban nhân dân cấp xã, phường và phòng kinh tế quận, huyện cần có sự thống nhất để hợp thức về tư cách pháp nhân cho câu

lạc bộ khuyến nông, từ đó làm cơ sở cho câu lạc bộ khuyến nông liên kết với các đối tác trong quan hệ 4 nhà.

Thứ hai, xây dựng qui chế hoạt động của câu lạc bộ khuyến nông, trong đó chú ý đến các điều khoản về nguyên tắc thành lập, cơ cấu tổ chức, trách nhiệm và quyền lợi của các bộ phận quản lý và thành viên tham gia, cơ chế phân phối lợi ích. Đặc biệt, trong phương hướng hoạt động của câu lạc bộ khuyến nông cần tập trung xác định loại hình hoạt động phù hợp với chiến lược và qui hoạch phát triển nông nghiệp thành phố Hồ Chí Minh đến năm 2010. Cụ thể, các loại hình câu lạc bộ khuyến nông có triển vọng phát triển ở địa bàn thành phố Hồ Chí Minh cần xây tập trung xây dựng và hỗ trợ như câu lạc bộ bò sữa, câu lạc bộ nuôi tôm sú, câu lạc bộ cá kiểng, câu lạc bộ hoa lan và mai cảnh, câu lạc bộ rau an toàn, câu lạc bộ ngành nghề truyền thống, câu lạc bộ vườn cây ăn quả và du lịch sinh thái ven sông Sài Gòn...

Thứ ba, xây dựng chương trình huấn luyện cho ban lãnh đạo và các thành viên trong câu lạc bộ về các kiến thức quản lý kinh tế, kiến thức kỹ thuật, nghiệp vụ tiếp thị nông sản hàng hóa và đàm phán thương lượng trong kinh doanh. Đây là nội dung rất quan trọng và có tính quyết định đối với sự tồn tại và phát triển của câu lạc bộ, bởi vì chính nguồn lực con người có chất lượng là yếu tố cơ bản dẫn đến sự thành công.

Thứ tư, trách nhiệm của các hội viên câu lạc bộ khuyến nông tham gia vào tổ chức không mang tính hình thức hay phong trào mà được xuất phát từ nhu cầu và lợi ích thực tế của cá thể khi tham

Bảng 7. Mô hình ma trận swot của câu lạc bộ khuyến nông

Môi trường bên ngoài	<p>O: (Opportunities) cơ hội</p> <ol style="list-style-type: none"> Được sự quan tâm của các ngành, các cấp Có nhiều tổ chức nghiên cứu khoa học và doanh nghiệp cung ứng đầu vào và tiêu thụ sản phẩm Nhiều tổ chức tín dụng với khả năng cho vay lớn Nhu cầu tiêu thụ trên địa bàn thành phố rất lớn 	<p>T: (Threats) đe dọa</p> <ol style="list-style-type: none"> Đô thị hóa tạo ra sức ép thiếu lao động và giảm cơ hội phát triển nông nghiệp. Giá cả đầu vào, đầu ra bấp bênh Sức ép lớn trong cạnh tranh nông sản từ các tỉnh có lợi thế nông nghiệp. 	
Môi trường bên trong	<p>S: (Strengths) điểm mạnh</p> <ol style="list-style-type: none"> BCN nhiệt huyết với công việc của CLB Sự tham gia nhiệt tình của hội viên Hội viên có nhiều kinh nghiệm sản xuất trong thực tế <p>W: (weaknesses) điểm yếu</p> <ol style="list-style-type: none"> CLB nặng về học thuật Ban chủ nhiệm kiêm nhiệm, thiếu kiến thức quản lý và năng động tìm kiếm đối tác kinh doanh Hội viên sản xuất riêng lẻ, qui mô nhỏ nên thiếu lợi thế cạnh tranh. Kiến thức và kỹ thuật sản xuất của hội viên hạn chế Hội viên thiếu vốn sản xuất CLB thiếu cơ sở vật chất 	<p>O-S:</p> <ol style="list-style-type: none"> BCN chủ động tiếp cận các nguồn lực, chính sách nhằm tạo mối quan hệ trong sản xuất có hiệu quả (quan hệ 4 nhà) Hội viên mạnh dạn khai thác cơ hội để phát huy kinh nghiệm có sẵn. <p>O-W:</p> <ol style="list-style-type: none"> BCN cần chuyên trách và bồi dưỡng kiến thức quản lý cho BCN, kỹ thuật cho hội viên để đủ năng lực nắm bắt cơ hội. Trang bị cho BCN kiến thức xây dựng dự án để gắn hội viên hợp tác với các doanh nghiệp, tổ chức tín dụng nhằm khắc phục điểm yếu và đe dọa 	<p>T-S:</p> <ol style="list-style-type: none"> BCN và hội viên cùng phối hợp tìm mô hình sản xuất có triển vọng, đạt hiệu quả kinh tế cao trên cơ sở nhiệt tình hợp tác của tập thể để tránh những đe dọa. <p>T-W:</p> <ol style="list-style-type: none"> Đổi mới hoạt động CLB và vận động, cung cấp kiến thức để nâng cao nhận thức cho hội viên sẵn sàng liên kết trong nội bộ, từ đó tạo thế gắn kết với bên ngoài để khắc phục những điểm yếu và tranh thủ cơ hội.

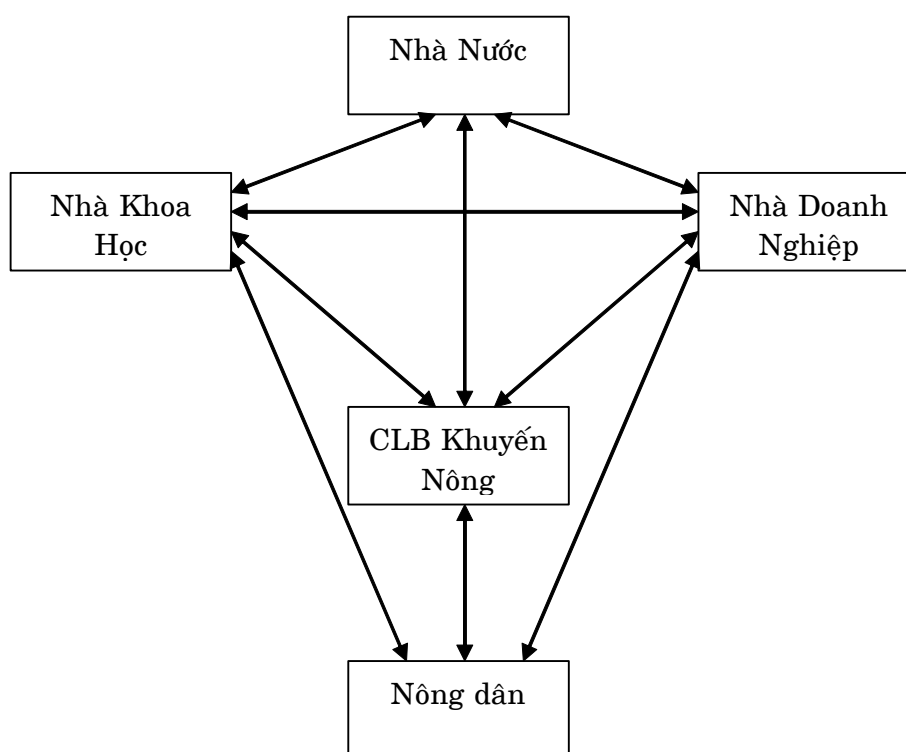
Nguồn tin: Phân tích và xây dựng

gia vào câu lạc bộ khuyến nông. Việc đăng ký tham gia được hình thành trên cơ sở đánh giá đúng lợi ích do hoạt động câu lạc bộ mang lại thu nhập cao đối với các thành viên. Nhận thức này được lý giải, chứng minh qua các nội dung và dự án sản xuất kinh doanh của câu lạc bộ khuyến nông để thuyết phục nông dân.

Thứ năm, lợi ích trong phân phối tài chính của câu lạc bộ khuyến nông từ hoạt động hàng năm chia cho các thành viên cần được dựa trên hai hình thức đóng góp bao gồm giá trị vốn góp và công lao động trực tiếp theo chi phí phát sinh và chi phí thực tế của thị trường. Tuy nhiên, trong bước đầu câu lạc bộ chưa có sự hợp tác rộng rãi giữa các thành viên thì phương án phân phối dựa vào mức đóng góp cụ thể thông qua các hoạt động dịch vụ

do câu lạc bộ khuyến nông đảm nhận là thích hợp nhất.

Thứ sáu, trung tâm khuyến nông phải là đầu mối kết nối các nguồn lực từ 4 nhà để huy động mọi nguồn lực sẵn có trên địa bàn nhằm hỗ trợ cho hoạt động câu lạc bộ khuyến nông tạo ra được thế chủ động trong các quá trình cung ứng đầu vào, quá trình tổ chức-quản lý sản xuất và quá trình tiêu thụ sản phẩm đầu ra. Các mối quan hệ hợp tác 4 nhà phải dựa trên nguyên tắc các bên tham gia cùng có lợi và được cụ thể hóa thông qua các hợp đồng kinh tế. Nó là cơ sở tạo niềm tin và sự tín nhiệm cho các bên tham gia hướng đến chuyên môn hóa và hợp tác nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh cho các đối tác của câu lạc bộ và chính câu lạc bộ khuyến nông.

Mô hình nâng cao năng lực cho câu lạc bộ khuyến nông**Sơ đồ 1. Mối quan hệ liên kết bốn nhà**

Thứ bảy, xây dựng thương hiệu cho câu lạc bộ. Đây là công việc quan trọng đối với câu lạc bộ trong kinh doanh, bởi lẽ nó cho phép câu lạc bộ khẳng định về sản phẩm của mình và chịu trách nhiệm đối với người tiêu dùng, từ đó tạo niềm tin cho khách hàng, giúp sản phẩm của câu lạc bộ được nhận dạng và đánh giá. Thương hiệu của câu lạc bộ gắn với kênh phân phối sản phẩm thích hợp sẽ mở ra cơ hội cho câu lạc bộ khuyến nông hoàn thiện năng lực sản xuất từ khâu đầu vào, qui trình kỹ thuật và tổ chức tiêu thụ sản phẩm đầu ra, từ đó giúp câu lạc bộ khuyến nông phát triển bền vững. Điều này phù hợp với phương châm thương mại của người Trung Quốc “Muốn kinh doanh thì phải có thị trường và muốn có thị trường thì phải tạo ra chữ tín”.

KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ**Kết luận**

Thành phố Hồ Chí Minh, diện tích đất nông nghiệp có xu hướng ngày càng thu hẹp. Tuy nhiên, ngành nông nghiệp vẫn chiếm vị trí quan trọng, là nguồn cung cấp thực phẩm tươi sống quan trọng cho thành phố. Vì vậy, việc mở rộng công tác khuyến nông thông qua hoạt động của CLBKN cơ sở, tổ nhóm hợp tác ngành nghề sản xuất nông nghiệp và phát triển nông thôn là một chủ trương đúng, mang lại hiệu quả cao.

Lợi ích mang lại của câu lạc bộ khuyến nông mặc dù chưa cao nhưng phần nào khẳng định được vai trò tích cực của nó trong xu hướng hội nhập kinh tế thế giới, góp phần cải thiện đời sống, nâng cao nhận thức của nông dân, hội viên một cách tích cực.

Đầu ra một số mặt hàng không ổn định giá cả thất thường, giá cả vật tư, phân bón, thức ăn gia súc... biến động tăng làm cho một số hội viên hoang mang, lo sợ, trong khi đó thời tiết diễn biến phức tạp, diện tích đất nông nghiệp thu hẹp, diện tích gieo trồng cây hàng năm giảm... càng tạo sức ép lớn hơn đối với câu lạc bộ khuyến nông.

Kiến nghị, đề nghị**Đối với CLB**

Câu lạc bộ khuyến nông phải có kế hoạch sinh hoạt định kỳ gửi cho các đơn vị có liên quan để tranh thủ sự phối hợp, hỗ trợ giúp đỡ và tham dự hội nghị...

Câu lạc bộ nên chủ động trong liên kết với các công ty, các nhà doanh nghiệp tiêu thụ sản phẩm, tìm đối tác làm ăn, đặt quan hệ lâu dài và tìm nguồn cung ứng vật tư nông nghiệp..., chủ động liên kết với các viện, trường để được cung cấp các thông tin KHKT và các dịch vụ nông nghiệp và phi nông nghiệp.

Đối với Trạm, Trung Tâm NCKHKT và Khuyến nông Tp. HCM

Tăng số lớp tập huấn, các cuộc hội thảo, tham quan, điểm trình diễn... cho hội viên, đào tạo ban chủ nhiệm có năng lực quản lý, có kỹ thuật cao và chuyển dần các lớp tập huấn xuống cho CLB tổ chức để nhân rộng.

Phối hợp tốt với các cơ sở sản xuất, chế biến nông sản, các bộ phận nghiên cứu thị trường nhằm chủ động đầu vào, đầu ra cho bà con nông dân giúp giảm chi phí sản xuất và tăng thu nhập, đem lại lợi nhuận cao nhất cho hội viên CLB.

Đối với Sở NN và PTNT – UBND TP. HCM.

Tăng ngân sách hoạt động cho trạm khuyến nông huyện và CLB khuyến nông cơ sở nhằm nâng cao hiệu quả khuyến nông; xây dựng đa dạng các chương trình phù hợp với điều kiện cụ thể của từng vùng trong huyện, in và phát các tài liệu hướng dẫn cho bà con...

Sở nên giao cho một bộ phận cụ thể có trách nhiệm tìm, tạo thị trường cho sản phẩm của hội viên và kết hợp chặt chẽ giữa ngành khuyến nông với tín dụng nhằm gia tăng mọi nguồn lực từ mọi phía hướng đến mục tiêu dân giàu, nước mạnh, xã hội công bằng, bình đẳng và văn minh.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Báo Cáo kế hoạch phát triển kinh tế – xã hội thành phố Hồ Chí Minh 5 năm 2006 -2010, Đảng bộ thành phố Hồ Chí Minh tháng 8/2005.

Báo Cáo Tổng Kết Và Phương Hướng Hoạt Động CLBKN Cơ Sở Trên Địa Bàn Huyện Hóc Môn Năm 2004 – 2005, Trạm Khuyến Nông Huyện Hóc Môn.

Báo Cáo Sơ Kết Tổ Chức Hoạt Động CLB Khuyến Nông – VAC 2001 – 2004 & Phương Hướng Hoạt Động Đến Năm 2005, Trung Tâm NCKHKT Và Khuyến Nông TP. HCM.

Báo Cáo Tổng Kết Hoạt Động Khuyến Nông Qua Các Năm 2002, 2003, 2004 Và Phương Hướng Công Tác Năm 2005, Trạm Khuyến Nông Hóc Môn.

Báo Cáo chính trị tại đại hội đảng bộ thành phố Hồ Chí Minh lần thứ VIII (2006 – 2010), Đảng bộ thành phố Hồ Chí Minh, tháng 8/2005

Báo cáo đánh giá kinh nghiệm hoạt động của một số hợp tác xã tiêu thụ trái cây ở huyện Cái Bè, Tiền Giang 3/2004.

Nguyễn Lê Trường Hải, 2003. *Hiệu quả một số chương trình khuyến nông ở huyện Hóc Môn*. Luận văn tốt nghiệp tháng 5 năm 2003, Khoa Kinh tế, Đại học Nông Lâm Tp. Hồ Chí Minh.

Kỷ yếu Trung tâm Nghiên cứu KHKT và Khuyến nông Tp. Hồ Chí Minh tháng 3 năm 2004.

Quyết định của Ủy ban nhân dân thành phố Hồ Chí Minh về phê duyệt chương trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông nghiệp trên địa bàn thành phố giai đoạn 2006 – 2010. Số 97/2006/QĐ-UBND ngày 10 tháng 7 năm 2006.

Quyết định của Ủy ban nhân dân thành phố Hồ Chí Minh về việc ban hành qui định về khuyến khích chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông nghiệp giai đoạn 2006 – 2010. Số 105/2006/QĐ-UBND ngày 17 tháng 7 năm 2006.

Nguyễn Văn Năm, 2004. Bài giảng *Giáo Dục Khuyến Nông*. Trường Đại học Nông Lâm thành phố Hồ Chí Minh.

Nguyễn Văn Năm, 2003. Bài giảng *tổ chức loại hình hoạt động cho câu lạc bộ khuyến nông*. Đại học Nông Lâm TP. HCM.

Lê Thị Bích Thủy, 2003. *Tìm hiểu hoạt động câu lạc bộ khuyến nông VAC trên địa bàn quận 9 Tp. Hồ Chí Minh*. Luận văn tốt nghiệp tháng 2 năm 2003, Khoa Kinh tế, Đại học Nông Lâm Tp. Hồ Chí Minh.

Thống kê Kinh tế – Xã hội thành phố Hồ Chí Minh năm 2005. Cục thống kê thành phố Hồ Chí Minh

Nguyễn Vũ, 2005. *Một số chủ trương có ý nghĩa chiến lược cho hoạt động khuyến nông*. Theo tạp chí Nông Thôn Mới, Cơ quan Trung Ương Hội Nông Dân Việt Nam, Kỳ 1 tháng 5 năm 2005.

Võ Tòng Xuân, 2005. *Nông dân cũng phải hội nhập*. Theo Tạp chí Nông Thôn Mới, Cơ quan Trung ương Hội Nông Dân Việt Nam, Kỳ 1 Tháng 5 năm 2005.