

ĐỖ ĐOÀN HIỆP - PHẠM TRANG - NGUYỄN THÀNH

MỘT SỐ VẤN ĐỀ **VỀ CÔNG TÁC KHUYẾN NGƯ**



NHÀ XUẤT BẢN
NÔNG NGHIỆP

ĐỖ ĐOÀN HIỆP - PHẠM TRANG - NGUYỄN THÀNH

mor 2367

MỘT SỐ VẤN ĐỀ VỀ CÔNG TÁC KHUYẾN NGƯ

**NHÀ XUẤT BẢN NÔNG NGHIỆP
HÀ NỘI - 2001**

MỤC LỤC

	<i>Trang</i>
I. VAI TRÒ VÀ MỤC TIÊU CỦA KHUYẾN NGƯ	5
1. Giúp đỡ và khuyên giải	6
2. Những trở ngại đối với nông dân	6
3. Khuyến ngư có thể giúp đỡ như thế nào?	7
4. Khuyến ngư và chính sách nhà nước	10
5. Xây dựng kế hoạch có sự tham gia của cộng đồng	11
II. MỘT SỐ KHÁI NIỆM CƠ BẢN VỀ KHUYẾN NGƯ	13
1. Khuyến ngư là gì?	13
2. Vì sao phải khuyến ngư?	14
3. Vị trí của khuyến ngư?	15
4. Tổ chức hệ thống khuyến ngư?	16
5. Đặc điểm kinh tế - kỹ thuật nuôi thủy sản liên quan đến khuyến ngư?	23
6. Quá trình tiếp thu cái mới?	25
7. Phương pháp khuyến ngư	26

III. NỘI DUNG HOẠT ĐỘNG KHUYẾN NGƯ	
CẤP CƠ SỞ	36
1. Thành lập nhóm phong trào xã (NPTX)	37
2. Xây dựng mô hình trình diễn	42
3. Tập huấn	42
4. Thăm hỏi	45
5. Tổ chức tham quan chéo (hội nghị đầu bờ)	46
6. Khuyến ngư và vốn tín dụng	47
7. Tuyên truyền qua các phương tiện thông tin đại chúng	48
8. Kinh nghiệm làm khuyến ngư	50
IV- ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG KHUYẾN NGƯ	52
1. Tại sao phải đánh giá?	52
2. Trình tự đánh giá	53
3. Phương pháp đánh giá	55
4. Làm báo cáo đánh giá	57
TÀI LIỆU THAM KHẢO	60

I. VAI TRÒ VÀ MỤC TIÊU CỦA KHUYẾN NGƯ

Là thuyết phục và giúp đỡ nông dân, ngư dân áp dụng kỹ thuật mới trong nuôi trồng và đánh bắt thủy sản, nhằm nâng cao điều kiện kinh tế và xã hội của họ, thông qua việc tăng năng suất lao động và cuối cùng là *làm tăng sản lượng cá quốc gia*. Mục tiêu tăng sản lượng cá quốc gia chỉ có thể thu được kết quả, khi dựa vào sự tham gia tích cực của đông đảo quần chúng. Do vậy, kỹ thuật chuyển đến người dân phải là vấn đề họ cần, có khả năng và có điều kiện áp dụng, đồng thời có thể chấp nhận được về phương diện kinh tế xã hội. Để đạt được những chỉ tiêu kinh tế quốc gia chỉ những chương trình phù hợp mới có thể tạo ra được sự tham gia đông đảo của quần chúng.

Mục tiêu cơ bản của công tác khuyến ngư là sự liên kết giữa các cơ quan nghiên cứu và nông dân/ngư dân là phát triển đời sống dân sinh, nó gắn liền không chỉ với thành tựu kinh tế, vật chất mà còn gắn liền với tất cả sự phát triển của toàn dân. Quan điểm của công tác truyền bá là giúp đỡ nông dân/ngư dân để tự họ tiếp thu, hiểu rõ thêm những vấn đề khó khăn của họ và phát huy thêm khả năng để tự họ quyết định cách vượt qua những khó khăn... là vai trò cơ bản của công tác khuyến ngư. Vì thế nó là quá trình liên tục kéo dài và không đơn thuần nó chỉ là hoạt động trong một thời gian. Nó làm thay đổi tư cách của người nông dân, kết quả là làm tăng thêm sản phẩm và thu nhập, nâng cao điều kiện sống và niềm tự tin của

nông dân/ngư dân. Từ nhận thức cơ bản đến tính cách là thay đổi thái độ. Sự thay đổi trong thái độ là chức năng giáo dục cơ bản của khuyến ngư. Công tác khuyến ngư là mong muốn tạo ra sự tiến bộ từ hoàn cảnh lạc hậu hiện đang tồn tại ở nông thôn. Hoạt động khuyến ngư lôi cuốn toàn bộ gia đình nông dân. Nông dân/ngư dân cần có thêm hiểu biết về môi trường, nguồn lợi thủy sản, thực tiễn của nuôi và đánh bắt thủy sản, sử dụng vật tư sản có ở địa phương. Chương trình khuyến ngư cần xây dựng trên cơ sở hiểu biết hiện có của họ.

1. Giúp đỡ và khuyến giải

Chúng ta cũng chú ý đến nhận thức của nông dân về các vấn đề của họ, và làm thế nào để họ đạt được mục đích, cũng như cơ hội mà người làm khuyến ngư giúp cho nông dân đưa ra những quyết định tối ưu nhất để đạt được mục đích của họ trong những điều kiện cụ thể nào đó. *Giúp đỡ có nghĩa là lợi ích của nông dân là xuất phát điểm của chúng ta. Nông dân sẽ quyết định cái gì là quan trọng, nhưng đây cũng là lúc người làm khuyến ngư quyết định điều gì là quan trọng nhất đối với họ? Ví dụ: Trong sản xuất cá giống, việc cứ tìm mọi cách cho cá đẻ sớm để bán được cá bột giá cao... với cho đẻ đúng vụ để có cá bột chất lượng cao?*

2. Những trở ngại đối với nông dân

Những vấn đề ngăn cản không cho nông dân đạt được mục đích của họ là những trở ngại mà người làm khuyến

ngư có thể giúp họ vượt qua, dựa vào bản chất vấn đề. Những trở ngại đó có thể gộp lại như sau:

+ Kiến thức: Nông dân chỉ có kiến thức chủ yếu từ kinh nghiệm. Mục đích của người làm khuyến ngư là dỡ bỏ chướng ngại này bằng việc cung cấp những thông tin và hiểu biết về những tồn tại họ gặp phải.

+ Động cơ: Một số nông dân thiếu động cơ để hành động theo một cách nào đó, có thể là sự thay đổi đáng có lại mâu thuẫn với những động cơ khác. Khuyến ngư đôi khi vượt qua được rào cản này bằng việc giúp nông dân xem xét lại động cơ của họ: Nguồn đầu tư? Hiểu biết? Nhân lực? Hiểu biết về nhân lực?

3. Khuyến ngư có thể giúp đỡ như thế nào?

Rõ ràng là khuyến ngư không thể giải quyết tất cả các vấn đề của nông dân. Kiến thức và sự hiểu biết của những người làm khuyến ngư chỉ có thể giải quyết một số vấn đề nào đó cho họ và điều này cũng chỉ có thể xảy ra khi người làm KN có được những kiến thức và hiểu biết cần thiết đó, hoặc cùng với nông dân đạt được nó. Người làm khuyến ngư cũng phải phân tích những tình huống hiện tại, vì thế họ sẽ đứng ở vị trí tốt nhất để thông báo cho nông dân kịp thời biết những yếu tố bất thuận, hay những điều kiện thay đổi. Họ cũng có thể làm thay đổi những cảm nghĩ mơ hồ của nông dân về những vấn đề cụ thể nào đó cần giải

quyết. Ví dụ bằng việc phân tích cơ cấu kinh tế của một nông trại, người làm khuyến ngư có thể chỉ cho nông dân thu nhập chính của họ đang dựa vào đối tượng cá nuôi nào đó, nhưng nguồn thu từ đó đang giảm dần. Một phân tích tương tự cũng có thể chứng minh rằng có loài cá nuôi khác đã được nông dân (ở đâu đó), có thể có tiềm năng thu nhập cao hơn (lấy ví dụ mô hình HTX Song Mai thị xã Bắc Giang với cá chép, rồi rô phi đơn tính...).

Mục tiêu của nông dân là một vấn đề khác của người làm khuyến ngư. Thông qua thảo luận, họ có thể giúp nông dân lựa chọn từ những mục đích trái ngược nhau (lấy ví dụ về sản xuất cá bột). Bây giờ, chúng ta có thể định nghĩa một cách hệ thống: Khuyến ngư như là một tiến trình mà nó:

Giúp nông dân phân tích tình hình hiện tại và tương lai của họ.

Giúp cho nông dân nhận thức được vấn đề trong quá trình phân tích.

Tăng thêm kiến thức và phát triển những hiểu biết về các tồn tại, và giúp sắp xếp lại những kiến thức hiện có của nông dân.

Giúp nông dân các kiến thức cụ thể về những giải pháp cho một tồn tại nào đó và hậu quả của chúng, vì thế họ có thể lựa chọn những hành động thích hợp

Giúp nông dân có trách nhiệm trong việc lựa chọn phương án tối ưu trong hoàn cảnh của họ.

Động viên nông dân thực hiện những lựa chọn đúng của họ.

Giúp nông dân đánh giá và cải tiến kỹ năng tự hình thành ý kiến và tự ra lấy quyết định.

Khuyến ngư không tham gia vào tất cả các điểm này và cũng không nên làm như vậy. Giúp đỡ một hay nhiều khía cạnh về các vấn đề của nông dân thường tạo cho họ khả năng để giải quyết các vấn đề tồn tại. Định nghĩa vấn đề rõ ràng và phân tích nó một cách hệ thống đã là đủ rồi (lấy ví dụ: IPM trong canh tác lúa bằng cá ruộng). Trong những tình huống khác, việc cung cấp những thông tin mà nông dân thiếu (đặc biệt là thị trường, tín dụng và chính sách) cũng có thể coi là đủ. Người làm khuyến ngư phải phân tích tình huống của nông dân trước khi quyết định cách tốt nhất để giúp đỡ họ.

Khái niệm "người làm khuyến ngư" đôi khi cũng nảy sinh một số vấn đề: nhiều người làm khuyến ngư đã làm nhiều hơn là đưa ra những lời khuyên. Một số người hướng dẫn thực hiện việc tiêu diệt ổ bệnh hay dập tắt ổ dịch bệnh, trong khi nhiều người khác lại cung cấp vật tư, phân bón chẳng hạn. Vì thế, sẽ không thực tế nếu nói rằng: Chỉ những người đưa ra lời khuyên mới được gọi là "người

làm khuyến ngư", nhưng chúng ta có thể gọi họ là "người làm khuyến ngư" nếu như đó là nhiệm vụ chính của họ. Ví như các nhà quản lý ngân hàng có thể đưa ra lời khuyên về các nguồn khác nhau của tín dụng.

4. Khuyến ngư và chính sách nhà nước

Nhà nước sẽ đầu tư cho khuyến ngư nếu thấy đó là một công việc có giá trị như là một chính sách giúp Nhà nước đạt được mục đích bao gồm:

- + Tăng sản lượng lương thực, thực phẩm.
- + Thúc đẩy tăng trưởng kinh tế.
- + Tăng phúc lợi của nông dân và cư dân nông thôn.
- + Thúc đẩy một nền nông nghiệp bền vững.

Những mục đích trên có thể mâu thuẫn với nhau đặc biệt là giữa tăng sản lượng và phát triển bền vững. Ở nhiều nước, thái độ của chính phủ cũng thay đổi. Ví dụ: Nhiều chính phủ chấp nhận việc thiếu trách nhiệm đối với sự phát triển chung của đất nước, nhưng lại nhấn mạnh hơn đến sự phát triển của bản thân mỗi công dân. Sự thay đổi này cũng có ý nghĩa đối với vai trò của dịch vụ khuyến ngư như ít quan tâm đến hiện đại hoá nông nghiệp, mà chú ý hơn đến việc tạo khả năng cho nông dân sử dụng được các cơ hội do kết quả nghiên cứu mới mang lại, hoặc sự phát

triển của thị trường (Ví dụ: Nuôi cá hay cấy lúa trên ruộng
trùng & Chuyển dịch cơ cấu sản xuất).

Tuy nhiên, còn tồn tại một vấn đề là mức độ tin cậy mà năng lực của "người làm khuyến ngư" tác động đến người nông dân. Những nông dân này nằm trong khả năng của "người làm khuyến ngư" để đưa ra được những lời khuyên đúng, và nông dân cũng tin rằng những "người làm khuyến ngư" đó sẽ có lời khuyên cho họ để giúp họ đạt được mục đích một cách có hiệu quả hơn. Vì thế, khuyến ngư là một công cụ chính sách phù hợp với những vấn đề mà lợi ích cao nhất của nông dân và cơ quan khuyến ngư là trùng khớp, như trong trường hợp giới thiệu các giống cá mới có năng suất cao cũng như nhiều công nghệ khác.

Khuyến ngư thường sử dụng để đạt những mục tiêu chính sách của nhà nước, nhưng có khi lại không phải là những lợi ích cao nhất của hầu hết nông dân. Điều này làm cho nông dân thiếu tin tưởng vào "người làm khuyến ngư", gây giảm hiệu quả của công tác khuyến ngư khi giải quyết những vấn đề mà mục đích của nhà nước và nông dân không trùng khớp nhau (Ví dụ: Phát triển mạnh & giảm giá).

5. Xây dựng kế hoạch có sự tham gia của cộng đồng

Phương pháp luận khuyến nông, khuyến ngư phụ thuộc rất nhiều vào công tác lập kế hoạch phát triển làng

bản có sự tham gia của người dân. Qua phương pháp đề nông dân tự xác định những vấn đề khó khăn và các cơ hội, người nông dân sẽ được khuyến khích tự mình tiến hành công việc, thậm chí không cần sự hỗ trợ từ bên ngoài. Nếu khuyến ngư chỉ tập trung hỗ trợ nông dân về mặt kỹ thuật mà không cần cung cấp đầu vào thì quá trình phát triển thôn bản có thể sẽ hiệu quả hơn. Sau khi đã xác định được các vấn đề khó khăn, phải sắp xếp thứ tự ưu tiên và đề xuất các phương án giải quyết những vấn đề ưu tiên đó. Sau đó, các giải pháp phải được đưa vào trong kế hoạch phát triển thôn bản hàng năm, chỉ rõ phạm vi trách nhiệm của thôn bản và trách nhiệm của các cơ quan hữu quan. Các giải pháp đó, được đệ trình lên cấp xã, huyện, tỉnh... nhu cầu về ngân sách được tỉnh phê duyệt v.v... Khi kế hoạch năm được duyệt, ban quản lý thôn bản chịu trách nhiệm về các vấn đề tổ chức và tất cả nông dân trong thôn bản có trách nhiệm tham gia. Xây dựng một kế hoạch hoạt động thường bao gồm một cuộc thảo luận với nông dân về các mục tiêu, phân tích các vấn đề khó khăn và các giải pháp tiềm năng. Đối với các nội dung theo dõi, chỉ tiêu theo dõi thường được xác định (theo dõi cái gì? khi nào, như thế nào? ở đâu?). Ngày thu hoạch thường là ngày đánh giá hoạt động liên quan đến mùa vụ thả cá. Đồng thời cũng vào ngày đó, chúng ta có thể tiến hành cuộc trao đổi đầu tiên với nông dân làm thế nào để tiếp tục và đưa hoạt động này vào kế hoạch phát triển thôn bản cho năm sau.

II. MỘT SỐ KHÁI NIỆM CƠ BẢN VỀ KHUYẾN NGƯ

1. Khuyến ngư là gì?

- Khuyến ngư là một hoạt động liên quan đến chuyển giao kỹ thuật nuôi trồng và đánh bắt thủy sản cho nông dân, ngư dân. Khuyến ngư là sự khuyên bảo nông dân, ngư dân hoàn thiện kỹ thuật sản xuất nuôi trồng, đánh bắt và quản lý thủy sản, nhằm tăng hiệu quả sản xuất, tăng thu nhập, nâng cao mức sống, văn hoá xã hội cho nông dân và cư dân khác trong cộng đồng. Công tác khuyến ngư tập trung trả lời các câu hỏi sau:

+ Nông dân đang gặp những khó khăn gì trong phát triển thủy sản?

+ Kỹ thuật gì, dịch vụ gì cần chuyển giao để giải quyết những khó khăn ấy?

+ Ai là người được chuyển giao kỹ thuật và dịch vụ đó?

+ Tiến hành chuyển giao kỹ thuật như thế nào?

+ Khuyến ngư có 3 chức năng cơ bản sau:

Giáo dục là chức năng cơ bản của khuyến ngư. Các chương trình khuyến ngư nhằm giúp nông dân áp dụng đúng kỹ thuật mới về nuôi trồng thủy sản. Cán bộ khuyến

ngư thông qua các cuộc họp hay tiếp xúc với nông dân giúp nông dân hiểu thêm, nắm vững và áp dụng tốt các kỹ thuật nuôi trồng và đánh bắt thủy sản.

Cung cấp dịch vụ cũng là chức năng cơ bản của khuyến ngư. Đi liền với cung cấp các thông tin và kỹ thuật mới, khuyến ngư còn cung cấp các dịch vụ như: cá giống, thuốc chữa bệnh, tuyển chọn cá bố mẹ, cho cá đẻ, phân tích chất lượng nước v.v...

Là cầu nối giữa sản xuất và nghiên cứu, khuyến ngư mang thông tin mới của cơ quan nghiên cứu đến nông dân và phản ánh những khó khăn và trở ngại của nông dân khi áp dụng kỹ thuật đó cho các cơ quan nghiên cứu để hoàn thiện qui trình kỹ thuật.

2. Vì sao phải khuyến ngư?

- Vì sự cần thiết của việc phát triển nuôi trồng thủy sản. Việc khai thác nguồn lợi thủy sản tự nhiên đang bị hạn chế. Để đáp ứng nhu cầu thực phẩm cải thiện bữa ăn, nâng cao đời sống và góp phần xoá đói giảm nghèo, cần khuyến khích giúp đỡ đông đảo nông dân nuôi cá.

- Vì kỹ thuật nuôi thủy sản đã được tổng kết từ các cơ quan nghiên cứu và có thể áp dụng vào thực tiễn sản xuất ở mọi miền đất nước.

- Vì tổ chức sản xuất ở nông thôn hiện nay đã chuyển đổi, hộ nông dân là đơn vị cơ bản để phát triển nông lâm ngư nghiệp, nhưng trình độ kỹ thuật còn thấp !

3. Vị trí của khuyến ngư?

- Khuyến ngư là cầu nối giữa nông dân/ngư dân với nhà nước, với cơ quan nghiên cứu, với môi trường, với thị trường, với nông ngư dân giỏi, với các doanh nghiệp, với các hiệp hội, đoàn thể, với các ngành có liên quan và với quốc tế.

- Trong nền kinh tế thị trường, khuyến ngư có nhiệm vụ hướng dẫn, chuyển giao tiến bộ kỹ thuật, công nghệ, tổ chức sản xuất quản lý kỹ thuật...cho các hộ nông, ngư dân.

- Góp phần giúp cho hộ nông, ngư dân "xoá đói, giảm nghèo - tiến lên khá và giàu".

- Huy động các lực lượng cán bộ khoa học kỹ thuật từ trung ương đến cơ sở... tham gia vào các hoạt động khuyến ngư, đẩy mạnh phát triển nghề nuôi và khai thác thủy sản, góp phần xây dựng kinh tế nông thôn.

- Góp phần liên kết nông, ngư dân thúc đẩy sự hợp tác của nông, ngư dân lại với nhau, sau khi "*Đổi mới quản lý kinh tế trong nông nghiệp*" giao ruộng đất, mặt nước lại cho nông, ngư dân... Phương thức quản lý mới này đã khắc phục được sự ỷ lại, dựa dẫm vào nhau, đi làm muộn, về

sớm, chờ đợi rất lãng phí thời gian... và còn nhiều tiêu cực khác phát sinh trong ban quản lý HTX ngày càng phức tạp.

Đa số ngư dân, nông dân cần cù, thông minh và tính sáng tạo của họ sẽ được phát huy triệt để. Họ tự sắp xếp thời gian lao động hợp lý tránh nắng, mưa, lúc cần tập trung khi mùa vụ đến, tự tìm giống cá mới để nuôi, tự tìm cách làm mới v.v... Song tự họ và từng hộ tự mày mò, tìm kiếm và đôi khi do họ ngại giao lưu, sợ tốn kém v.v. sẽ làm cho hiệu quả sản xuất của họ giảm thấp và có khi bị thất bại. Ngược lại, nếu có một tổ chức giúp họ thì họ sẽ có lợi rất nhiều mặt.

Chính vì vậy, mà nhiều hộ nông dân đã tự thấy cần phải liên kết, hợp tác lại với nhau ở trong từng thôn bản theo dòng họ, bạn bè cùng sở thích... để cùng nhau đẩy mạnh sản xuất. Và từ khi có tổ chức khuyến ngư nhất là khuyến ngư cơ sở, thành lập các nhóm sở thích, nhóm phong trào, câu lạc bộ khuyến ngư... Thường xuyên có sinh hoạt khoa học kỹ thuật, tổ chức tập huấn đã ngày càng trở thành nơi tụ hội, thu hút nông dân, ngư dân tham gia để cùng nhau trao đổi về kinh nghiệm sản xuất, học tập tiến bộ kỹ thuật, giúp nhau vốn, phát triển nuôi trồng thủy sản theo phương thức mới. Và cũng từ đây, giữa những người nông dân với nhau sẽ có quan hệ ngày càng gắn bó hơn, tình làng nghĩa xóm cũng sẽ tốt đẹp hơn.

4. Tổ chức hệ thống khuyến ngư?

a) Trên thế giới

Có nhiều hình thức, nhưng phổ cập ở 3 dạng chính sau đây:

1- Đối với các nước chậm phát triển: Chưa có tổ chức khuyến ngư chuyên trách. Hoạt động khuyến ngư theo các dự án quốc tế. Cơ quan triển khai khuyến ngư là các dự án độc lập. Kinh phí do nước ngoài tài trợ.

2- Đối với các nước đang phát triển: Đã có bộ máy khuyến ngư chuyên trách. Hoạt động khuyến ngư theo các dự án quốc tế và nhà nước.

3- Đối với các nước phát triển: Ngoài tổ chức khuyến ngư chuyên trách còn có bộ máy dịch vụ khuyến ngư, hoạt động theo yêu cầu của các hãng, công ty. Cơ quan triển khai là các đơn vị nhà nước, các công ty dịch vụ. Kinh phí do các tập đoàn công nghiệp tài trợ (Trung quốc hiện nay dẫn đầu thế giới về 3 lĩnh vực: Lúa lai, Chăn đoán thú y và Nuôi trồng thủy sản).

b) Trong nước:

Công tác khuyến nông/khuyến ngư ở nước ta thực tế đã hoạt động từ khi có hợp tác xã (HTX). Từ đầu thập kỷ 60 đến cuối thập kỷ 80 hệ thống khuyến nông/khuyến ngư đã hoạt động khá mạnh mẽ ở các HTX, mặc dầu lúc đó, ta không hình thành hệ thống khuyến nông/khuyến ngư từ

trung ương đến địa phương như hiện nay và cũng không dùng từ "khuyến nông/ khuyến ngư" này. Nhưng tất cả các HTX đều có nhóm "Thanh niên kỹ thuật". Nhiệm vụ của nhóm này là tiếp nhận các qui trình kỹ thuật từ các cán bộ kỹ thuật cấp huyện, đã thử nghiệm có kết quả trong phạm vi nhỏ... nay mở rộng trong phạm vi HTX. Trong quá trình áp dụng mở rộng ở HTX, có cán bộ kỹ thuật ở huyện xuống địa phương (gọi là "đi điểm", "biệt phái "...) hướng dẫn qui trình sản xuất mới, nắm bắt tình hình hoạt động của phong trào HTX, cùng nhóm kỹ thuật địa phương giải đáp vướng mắc về kỹ thuật cho HTX. Hầu hết cán bộ đều có trình độ kỹ sư hoặc trung cấp kỹ thuật. Ngoài đội ngũ này, các Viện, Trạm, Trại nghiên cứu thực nghiệm hoặc Trường đại học, trung học, các cơ quan chuyên môn cũng xuống giúp HTX về kỹ thuật. Tuy vậy, không có một cơ quan nào trong số kể trên chịu trách nhiệm một cách rõ ràng về nhiệm vụ này. Cũng do bối cảnh về lịch sử của đất nước lúc bấy giờ, nên khâu tổ chức không được đồng bộ. Mặc dầu, trong giai đoạn phôi thai đầy khó khăn như vậy, chúng ta cũng đã có những nhận thức đúng đắn về vai trò của công tác chuyển giao kỹ thuật, dẫn đến những thành công ban đầu trong sản xuất nông nghiệp, trong nuôi trồng thủy sản.

Hiện nay, tổ chức sản xuất trong nông nghiệp/ngư nghiệp đã thay đổi rất nhiều so với thời kỳ trước đây. Tất nhiên, đây là sự phát triển mới phù hợp với những chính sách cải cách của Nhà nước trong nền kinh tế mang định hướng thị trường. Khi tổ chức sản xuất thay đổi thì đương nhiên bộ máy tổ chức, cơ chế quản lý điều hành sản xuất phải thay đổi để đáp ứng phù hợp với xu thế đó. Trước năm 1986, HTX đứng đầu là ban chủ nhiệm là hạt nhân thực hiện các hoạt động sản xuất. Tất nhiên, mọi hoạt động trong nông nghiệp được Trung ương định hướng, sau đó tỉnh, huyện chỉ đạo lập kế hoạch và cuối cùng là HTX thực hiện kế hoạch đã vạch ra. Đây là một bước tiến bộ so với hình thức làm ăn riêng lẻ, thiếu sự tương trợ lẫn nhau. Chính vì vậy, mà trong thời kỳ đầu của hình thức tổ chức sản xuất này, những tiến bộ kỹ thuật được đưa vào khá dễ dàng và thuận lợi, bởi sự phục tùng tuyệt đối của HTX, khi đã có chủ trương từ cấp trên. Tuy vậy, sự bất lợi là thiếu tính năng động của hình thức này, mà chủ yếu là do cơ chế quản lý, điều hành gây nên... đã từng bước làm cho quá trình sản xuất bị đình trệ và tê liệt.

Vào những năm cuối thập kỷ 80, sự đổi mới trong cơ chế quản lý được hình thành: Đó là cơ chế khoán cho nông dân, còn HTX chỉ đóng vai trò dịch vụ cho sản xuất. Với cơ chế đó, nông dân được sử dụng một diện tích canh tác nhất định và tự mình định hướng sản xuất thâm canh tùy

thuộc khả năng kinh tế hiện có. Mức độ hưởng thụ phụ thuộc vào năng suất, sản lượng thu được. Như vậy, hộ gia đình lúc này đã trở thành hạt nhân, động lực của các hoạt động sản xuất... khác với trước kia là HTX hay tập thể! Do có sự thay đổi quan trọng đó, mà người nông dân trở nên gắn bó với sản xuất hơn, đặc biệt là họ chủ động và sáng tạo hơn, nhằm thu hiệu quả cao nhất. Sự thay đổi của tổ chức sản xuất và cơ chế quản lý trên đã giải thích những biến đổi khác trong xã hội và sản xuất. Sự thay đổi đặc biệt phải kể đến là hệ thống tổ chức HTX và tổ chức khuyến nông/khuyến ngư. Hoạt động này, trước đây nhằm giúp HTX có kỹ thuật mới thì nay hoạt động này hướng tới sự giúp đỡ cho từng nông hộ. Đây là sự khác nhau cơ bản giữa hai thời kỳ và chính vì vậy mà tổ chức của hệ thống khuyến nông/khuyến ngư sau này cũng phải biến đổi, để đáp ứng phù hợp với đối tượng của mình.

Đến ngày 2/3/1993 Thủ tướng Chính phủ ra Nghị định số 13/CP đã xác định nhiệm vụ, cơ cấu tổ chức của hệ thống này. Vai trò, chức năng của từng cơ quan bộ máy như sau:

1- *Bộ máy khuyến ngư của Vụ Quản lý nghề cá:* Bộ Nông nghiệp có Vụ Khuyến nông, nhưng Bộ Thủy sản chỉ có một bộ phận nằm trong Vụ Quản lý nghề cá (tới năm 2000 mới thành lập Trung tâm Khuyến ngư) chịu trách nhiệm quản lý nhà nước các hoạt động khuyến ngư. Bộ

phần này xây dựng chương trình khuyến ngư cho ngành để xin kinh phí, sau đó phân bổ cho các đơn vị địa phương. Bộ phận này cũng kiểm tra, kiểm soát các hoạt động mang tính hợp pháp của các đơn vị tham gia trong hoạt động khuyến ngư. Ngoài ra bộ phận này còn đề xuất xây dựng các chế độ chính sách trong hoạt động khuyến ngư cho lãnh đạo Bộ hoặc Nhà nước xem xét phê duyệt ban hành. Tuy nhiên, hiện nay bộ phận này đang phải thực hiện một số hoạt động mang tính chất chuyên nghiệp như tổ chức lớp học, hội nghị, biên soạn tài liệu khuyến ngư...

2- *Viện nghiên cứu*: Hiện nay, vai trò chủ yếu của các Viện là đào tạo cán bộ khuyến ngư cho các địa phương, biên soạn tài liệu khuyến ngư, thực hiện công tác trình diễn để chuyển giao kỹ thuật. Mỗi quan hệ trực tiếp với nông dân chỉ được thực hiện trong các trường hợp đặc biệt. Các Viện còn đóng vai trò cố vấn kỹ thuật trong các chương trình hoặc dự án khuyến ngư. Các hoạt động đào tạo hay trình diễn đều thực hiện trong sự hợp tác với các Sở hoặc các Trại trình diễn trong hệ thống khuyến ngư.

3- *Các tổ chức hiệp hội*:

+ Các tổ chức của Việt Nam: VACVINA, Hội Nông dân, Hội nuôi tôm, Hội Cựu chiến binh... Các hội này thường thực hiện các chương trình do Nhà nước hoặc các tổ chức quốc tế tài trợ để khuyến khích các đoàn viên của mình phát triển nuôi trồng thủy sản. Các hoạt động này

thường được tổ chức từ trung ương tới địa phương, nên dễ động viên quần chúng tham gia các phong trào. Về phương diện kỹ thuật, các tổ chức này phải trông cậy vào các cơ quan chuyên môn làm cố vấn.

+ Các tổ chức phi chính phủ quốc tế: Các tổ chức này thường thông qua các tỉnh để trực tiếp làm việc với bà con nông dân hoặc với các đoàn thể cấp xã, phường. Về chuyên môn, họ có thể tuyển dụng các chuyên gia riêng hoặc phải nhờ các tư vấn kỹ thuật của các cơ quan Việt Nam.

4- Trung tâm khuyến ngư của các Sở Thủy sản; Trung tâm Khuyến nông của các Sở Nông nghiệp & PTNT: Thông thường các trung tâm này làm nhiệm vụ tổ chức các hoạt động khuyến ngư qua các lớp học, thăm quan, tập huấn. Phần kinh phí cho các hoạt động thường do Bộ hoặc tỉnh cấp ở những tỉnh không có Sở Thủy sản hoặc không có Trung tâm Thủy sản, thường có một ban trong Trung tâm Khuyến nông làm công tác khuyến ngư. Hoạt động của các trung tâm này nói chung chưa mạnh và còn đơn điệu.

5- Trại trình diễn: Phần lớn là những cơ sở sản xuất tham gia công tác khuyến ngư. Thông thường đây là các cơ sở hợp tác với các viện, lại có kinh nghiệm ngành

nghề nên các trại làm công tác trình diễn hoặc thử nghiệm cho nông dân, có nơi còn tổ chức các lớp đào tạo.

6- *Phòng Thuỷ sản cấp huyện/cán bộ khuyến ngư cấp huyện*: Rất ít các huyện có cán bộ khuyến ngư, tuy vậy nếu có thì họ trực tiếp xuống tận các xã để hướng dẫn kỹ thuật cho nông dân. Đây là những người trực tiếp thực hiện công tác truyền bá kiến thức khoa học và thu được hiệu quả nhiều hơn.

7- *Nông dân/ngư dân*: Là người trực tiếp nhận kiến thức và thực hiện công việc nuôi trồng và đánh bắt thuỷ sản.

5. Đặc điểm kinh tế - kỹ thuật nuôi thuỷ sản liên quan đến khuyến ngư?

- Đất và nước là tư liệu sản xuất chủ yếu, năng suất sinh vật của ao hồ chịu sự chi phối lớn về các điều kiện đất đai, nguồn nước. Do đó, các biện pháp khuyến ngư phải được xây dựng cụ thể cho từng nơi.

- Đối tượng nuôi trồng là cá, tôm và các thuỷ đặc sản khác... Vì vậy, biện pháp khuyến ngư cũng cần xây dựng cụ thể cho từng con nuôi thích hợp và phải tùy theo sở thích của nông dân, theo nhu cầu của thị trường...

- Nuôi thuỷ sản mang tính thời vụ: Vì vậy, biện pháp khuyến ngư cần tập trung vào việc mà nông dân cần giúp

đỡ cụ thể như: Kỹ thuật cho cá đẻ, vận chuyển cá giống, phân tích chất lượng nước v.v...

- Các đối tượng nuôi dưới nước thường khó quan sát. Do vậy, cần phải xây dựng các điểm trình diễn để dễ thấy tính khả thi của kỹ thuật.

- Nuôi thủy sản thường có qui mô nhỏ, không đồng đều giữa các vùng dân tộc và giữa các hộ nông dân.

+ Đối tượng khuyến ngư?

- Nông dân rất khác nhau về điều kiện kinh tế, kỹ năng, kỹ xảo trong sản xuất nuôi trồng thủy sản. Do đó, việc lựa chọn nông dân làm đối tượng khuyến ngư là việc làm hết sức quan trọng. Trong điều kiện ở ta, đối tượng khuyến ngư bao gồm:

- Hộ nông dân: Có khả năng tuân theo và chấp nhận tiến bộ kỹ thuật nhanh chóng, một khi họ nhận rõ được lợi ích do kỹ thuật đó mang lại.. Tuy nhiên, hộ cũng có những nhược điểm nhất định như: qui mô trang trại nhỏ, kinh tế có hạn, nên không dám đầu tư. Hộ nông dân ở ta thường có 3 nhóm chính: Giàu, trung bình và nghèo. Vì thế các chương trình " Xoá đói giảm nghèo" cần tập trung giúp các hộ nghèo phát triển, các hộ giàu có điều kiện để sản xuất thêm hàng hoá và là điều kiện để thúc đẩy kinh tế nông thôn cùng phát triển.

- Hợp tác xã: Các nông dân nuôi trồng thủy sản cũng tổ chức thành hợp tác xã theo địa dư, theo quan hệ họ hàng, theo sở thích. HTX cũng là đối tượng của khuyến ngư.

- Dân tộc thiểu số và miền núi cũng là đối tượng phục vụ của khuyến ngư. Dân tộc thiểu số sống ở vùng xa xôi hẻo lánh, văn hoá thấp. Vì thế công tác khuyến ngư nên hướng vào giúp đỡ họ đi từ đơn giản đến phức tạp. Truyền thống buôn làng, tập tục văn hoá là nhân tố lớn ảnh hưởng đến sự lan truyền của tiến bộ kỹ thuật.

- Phụ nữ và trẻ em cũng là đối tượng của khuyến ngư. Phụ nữ có vai trò lớn trong việc đảm bảo an toàn lương thực, thực phẩm cho gia đình. Phụ nữ làm hầu hết các việc trong nuôi cá như: cho cá ăn hàng ngày, quản lý ao hồ, bán cá v.v...

- Các hiệp hội và tổ chức xã hội khác: Hội cựu chiến binh, hội hưu trí, hội nông dân, hội làm vườn v.v.

6. Quá trình tiếp thu cái mới?

- Là sự nhận biết đi đến áp dụng cái mới đó. Trong khuyến ngư, nông dân thường không chấp nhận ngay cái mới, mà họ cần thời gian để xem xét trước khi đi tới những quyết định. Trong khoa học khuyến ngư, quá trình tiếp thu cái mới thường trải qua 5 giai đoạn:

- Nhận biết: Đây là giai đoạn đầu mà nông dân biết được những ý kiến hay, những thông tin về nuôi trồng thủy sản (qua đài phát thanh, báo, truyền hình). Sự nhận biết này được thực hiện qua giao tiếp với cán bộ khuyến ngư, nông dân khác, các phương tiện thông tin đại chúng hay quan sát trực tiếp.

- Quan tâm: Giai đoạn này, nông dân quan tâm kỹ hơn về thông tin hay kỹ thuật mới biết được. Sự quan tâm này thể hiện ở sự thoả mãn về nhu cầu của các thông tin. Những thông tin này có làm lợi cho họ không?

- Đánh giá: Giai đoạn này, nông dân cân nhắc hiệu quả hay tác dụng của thông tin mới. Liệu kỹ thuật mới này đã hơn hẳn so với cái cũ chưa? Có phù hợp với gia đình mình không? Có trở ngại và rủi ro gì khi áp dụng nó? Đầu tư bao nhiêu? Chi phí là bao nhiêu? Các thành viên trong gia đình sẽ phản ứng như thế nào khi áp dụng chúng?

- Làm thử: Tiếp theo nông dân tiến hành làm thử ở mức độ nhất định. Nghĩa là họ chưa hoàn toàn tuân theo qui trình kỹ thuật. Họ dè dặt về kinh phí, nhiều khi đầu tư dưới mức qui định. Họ chưa thực sự tin vào kỹ thuật mới ở giai đoạn này, nông dân cần sự giúp đỡ và hướng dẫn kỹ thuật mới.

- Tiếp thu: Sau khi làm thử và cân nhắc kỹ càng, nông dân quyết định chấp nhận cái mới. Kỹ thuật mới được chấp

nhận khi nó có những ưu điểm hơn hẳn so với cái cũ, về kinh tế và kỹ thuật, về phương diện áp dụng.

7. Phương pháp khuyến ngư

- *Giáo dục không chính thống là cơ sở của phương pháp khuyến ngư*: Là sự giáo dục không thông qua trường lớp đào tạo theo chứng chỉ, bao gồm nhiều lứa tuổi khác nhau, chương trình học đa dạng, nhằm đạt một mục tiêu cụ thể nào đó.

- *Phương pháp tiếp xúc cá nhân*: Là phương pháp phổ biến và có hiệu quả, nhất là ở những nơi dân trí thấp, ít được học hành. Thăm viếng tiếp xúc với cá nhân nông dân, với cán bộ địa phương tại gia đình, tại trang trại nhằm mục đích:

+ Thiết lập tình thân giữa khuyến ngư viên với cộng đồng tạo nên sự hiểu biết và thông cảm lẫn nhau.

+ Tìm hiểu tình hình, kinh nghiệm làm ăn, những vướng mắc khó khăn trong sản xuất và đời sống mà họ quan tâm.

+ Cung cấp thông tin 2 chiều và sự giúp đỡ 2 chiều.

Chuẩn bị thăm viếng: Khuyến ngư viên không có điều kiện thăm viếng hết các gia đình trong thôn bản, nên cần

có lịch thăm viếng một số nông dân hoặc trang trại như sau:

* Thăm một số gia đình cán bộ có uy tín ở địa phương, một số gia đình có kinh nghiệm làm ăn, đời sống tương đối, có nhiều sáng kiến, thường là những người đi tiên phong trong việc tiếp thu kỹ thuật mới ở đây, khuyến ngư viên sẽ học hỏi được nhiều tại các gia đình này về cách xử lý các tình huống kinh tế-kỹ thuật đã diễn ra ở địa phương. Những gia đình này sẽ trở thành những điển hình của địa phương, mà điển hình này sẽ là những mô hình có giá trị thuyết phục, tạo điều kiện thuận lợi cho những người nông dân khác noi theo, đồng thời là chỗ dựa cho khuyến ngư viên, có thể trở thành những cộng tác viên đắc lực trong việc thực hiện chương trình khuyến ngư.

* Thăm một số gia đình có nhiều khó khăn trong sản xuất và đời sống: Thường là những gia đình thiếu ăn, đói nghèo. Khuyến ngư viên sẽ thấy rõ những khó khăn trở ngại, tránh được chủ quan, phiến diện, sẽ đề ra những biện pháp sát đúng, thích hợp với toàn thể cộng đồng.

* Thăm một số gia đình thuộc các dân tộc khác nhau: Khuyến ngư viên sẽ hiểu rõ thêm tâm lý và phong tục tập quán của từng địa phương, sẽ có điều kiện hoạch định chương trình công tác cho phù hợp.

Tôi viếng thăm: Cần làm theo tập quán địa phương. Tươi cười chào hỏi, với vẻ mặt vui tươi thân ái để gây thiện

cảm. Khuyến ngư viên cần dẫn dắt câu chuyện một cách tự nhiên (không dập khuôn mẫu cứng nhắc). Ví dụ: Thăm nông dân đánh bắt và nuôi trồng thủy sản. Cách thăm này có hiệu quả nhất. Vì cán bộ khuyến ngư hiểu được các vấn đề khó khăn của nông dân và trực tiếp giúp nông dân tháo gỡ các khó khăn ấy. Khi thăm nông dân phải gần gũi với nông dân và phát hiện kịp thời các vướng mắc. Ghi chép cụ thể các vấn đề nảy sinh để có những biện pháp giải quyết. Các buổi thăm viếng, cần tính toán thời gian để tạm biệt đúng lúc.

Sau khi thăm viếng: Cần chú ý những điều đã ghi chép, đánh dấu những tình huống quan trọng, đánh dấu những kinh nghiệm, tự rút ra những nhận xét để các buổi viếng thăm sau đạt được hiệu quả cao hơn.

- *Phương pháp tiếp xúc nhóm:* Là phương pháp truyền bá kỹ thuật khuyến ngư thông qua nhóm nông dân. Phương pháp này có hiệu quả hơn, vì cùng một lúc khuyến ngư viên có thể gặp nhiều nông dân, nhiều đại biểu trong thôn xã.

Nguyên tắc thành lập nhóm: Dựa vào mục tiêu công việc khuyến ngư để xác định nhóm. Quy mô nhóm phải hợp lý, phải dựa vào quan hệ cộng đồng, họ hàng để hình thành nhóm. Sự đồng đều về khả năng tiếp thu, kinh tế, kinh nghiệm nuôi trồng thủy sản, cũng như cùng chung

những khó khăn (nhóm sở thích), nhóm phải được duy trì lâu dài.

Phương pháp đào tạo nhóm: Trình diễn: Là xây dựng mô hình thực tế để nông dân học thông qua quan sát, trao đổi và rút kinh nghiệm. Việc trình diễn phải đảm bảo các yêu cầu sau đây:

Mô hình phải mang tính đại diện về đất, nguồn nước, điều kiện kinh tế xã hội. Mô hình phải do nông dân tự làm, có cán bộ khuyến ngư tư vấn. Việc xây dựng mô hình phải được diễn giải bằng ngôn ngữ phổ thông, kỹ thuật đơn giản. Có hai loại mô hình: Trình diễn phương pháp và trình diễn kết quả.

Trình diễn phương pháp: Hướng vào việc giúp nông dân thực hiện kỹ thuật nuôi trồng thủy sản như thế nào để tự họ áp dụng được kỹ thuật đó.

Trình diễn kết quả: Là dùng kết quả để thuyết phục nông dân/ngư dân áp dụng kỹ thuật đó. Mục tiêu của trình diễn kết quả là trình diễn những lợi ích của kỹ thuật mới về nuôi trồng/đánh bắt thủy sản, chứng minh cho thấy sự hơn hẳn của kỹ thuật mới so với tập quán canh tác truyền thống. Phương thức đào tạo này, đã cho nông dân/ngư dân cơ hội tận mắt chứng kiến những kết quả của kỹ thuật mới, đồng thời xây dựng niềm tin cho họ. Vì thế, người cán bộ khuyến ngư phải rất thận trọng, trong việc lựa chọn nông dân/ngư dân tham gia trình diễn kết quả, bởi kết quả thu

được có tác dụng rất tích cực đến việc tiếp thu kỹ thuật mới.

Tham quan: Tổ chức cho nông dân tham quan cũng là phương pháp khuyến ngư. Việc tham quan là giúp nông dân tận mắt thấy được các mô hình tốt và chưa tốt về nuôi trồng thủy sản, để có kinh nghiệm áp dụng kỹ thuật đó trong điều kiện cụ thể của mình. Cần xác định rõ mục đích, nội dung, địa điểm và thời gian thăm quan.

Hợp nhóm: Hợp nhóm là hình thức giao tiếp với nông dân để trao đổi ý kiến, giải pháp và kinh nghiệm nuôi trồng thủy sản. Việc hợp nên tiến hành ngắn gọn và chứa đựng nhiều thông tin. Cán bộ khuyến ngư bố trí để nông dân tự trao đổi và tìm ra giải pháp hơn là sự áp đặt.

Tập huấn: Tập huấn là phổ biến các kiến thức khuyến ngư cho nông dân. Cần chú ý nội dung, phương pháp và thời gian tập huấn. Cần phân loại nông dân để có các nội dung tập huấn khác nhau.

- *Phương pháp thông tin đại chúng:* Thông tin đại chúng rất tiện lợi trong việc cung cấp những hiểu biết, quan niệm mới về thực tiễn nuôi trồng/đánh bắt thủy sản cho nhiều người trong một thời gian ngắn. Phương pháp này có thể truyền đi những thông tin trong một phạm vi nhất định, nhằm tạo ra sự say mê, hiểu biết và kích thích mọi người. Thông qua phương pháp thông tin đại chúng, có thể cung cấp kiến thức cho mọi người với cùng một

nguồn thông tin phát ra trong cùng một thời gian, nên phương pháp này được coi là phương pháp chuyển tải nhanh và chi phí thấp.

Trang thiết bị truyền bá thông tin: Theo kết quả kiểm tra cho thấy quá trình thuyết trình và hiểu được lượng thông tin là như sau:

75% lượng thông tin tiếp thu được là do mắt nhìn.

15% lượng thông tin tiếp thu được là do tai nghe.

10% còn lại là do sờ mó, nếm thử và ngửi.

Vì thế kênh "nghe" thường là quá tải, trong khi đó kênh "nhìn" lẽ ra cho kết quả cao nhất, lại ít được sử dụng. Do vậy, việc sử dụng các phương tiện nghe nhìn nên cân nhắc kỹ lưỡng đến một số yếu tố, như mục tiêu sử dụng, số lượng đối tượng tiếp thu, bối cảnh, nguồn tin tức và kỹ thuật truyền tin.

- Phương pháp khuyến ngư lan truyền nhân điển hình:

Khuyến ngư lan truyền là chương trình khuyến ngư dựa trên cơ sở lấy nông dân để truyền bá cho nông dân và thực hiện cả hai phương pháp khuyến ngư cho cá nhân và khuyến ngư cho nhóm. Hệ thống khuyến ngư này đảm bảo huấn luyện tay nghề cho nông dân thông qua chương trình "Nông dân trình diễn kết quả". Nông dân trình diễn những kỹ thuật mới nuôi cá tiên tiến ở chính ao của họ, dưới sự giúp đỡ, hướng dẫn của các cán bộ khuyến ngư. Người

nông dân trình diễn kết quả này lại là những người hướng dẫn các hoạt động của họ cho các nông dân láng giềng. Trong chu trình sản xuất tiếp theo, những người nông dân láng giềng dần dần sẽ trở thành nông dân trình diễn kết quả tiếp nhận những kỹ thuật mới một cách tự nguyện, tiến hành những trình diễn tương tự và sau đó tạo thành nhóm liên kết 5-10 người nông dân láng giềng khác với mình. Nhờ thế, kỹ thuật tiên tiến được truyền bá từ cán bộ khuyến ngư đến nông dân trình diễn kết quả và lại được truyền đến tận các nông dân láng giềng khác, trở thành một chuỗi hệ thống liên tục. Để cho hệ thống có hiệu quả và năng động hơn, cần mời các nông dân láng giềng tham gia cả trong các trình diễn phương pháp, trình diễn kết quả, cả trong các khoá tập huấn được tổ chức tại ao của nông dân trình diễn kết quả. Điều này tạo ra một quá trình hoạt động cho hiệu quả lan truyền.

Trọng tâm của chương trình khuyến ngư này là những người nông dân trình diễn kết quả. Được sự hướng dẫn trực tiếp của các cán bộ kỹ thuật khuyến ngư những người nông dân trình diễn kết quả học được những kỹ thuật sản xuất phù hợp và áp dụng những kỹ thuật ấy ở điều kiện thích hợp. Sau đó, những người nông dân trình diễn kết quả sẽ giảng giải kỹ thuật đã tiếp thu được cho những nông dân láng giềng của họ. Vì thế kỹ thuật tiên tiến sẽ được các nông dân láng giềng tiếp thu vào thực tiễn sản xuất.

Với sự giúp đỡ của cán bộ khuyến ngư, những người nông dân trình diễn kết quả phải theo dõi các số liệu về các hoạt động có liên quan đến những kỹ thuật sản xuất đã áp dụng, các đầu tư đã sử dụng và các chi phí... Cấp cho nông dân sổ sách được thiết kế riêng, để ghi chép lại các số liệu. Người cán bộ khuyến ngư cần đến thăm các ao cá của nông dân trình diễn kết quả ít nhất mỗi tháng 2 lần, để hướng dẫn thêm những kỹ thuật cần thiết và giúp đỡ cách tiến hành trình diễn phương pháp ở những nơi đã được tổ chức. Người cán bộ khuyến ngư cần giải thích đầy đủ cho nông dân trình diễn kết quả tất cả những gì họ yêu cầu cần phải làm trong tháng tới. Những hướng dẫn phải được ghi vào sổ. Tất cả các hoạt động được theo dõi một cách hệ thống và được liên lạc với Trung tâm Khuyến ngư/ Khuyến nông. Tiến độ của công việc và những khó khăn có thể được thảo luận trong những lần gặp gỡ hàng tháng với cán bộ khoa học Viện Nghiên cứu nuôi trồng Thủy sản I. Nhiều cuộc hội thảo sẽ được tổ chức vào những khoảng thời gian thích hợp để cán bộ khuyến ngư và nông dân trình diễn kết quả có cơ hội để trao đổi trình bày quan điểm, kinh nghiệm và kết quả của họ. Nhờ biện pháp này, đã tạo ra không khí thân mật giữa các cán bộ khuyến ngư và nông, ngư dân. Kiến thức và tay nghề về kỹ thuật nuôi trồng thủy sản tiên tiến được truyền đi từ nông dân trình diễn đến nông dân láng giềng và các nông dân khác trong thời gian thực hiện chương trình truyền bá.

Đào tạo là một trong phần cốt lõi của hệ thống khuyến ngư. Để những người tham gia khuyến ngư có một không khí học tập liên tục, cần phải có chương trình đào tạo riêng cho khuyến ngư viên, nông dân trình diễn và nông dân láng giềng:

Khuyến ngư viên: Trước hết, phải tổ chức một chương trình đào tạo ngắn hạn cho các cán bộ khuyến ngư, để giúp họ hiểu được mục tiêu của chương trình, tổ chức của hệ thống và nội dung hoạt động của khuyến ngư.

Nông dân tiếp nhận kết quả trình diễn: Sau 4-5 tháng thực hiện trình diễn và kết quả trình diễn đã đủ chứng minh, những người nông dân trình diễn kết quả này, sẽ được cổ vũ và giúp họ tổ chức chương trình đào tạo và tổ chức trình diễn phương pháp tại ao của họ cho những người nông dân láng giềng. Để tiết kiệm thời gian thường 2-3 nông dân trình diễn cùng với 20-30 nông dân láng giềng, tạo thành một nhóm để đào tạo. Khi tiến hành đào tạo sẽ dùng đến nhiều tài liệu, công cụ và những thiết kế đặc biệt: Tài liệu nuôi cá ngắn, gọn được phân phát cho học viên. Quân bài về nuôi cá được đem ra chơi vào cuối khoá học. Hình thức trình diễn đơn giản cùng với chương trình đào tạo thường được lặp lại 3-4 tháng 1 lần. Khi đó, những người nông dân trình diễn kết quả càng trở lên tự tin, họ có kinh nghiệm trong việc trình diễn kết quả cho vụ

nuôi cá mới được tốt hơn... Họ xứng đáng vai trò là những *khuyến ngư viên*.

Những đặc điểm chính của hệ thống khuyến ngư lan truyền:

- + Không có hoặc có rất ít vật tư cung cấp.
- + Truyền bá kiến thức và tay nghề.
- + Kỹ thuật áp dụng theo khả năng của nông dân.
- + Duy trì không khí học tập kỹ thuật nuôi cá cho nông dân.
- + Thúc đẩy nông dân tham dự khuyến ngư.
- + Giúp nông dân phát huy lòng tự tin và tự trọng.
- + Khuyến khích người có kinh nghiệm tự nguyện làm khuyến ngư.
- + Phương pháp nông dân giúp đỡ nông dân.

III. NỘI DUNG HOẠT ĐỘNG KHUYẾN NGƯ CẤP CƠ SỞ

Mục tiêu của các dự án: Là huy động mọi khả năng sẵn có của các cơ quan cấp xã, huyện, tỉnh và trung ương... để giúp đỡ nông dân các dân tộc, nhất là các dân tộc thiểu số thuộc các vùng xa xôi, hẻo lánh để xây dựng năng lực cho họ, giúp họ có thể phát triển nuôi trồng thủy sản

(NTTS) bền vững, góp phần "xoá đói giảm nghèo". Vì vậy, thành lập nhóm phong trào xã (NPTX) hoặc Câu lạc bộ khuyến ngư (CLBKN), xây dựng mô hình trình diễn, tập huấn, thăm hỏi, thăm quan chéo, phổ biến qua các phương tiện thông tin đại chúng, tổng kết đánh giá v.v. là những nội dung và biện pháp quan trọng để đạt được mục tiêu nói trên.

Kinh nghiệm tổ chức và hoạt động của NPTX để phát triển NTTS ở cơ sở (thuộc dự án VIE/98/009/01/NEX) trong 2 năm (1999-2000) đã thu được kết quả đáng phấn khởi, trình tự công việc được tiến hành như sau:

1. Thành lập nhóm phong trào xã (NPTX)

Tại mỗi xã triển khai dự án đều thành lập NPTX. Hiện nay dự án đã tổ chức 18 NPTX ở 6 huyện thuộc 3 tỉnh Lai Châu, Sơn La, Hoà Bình. (Tương tự như vậy, tỉnh có: NPTT, huyện có: NPTH). Mỗi NPTX có 6 người, gồm:

- 1 đại diện chính quyền xã (Chủ tịch hoặc Phó chủ tịch xã hoặc HDND).
- 1 đại diện Hội phụ nữ xã.
- 1 đại diện Hội nông dân xã.
- 1 đại diện Đoàn thanh niên xã.
- 1 nông dân nuôi cá có nhiều kinh nghiệm.
- 1 cán bộ khuyến ngư.

NPTX sẽ là động lực cho việc huy động sự tham gia tích cực của cộng đồng các dân tộc và tổ chức phối hợp tham gia, theo dõi, đánh giá dự án và đặc biệt là duy trì các hoạt động sau khi dự án kết thúc. Hoạt động cụ thể của nhóm phong trào đó là:

- NPTX lựa chọn thêm 12 người trong xã thành nhóm xây dựng kế hoạch gồm 18 nông hộ. Nhóm này tham gia vào việc lập kế hoạch phát triển nuôi trồng thủy sản cho chính họ và cho cả xã theo phương pháp có sự tham gia cộng đồng.

- NPTX đứng ra tổ chức các lớp tập huấn kỹ thuật cho bà con nông dân trong xã.

- NPTX phối hợp với Hội phụ nữ huyện, tỉnh trong việc xét duyệt đơn xin vay vốn nuôi trồng thủy sản cho các hộ nông dân, đồng thời tham gia quản lý vốn tín dụng, hướng dẫn nông dân sử dụng vốn vay đúng mục đích.

- NPTX thăm hỏi, kiểm tra đôn đốc ao nuôi cá trong xã, đặc biệt là các ao trình diễn.

- NPTX tổ chức cho các chủ hộ đi thăm quan chéo, để trao đổi học tập lẫn nhau.

- NPTX gương mẫu thực hiện sinh hoạt định kỳ hàng tháng. Tại các cuộc họp định kỳ này, trưởng NPTX phải kiểm điểm lại công việc phải làm theo kế hoạch đề ra tháng trước. Từng thành viên trình bày ý kiến của mình, bổ sung theo góc độ trách nhiệm mà họ được phân công. Sau

đó, sẽ bàn về công việc tháng tới và những đề nghị lên NPTH để giúp đỡ giải quyết.

NPTX không những có vai trò tích cực trong việc phát triển nuôi trồng thủy sản trong xã, mà còn tăng cường mối quan hệ trong cộng đồng ở địa phương, cùng nhau thực hiện tốt tiến độ của dự án. Cho nên, khi thành lập NPTX, ngay từ đầu cần tìm được những người có uy tín với nhân dân trong xã, yêu thích nghề nuôi trồng thủy sản hoặc tốt nhất là chính bản thân gia đình họ có ao nuôi cá. Trong NPTX nhất thiết phải có đại diện chính quyền địa phương (Chủ tịch hoặc Phó chủ tịch UBND xã hoặc HDND) đồng thời là Trưởng NPTX. Người đại diện Hội phụ nữ xã phải là người có đủ trình độ văn hoá, có khả năng tính toán, ghi chép để sau này theo dõi, giám sát và quản lý vốn tín dụng của bà con trong xã. Đại diện nông dân nuôi cá giỏi trong NPTX sau này là một trong các mô hình trình diễn nuôi cá tại xã, sẽ tăng uy tín của NPTX trong các hoạt động truyền bá kỹ thuật mới. Người cán bộ khuyến ngư trong NPTX phải là người có trách nhiệm, ham thích kỹ thuật mới và đã qua đào tạo nghiệp vụ chuyên môn hoặc kỹ thuật nuôi cá, chăn nuôi. Tạo kinh phí cho NPTX hoạt động là điều cần thiết, vì hàng tháng NPTX có họp nhóm theo định kỳ và cần xăng xe đi lại trong xã để kiểm tra đôn đốc việc thực hiện kế hoạch mà dự án đã thông qua.

Trong dự án VIE/98/009/01/NEX ngoài việc thành lập các NPTX trong phạm vi của dự án còn thành lập mỗi huyện triển khai dự án một nhóm phong trào huyện (NPTH) và tại mỗi tỉnh triển khai dự án một nhóm phong trào tỉnh (NPTT). Thành phần của NPTH cũng gồm các thành viên tương ứng như NPTX đó là:

- 1 đại diện chính quyền huyện (Chủ tịch hoặc P. chủ tịch UBND huyện phụ trách khối nông nghiệp).

- 1 đại diện Hội phụ nữ huyện.
- 1 đại diện Hội nông dân huyện.
- 1 đại diện Đoàn thanh niên huyện.
- 1 đại diện Trạm khuyến nông huyện.
- 1 cán bộ khuyến ngư huyện.

Thành phần của NPTT gồm các thành viên:

- 1 đại diện của Sở Nông nghiệp & Phát triển nông thôn (Giám đốc hoặc Phó giám đốc Sở phụ trách khối nông nghiệp).

- 1 đại diện Hội phụ nữ tỉnh.
- 1 đại diện Hội nông dân tỉnh.
- 1 đại diện Đoàn thanh niên tỉnh.
- 1 đại diện Trung tâm khuyến nông tỉnh.

Các NPTH và NPTT đã có các cuộc hội thảo để nghe các NPTX báo cáo kế hoạch phát triển NTTS với sự tham gia cộng đồng của địa phương mình. Chính các nhóm phong trào tỉnh và huyện bám sát vào mục tiêu dự án và kế hoạch phát triển NTTS của các NPTX cũng đã đề ra kế hoạch hoạt động của mình. Các NPTH và NPTT đã đều đặn 3 tháng họp một lần để đánh giá tiến độ của công việc và đề ra kế hoạch hỗ trợ cho 3 tháng tiếp theo. Dự án cũng đã dành một khoản kinh phí nhỏ cho các cuộc họp định kỳ của các NPTX, NPTH và NPTT.

Tuy nhiên, phải thấy một sự thật là các NPTH và NPTT hoạt động còn ít và còn lúng túng trong việc hỗ trợ các NPTX phát triển NTTS. Hầu như các thành viên của các NPTH và NPTT đều là những người làm kiêm nhiệm, phải đảm đương công việc của cơ quan đoàn thể họ là chính, chỉ được hưởng lương nhà nước, không có kinh phí đi lại cho các hoạt động của dự án và một phần lớn trong số họ lại không có kiến thức về NTTS. Để khắc phục những trở ngại này, trong thời gian tới dự án sẽ có một số biện pháp sau:

- Tăng cường thông tin đều đặn về tiến triển của dự án cho tất cả các thành viên của NPTH và NPTT, để từ đó mỗi thành viên ở cương vị của mình khi xuống công tác ở cơ sở sẽ lồng ghép kết hợp động viên các hội viên của mình vào việc phát triển NTTS ở địa phương. Nhờ kết

hợp khéo léo nhiều nội dung trong một đợt công tác sẽ có thể khắc phục được phần nào khó khăn về tài chính mỗi khi đi công tác.

- Chú ý bố trí các thành viên của NPTH và NPTT cùng tham gia vào một số hoạt động có thể như: tổ chức tham quan chéo cho nông dân, họp các cuộc họp định kỳ của NPTX, NPTH...

- Việc tập huấn cho các thành viên trong NPTH và NPTT về kỹ thuật NTTS cũng như tham quan các mô hình ương nuôi cá ở địa phương sẽ rất bổ ích cho họ để họ có những hiểu biết tối thiểu về những vấn đề có liên quan đến phát triển NTTS ở địa phương.

2. Xây dựng mô hình trình diễn

Trình diễn phương pháp và trình diễn kết quả đều rất cần cho công tác khuyến ngư. Vì kỹ thuật mới có được chứng minh là thành công tại thôn bản... cán bộ khuyến ngư mới có thể dễ dàng thuyết phục nông dân. Trước khi tổ chức tập huấn cho các chủ hộ tham gia trình diễn, NPTX phải lập xong danh sách các nông hộ tự nguyện tham gia trình diễn. Nguyên tắc của việc chọn hộ trình diễn: Có đủ điều kiện thuận tiện để nuôi cá (ao, ruộng, nguồn nước v.v.), ít gặp rủi ro đối với nông dân và phù hợp với khả năng đầu tư của hầu hết gia đình nông dân trong thôn bản. Tuỳ theo kế hoạch của dự án, có thể chọn mỗi xã 2-3 hộ

nuôi cá thịt, 2-3 hộ ương nuôi cá giống hoặc 2-3 hộ nuôi cá ruộng, cá lồng v.v. (Qui mô và tiến độ triển khai công việc của các hộ trình diễn theo lịch mà nhóm xây dựng kế hoạch của xã đã làm theo phương pháp có sự tham gia cộng đồng. Thông thường công việc trình diễn sẽ triển khai, sau khi chủ hộ đi tập huấn về).

3. Tập huấn

Tổ chức tập huấn là một nội dung lớn trong các hoạt động của khuyến ngư. Mục tiêu của lớp tập huấn phải giải quyết được một hoặc hai vấn đề cụ thể. Nội dung tập huấn phải nhằm cung cấp cho học viên những thông tin mới về kỹ thuật, kinh nghiệm, thị trường... Từ đó đề ra từng bài giảng sẽ trình bày tại lớp học và đối tượng cần triệu tập. Các lớp tập huấn sẽ được lần lượt tổ chức như sau:

3.1. Lớp NPTT và NPTH sẽ tập huấn trước và có thể tổ chức ở tỉnh. Thời gian 4-5 ngày, có thời gian thăm quan. Nội dung tập huấn gồm:

- Những chủ trương định hướng về nuôi trồng và khai thác thủy sản của địa phương.
- Phương pháp và kỹ thuật khuyến ngư.
- Các vấn đề kỹ thuật mới, liên quan đến nuôi trồng và khai thác thủy sản.

3.2. Lớp tiếp theo là NPTX và các chủ hộ tham gia xây dựng mô hình trình diễn, lớp tập huấn này có thể tổ chức ở 1 làng, xã điển hình của khuyến ngư hoặc ở huyện. Thời gian học và thăm quan từ 3-4 ngày. Nội dung tập huấn chủ yếu là các kỹ thuật nuôi cá, tôm, ương nuôi tôm giống, cá giống, phòng trị bệnh cá, tôm, cách ghi chép số liệu và thăm một số mô hình nuôi cá, tôm đạt hiệu quả.

3.3. Lớp tập huấn cho nông dân: NPTX sau khi tập huấn trở về, sẽ tổ chức tập huấn cho nông dân trong xã (mời khoảng 50% phụ nữ tham dự), có thể tổ chức theo kiểu "*Lớp học đầu bờ*" là một cách tập huấn hay của khuyến ngư. Cần chuẩn bị chỗ ăn, nghỉ, giải khát cho học viên. Nếu có thể nên trang bị đủ âm thanh, đèn chiếu, máy thu hình, bảng viết, bàn ghế lớp học... tạo không khí thoải mái trong quá trình học tập. Thời gian tập huấn cho nông dân trong xã từ 1-2 ngày, có dành thời gian cho học viên đi thăm các mô hình có liên quan đến nội dung trình diễn.

Nhìn chung, để định ra một chủ đề tập huấn thì không khó, nhưng để tổ chức một lớp tập huấn thành công thì lại rất tốn thời gian. Đối với lớp tập huấn 1 ngày, ít nhất cần 5 ngày cho công tác chuẩn bị. Sau khi xác định được chủ đề của lớp tập huấn là xác định mục đích, những ai cần đào tạo (có thể các nhóm khác nhau, nhu cầu đào tạo khác nhau), mục đích học tập, phương pháp, thực hành, thời gian, số và chất lượng giảng viên? Những công việc kể trên được gọi là đề cương tập huấn. Đề cương tập huấn là một

tài liệu cơ bản để thiết kế chi tiết lịch tập huấn? Chúng được sử dụng để đánh giá sau khi kết thúc khoá tập huấn và so sánh giữa mục đích tập huấn và việc đạt được mục đích đưa ra như thế nào?

Phương tiện và tài liệu chuẩn bị cho lớp tập huấn bao gồm:

- Các tài liệu cầm tay: Là bản tóm tắt bài giảng được viết ngắn gọn, trình bày sáng sủa. Số lượng phải đủ cho mỗi học viên và được phát cho học viên sau khi giảng viên đã trình bày xong bài giảng của mình.

- Những thiết bị truyền tin phục vụ cho bài giảng phải được ban tổ chức chuẩn bị tốt trước khi khai mạc lớp học. Có thể làm các bức tranh vẽ và các công cụ khác giúp cho những người không biết chữ có thể hiểu được.

4. Thăm hỏi

Ngoài việc trực tiếp giúp đỡ nông dân về kỹ thuật và kinh nghiệm nuôi trồng thủy sản, chúng ta còn thu nhận được thông tin từ người dân. Do vậy, khi gặp mặt nên chào hỏi thân mật, tự giới thiệu một cách khiêm tốn, khéo léo, hỏi thăm về gia đình, cuộc sống, làm ăn... Sau khi chào hỏi thân mật mới nói mục đích chuyến viếng thăm. Thái độ nên giữ mức bình đẳng, tôn trọng người đối thoại, tập trung vào câu hỏi và trả lời. Về thời gian không nên tỏ ra vội vàng, nhìn đồng hồ, bấm khoăn về một việc nào đó để

vội đi! Trong quá trình giao tiếp nên tập trung câu hỏi vào những vấn đề người chủ nhà quan tâm, khéo léo xen vào những chủ đề mình cần lấy thông tin. Chú ý dùng câu hỏi gợi mở. Khuyến khích câu chuyện phát triển bằng điệu bộ, lời nói, thậm chí cùng làm việc với chủ nhà. Không nên ngắt lời chủ nhà. Do vậy, NPTX cần phân công cụ thể cho các thành viên trong nhóm đi thăm hỏi các hộ nông dân nuôi cá trong thôn bản, nhất là các hộ trình diễn...theo lịch đã thống nhất (hẹn ngày thăm trong tháng). Thăm hỏi còn nắm được tiến độ và chất lượng công việc nuôi trồng thủy sản của các hộ (kiểm tra thực tế ao, ruộng... và số liệu ghi chép trong sổ của gia đình), giúp đỡ gia đình giải quyết những khó khăn về kỹ thuật, về chất lượng con giống, về phòng bệnh cá, tôm v.v...Việc giúp đỡ nông dân bằng cách tới thăm gia đình là có hiệu quả nhất. Ngoài ra còn cách viết thư hay gọi điện thoại cũng có tác dụng, nhưng chỉ làm khi công việc thật cần thiết.

5. Tổ chức tham quan chéo (hội nghị đầu bờ)

Sau thời gian triển khai kế hoạch xây dựng mô hình trình diễn, có sự quan tâm giúp đỡ và thăm hỏi của dự án và các nhóm phong trào... (khi các hộ có mô hình trình diễn bước đầu đã nhìn thấy kết quả). Do tính đa dạng của các mô hình ở các vùng sinh thái khác nhau, nên kết quả và kinh nghiệm nuôi trồng thủy sản cũng khác nhau... Để

tạo điều kiện cho các chủ hộ "trăm nghe không bằng một thấy" tới thăm sự đổi mới "đã chứng minh là thành công" của các xã bạn, được dịp trực tiếp trao đổi học tập những kinh nghiệm, cách làm dẫn tới thành công và những bài học cần rút kinh nghiệm, tạo không khí phấn khởi hăng say trong công việc của dự án... Sau 5 - 6 tháng triển khai các mô hình trình diễn, dự án cần tổ chức cho các chủ hộ và NPTX, NPTH đi tham quan chéo. Tham quan chéo cụ thể là: Đoàn của các xã đi thăm lẫn nhau hoặc của các huyện đi thăm lẫn nhau. Khi tới thăm hộ nào, thì chủ hộ ấy phải trình bày kết quả của gia đình đã làm cho khách nghe và sau đó cả hai phía sẽ trao đổi kinh nghiệm sản xuất giúp đỡ nhau cùng học tập. Trưởng đoàn tham quan có trách nhiệm tóm tắt những kết luận chính đã trao đổi trong buổi thăm quan và cảm ơn sự đón tiếp của gia đình, của địa phương trước khi ra về.

6. Khuyến ngư và vốn tín dụng

Trong chương trình hoạt động của dự án, ngoài tập huấn về khuyến ngư còn có tập huấn về tín dụng. Vai trò của khuyến ngư trong việc sử dụng vốn tín dụng để phát triển nuôi trồng thủy sản ở thôn bản có tầm quan trọng đặc biệt:

- Nếu hoạt động tín dụng không có khuyến ngư. Người có vốn chỉ biết cho vay, không hướng dẫn kỹ thuật nuôi

trồng thuỷ sản, không cung cấp thông tin đầu vào, đầu ra, không hướng dẫn cách sử dụng vốn, làm cho vốn vay sử dụng kém hiệu quả, dẫn đến khê đọng vốn.

- *Hoạt động tín dụng có khuyến ngư*: Lúc này người cho vay vốn (là ngân hàng) và khuyến ngư, họ là 2 người bạn đời của người nông dân, họ cùng giúp người nông dân phát triển sản xuất, vốn vay được bảo toàn và phát triển. Đời sống của nông dân được no đủ. Bởi vì, khuyến ngư là người gần gũi với nông dân, biết rõ tâm tư nguyện vọng của người nông dân, nên khuyến ngư có thể nêu cho ngân hàng biết nhu cầu vốn của người dân trong địa bàn đó. Khuyến ngư là người hướng dẫn kỹ thuật, chuyển giao tiến bộ kỹ thuật mới vào sản xuất làm cho vốn vay sử dụng có hiệu quả hơn. Khuyến ngư là tổ chức đảm bảo cho vốn vay bảo toàn và phát triển một cách chắc chắn nhất.

Từ vai trò chủ yếu của khuyến ngư trong việc sử dụng vốn tín dụng như đã trình bày trên, ta thấy sự phối hợp giữa tín dụng và khuyến ngư là điều cần thiết và ngược lại khuyến ngư cũng cần có vốn tín dụng để khẳng định vị trí quan trọng của mình trong việc giúp đỡ nông dân phát triển nuôi trồng thuỷ sản, cải thiện đời sống thực hiện tốt chương trình xoá đói giảm nghèo trong nông thôn.

7. Tuyên truyền qua các phương tiện thông tin đại chúng

Các phương tiện thông tin đại chúng gồm: truyền thanh, truyền hình, báo chí và các ấn phẩm. Có ưu điểm là phổ biến nhanh, cùng một lúc đến nhiều người...nhưng mức độ tác dụng thì phụ thuộc tùy theo từng loại phương tiện:

- *Truyền thanh*: Nhanh hơn bất cứ một loại phương tiện nào khác, có khả năng lan rộng thông tin đến một số lớn người trong thời gian ngắn nhất. Truyền thanh là một phương tiện thông tin đại chúng gần nông dân, ngư dân nhất. Do vậy, ngoài việc sử dụng hệ thống phát thanh của trung ương, tỉnh và huyện vào mục đích khuyến ngư, cần phát huy tác dụng của hệ thống truyền thanh ở thôn xã. Việc chuẩn bị tin cho chương trình phát thanh, truyền thanh phải nắm vững đối tượng cho ai? làm gì? ở đâu? lúc nào? để viết đơn giản, dễ hiểu, chính xác...

- *Truyền hình*: Phổ biến trên truyền hình có mặt hạn chế là không phổ thông và tốn kém, nhưng lại có sức hấp dẫn và thuyết phục cao. Khuyến ngư trên truyền hình thường tập trung vào các chủ đề sau: Phổ biến kỹ thuật, tin hoạt động khuyến ngư và phóng sự những điển hình nuôi cá giỏi của nông dân. Hiện nay, các cơ quan khuyến nông, khuyến ngư ở các tỉnh đã có thể tự quay Camera để làm những tin hoặc phóng sự có phối hợp với đài truyền hình trung ương. Những băng hình về bài giảng kỹ thuật, về công nghệ mới như "Công nghệ lai kinh tế cá chép V1" và

Công nghệ chuyển giới tính cá rô phi v.v." cần được sản xuất để đáp ứng yêu cầu của các tỉnh và các huyện.

- Một số hình thức khác để khuyến ngư tiếp cận với nông dân là:

+ Tờ gấp, tờ rơi, tờ bướm là tên gọi khác nhau của cùng một loại ấn phẩm, nó được tóm tắt từ tài liệu dài, nội dung ngắn gọn 1-2 trang hoặc thể hiện dưới dạng tranh vẽ liên hoàn. Tờ gấp có thể in với số lượng lớn để phân phát đến tay người nông dân.

+ Bản tin: Bản tin có tác dụng đối với những cán bộ khuyến ngư cơ sở và cán bộ các cấp ở địa phương. Đó là biện pháp đơn giản để truyền đạt những thông tin cô đọng nhất. Bản tin sẽ có sức hấp dẫn nếu được trang trí đẹp.

+ Báo chí: Báo tường rất thông dụng được thể hiện dưới dạng các tranh vẽ, ảnh hoặc những bài ngắn viết chữ to. Báo tường treo ở những nơi công cộng như: hội trường, nhà văn hoá, phòng họp, trụ sở...

+ Phim đèn chiếu: là những ảnh chụp bằng phim dương bản ghi lại các hoạt động của khuyến ngư hoặc các công đoạn chính của qui trình kỹ thuật để trình bày trước lớp tập huấn hay trước đám đông nông dân.

+ Tranh, áp phích, panô: Qua nét vẽ cô đọng, thể hiện nội dung muốn truyền bá. Bố cục gọn, màu sắc đẹp sẽ gây

8.5. Xây dựng kịp thời cụm khuyến ngư xã phường, mạng lưới khuyến ngư thôn bản, đặc biệt là những nông dân nuôi cá giỏi, nuôi tôm giỏi.

8.6. Có kế hoạch định kỳ đào tạo, bồi dưỡng, nâng cao nghiệp vụ cho khuyến ngư viên ở mọi cấp, đặc biệt là cán bộ khuyến ngư thôn bản.

8.7. Thông báo kịp thời những kết quả của mô hình, những cải tiến mới đạt năng suất cao, những đánh giá thường xuyên và định kỳ.

8.8. Chăm lo tổ chức hệ thống khuyến ngư, đưa ra những nội dung thi đua thiết thực, liên kết chặt chẽ với các đoàn thể, các hiệp hội quần chúng, xây dựng phong trào thi đua sôi nổi, có hình thức động viên kịp thời đối với nông dân và khuyến ngư viên.

8.9. Coi trọng và tiến hành đều các đợt sơ kết, tổng kết chương trình theo quan điểm và phương pháp đánh giá khuyến ngư.

Trên đây là một số kinh nghiệm giúp cho hoạt động khuyến ngư luôn luôn đổi mới.

IV- ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG KHUYẾN NGƯ

1. Tại sao phải đánh giá?

Đánh giá về các hoạt động khuyến ngư tại thôn bản có người dân tham gia là một hoạt động quan trọng trong chương trình thực hiện dự án tại thôn bản và đã được đưa

vào hệ thống thông tin quản lý để đánh giá hiệu quả của chương trình tại *hiện trường thôn bản*. Mục đích của sự đánh giá là xem lại tình hình hiện tại so với tình hình lúc ban đầu chương trình, để xác định hiệu quả của các phương pháp đã được dùng trong hoạt động đó. Sự đánh giá là một hình thức sơ khởi để xác định các mục tiêu, mục đích của chương trình khuyến ngư có đạt hay không?

2. Trình tự đánh giá

2.1. Quan sát thực tế: Xác định hoàn cảnh kinh tế xã hội của cộng đồng nông dân, trước khi phổ biến và thực hiện chương trình khuyến ngư. Ghi nhận rõ những đặc điểm trong hệ thống sinh thái và hệ thống xã hội, những tập quán, cách làm ăn, những hành vi của nông dân trước đây. Phải xem lại các tài liệu điều tra và ghi chép sổ tay ban đầu của cán bộ khuyến ngư.

2.2. Quan sát sự diễn biến tình hình trong quá trình thực hiện chương trình khuyến ngư (từ khi phổ biến chương trình đến khi sơ, tổng kết).

2.3. Thời kỳ một số hoặc toàn thể hộ nông dân đã đạt được những mục tiêu của khuyến ngư đã đề ra.

Trong quá trình đánh giá, cần xác định rõ những điểm chính sau đây:

+ Mục tiêu và kế hoạch khuyến ngư:

- Có phù hợp không? Có căn cứ đúng nhu cầu của nông dân hay không? Mức độ, số liệu?

- Sự phản ứng của nông dân đối với kế hoạch khuyến ngư ra sao? Chứng cứ, số liệu?

- Ưu, khuyết điểm, giá trị của kế hoạch, có thể tiếp tục tồn tại được không?

+ Đánh giá những phương pháp khuyến ngư đã áp dụng:

- Tổ chức tập huấn và các hình thức sinh hoạt khuyến ngư (sinh hoạt nhóm, tham quan chéo, trình diễn, tài liệu, ấn phẩm, dụng cụ nghe nhìn...)

- Những khó khăn trở ngại về nhân sự, kinh phí, chính sách...

- Cách khắc phục?

+ Nhân viên khuyến ngư:

- Những hoạt động cụ thể của khuyến ngư xã?

- Sự phối hợp với mạng lưới nông dân tiên tiến?

- Số lớp tập huấn khuyến ngư đã tham dự? kết quả ra sao?

- Nhận xét kiểm tra của cán bộ khuyến ngư cấp trên?

- Chính sách đãi ngộ đối với nhân viên khuyến ngư ra sao?

+ Tổ chức-hành chính:

- Tổ chức hành chính có phục vụ được tốt chương trình kế hoạch khuyến ngư đã đề ra không?

- Có đủ điều kiện thích hợp về tài chính, về phương tiện, về nhân sự, về chính sách... để kế hoạch khuyến ngư được thực thi không?

3. Phương pháp đánh giá

3.1. Nguyên tắc đánh giá: Chính xác, tin cậy, khách quan, đơn giản...

3.2. Một số phương pháp đánh giá:

3.2.1. Khảo sát kỹ thuật và kết quả trên thực địa rộng: Phải điều tra trên diện rộng, kết quả của việc thực hiện chương trình, trình độ áp dụng kỹ thuật mới, tỷ lệ phần trăm số hộ thực hiện, vì sao có nhiều hộ chưa thực hiện v.v. Rút ra nhận xét, kinh nghiệm?

3.2.2. Khảo sát tỷ mỉ từng trường hợp: Một số nông hộ nuôi cá thịt, một số nông hộ nuôi cá giống, một số nông hộ nuôi cá ruộng, một số nông hộ nuôi tôm cua, nuôi đặc sản, một số trang trại tiêu biểu v.v. Rút ra kinh nghiệm làm ăn của họ?

3.2.3. Phỏng vấn: Phỏng vấn các đại diện: nông dân tiên tiến, nông dân chậm tiến, nông dân trung bình, đại diện các tổ chức quần chúng, đại diện các cấp bộ Đảng, chính quyền. Nội dung phỏng vấn: "Kết quả thực hiện các mục tiêu và các biện pháp của chương trình khuyến ngư".

3.2.4. Trưng cầu ý kiến: Đối với toàn bộ chương trình và các phương pháp khuyến ngư. Có thể trưng cầu ý kiến trong các buổi họp bằng phát biểu nói hay bằng phát phiếu. Cần chú ý:

- Nội dung thật đơn giản, cụ thể và khách quan.
- Không ám chỉ giải đáp, để tránh sai lầm.
- Từ ngữ rõ ràng.
- Yêu cầu người trả lời, giải đáp đúng sự thật.

Cần phối hợp nhiều phương pháp. Luôn chú ý việc đánh giá đối chiếu với những mục tiêu và biện pháp đã đề ra trong kế hoạch khuyến ngư.

3.2.5. Đánh giá cấu thành và đánh giá tổng hợp:

- "Đánh giá cấu thành": nhằm xác định và sửa chữa thiếu sót trong suốt trạng thái phát triển của một chương trình.

- "Đánh giá tổng hợp": nhằm xác định giá trị của việc thực hiện một chương trình khuyến ngư đối chiếu với bản dự thảo cuối cùng của chương trình khuyến ngư đã được quyết định.

Đánh giá cấu thành được tiến hành trước khi hoàn thành chương trình và trong quá trình hoàn thành chương trình... nó cung cấp những thông tin phản hồi và những yếu kém của chương trình, có thể điều chỉnh những giai đoạn còn lại của chương trình. Như vậy, đánh giá cấu thành có thể tiến hành thường xuyên liên tục. Đánh giá tổng hợp tiến hành khi kết thúc chương trình, rút kinh nghiệm cho các chương trình sau được tiến hành có hiệu quả hơn.

4. Làm báo cáo đánh giá

4.1. Chuẩn bị tư liệu, mẫu báo cáo:

- Các tài liệu điều tra nghiên cứu, thực hành trên thực địa, tài liệu đánh giá thường xuyên, định kỳ và đánh giá tổng hợp cuối cùng.

- Những chương trình khuyến ngư tương đối lớn, rất cần có phác thảo ngay từ đầu mẫu báo cáo định kỳ, mẫu báo cáo đối với từng loại công việc quan trọng (mở lớp tập huấn, trình diễn, thăm quan chéo...) có những biểu bảng thống kê số liệu.

- Sổ nhật ký công tác, các báo cáo hàng tháng, quý, 6 tháng, một năm của cán bộ khuyến ngư cơ sở, sổ nhật ký

công tác và các báo cáo kiểm tra thường xuyên, định kỳ của cán bộ khuyến ngư điều hành là những chứng cứ cho việc làm các báo cáo sơ kết đánh giá hoặc tổng kết đánh giá của một chương trình khuyến ngư.

4.2. Mục đích ý nghĩa của các báo cáo đánh giá khuyến ngư:

- Nêu rõ những kết quả đã đạt được, những mục tiêu chưa đạt được hoặc mới đạt ở mức thấp, những hoạt động của nhân viên khuyến ngư, những kinh nghiệm đã thu nhận được v.v.

- Trao đổi thông tin kinh nghiệm giữa các chương trình, các đơn vị, các địa phương.

- Phổ biến các phương pháp khuyến ngư, nêu gương người tốt việc tốt trong hoạt động khuyến ngư. Báo cáo đúng lúc, có tài liệu chứng cứ cụ thể, chính xác, có tác dụng động viên nhân viên khuyến ngư, nông dân trong địa bàn, tạo nên sự liên lạc mật thiết gắn bó giữa nông dân với cán bộ khuyến ngư.

4.3. Nội dung báo cáo:

- Cần xác định rõ mục tiêu và tác dụng của báo cáo. Báo cáo cần ăn khớp với các báo cáo trước, với mục tiêu và phương pháp đã đề ra của chương trình khuyến ngư, tránh những mâu thuẫn có thể có trong báo cáo.

- Nội dung một bản báo cáo đánh giá có thể như sau:

4.3.1. Đặc điểm hoàn cảnh khi bắt đầu thực hiện chương trình khuyến ngư (báo cáo năm/hoặc báo cáo quý): Nhắc lại mục tiêu của chương trình khuyến ngư năm và mục tiêu cần đạt được của chương trình khuyến ngư tháng.

4.3.2. Đánh giá chung về các hoạt động khuyến ngư đã thực hiện, những kết quả đã đạt được:

- Số hộ đã tham gia thực hiện chương trình; số hộ đã bỏ cuộc, vì sao?

- Số người đã tham gia, so sánh phần trăm với số người trong cộng đồng vào các hoạt động khuyến ngư (sinh hoạt nhóm, tập huấn, trình diễn, tham quan chéo...).
đánh giá sơ bộ về các hoạt động nói trên, tác dụng và không tác dụng (nếu có).

- Những tình huống mới diễn ra trong quá trình thực hiện chương trình. Cách xử lý, rút kinh nghiệm?

- Những sự điều chỉnh cần thiết đã thực hiện đối chiếu với chương trình đã đề ra từ ban đầu. Lý do điều chỉnh?

- Hoạt động hành chính, tài chính, nhân sự?
- Những kiến nghị?

4.3.3. Chương trình hoạt động khuyến ngư cho thời gian tới (năm hoặc quý tiếp theo):

- Mục tiêu cần đạt.
- Những công việc chính (giữ nguyên, thu hẹp hay mở rộng).
- Những phương pháp và biện pháp khuyến ngư chính.
- Những điều kiện cần có để thực hiện chương trình khuyến ngư.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- 1- 1995, Dr. Dilip Kumar (Lead Consultant), Dự án UNDP/FAO/VIE/93/001, *Khuyến ngư trong nuôi trồng thủy sản*.
- 2- 1995, Dr. Dilip Kumar - Dr. Phạm Mạnh Tường - Dr. Lê Thanh Lựu - Dr. Junji Imayoshi.
Người dịch - hiệu đính: Nguyễn Công Dân - Trần Văn Vỹ. Viện Nghiên cứu nuôi trồng Thủy sản I. *Công tác khuyến ngư*. Nhà xuất bản nông nghiệp.
- 3- 1996, Dr. Đỗ Kim Chung - Trường Đại học Nông nghiệp I (Hà Nội). *Một số vấn đề về phương pháp và kỹ thuật khuyến ngư*.
- 4- 1997, GS.TS. Trần Văn Hà - PGS.TS. Nguyễn Khánh Quắc. *Khuyến nông học*. Chủ biên: GS.TS. Trần Văn Hà. Nhà xuất bản Nông nghiệp.
- 5- 1998, Cử nhân Trần Văn Vỹ- *Công tác khuyến ngư*. Tập bài giảng dùng cho cán bộ kỹ thuật nuôi trồng thủy sản và khuyến ngư. Dự án ARCD - Quảng Bình.
- 6-1998, Chương trình phát triển nông thôn miền núi Việt Nam – Thụy Điển. Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn. Cục Khuyến nông và Khuyến lâm. Hội thảo quốc

gia về khuyến nông và khuyến lâm. Nhà xuất bản Nông nghiệp.

- 7- 1999, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn. Cục Khuyến nông và Khuyến lâm. Dự án VIE/95/033. *Tài liệu tập huấn khuyến nông*. Nhà xuất bản Nông nghiệp.
- 8-1999, A.W. van den Ban & H.S. Hawkins. Người dịch: Nguyễn Văn Linh. *Khuyến nông*. Nhà xuất bản Nông nghiệp.
- 9-2000, Trạm Khuyến nông Tòa Chùa - Lai Châu. Tổ chức phát triển SNV Hà Lan. Dự án phát triển lâm nghiệp xã hội Sông Đà. *Phương pháp luận khuyến nông có sự tham gia của người dân ở huyện Tòa Chùa*. (Trình bày tại Hội thảo phương pháp luận công tác khuyến nông huyện Điện Biên, tỉnh Lai Châu). Tháng 6 năm 2000.

Chịu trách nhiệm xuất bản

LÊ VĂN THỊNH

Biên tập và trình bày

NGUYỄN TRUNG THÀNH

Thiết kế bìa

LÊ THU

In 2000 bản, khổ 13 x19cm, tại Xưởng in NXBNN. Giấy chấp nhận đăng ký KHXB số 70/1596 do Cục Xuất bản cấp ngày 27/12/2000. In xong và nộp lưu chiểu tháng 4/2001.

TỦ SÁCH KHUYẾN NÔNG CHO MỌI NHÀ

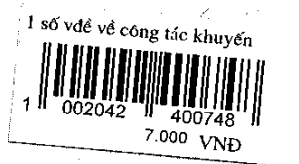


Sách được phát hành tại :

CÔNG TY PHÁT HÀNH SÁCH TP ĐÀ NẴNG

31 - 33 YÊN BÁI - ĐÀ NẴNG

TEL: (0511) 821 246 FAX: (0511) 827 145 - Email: phsdana @ dng.vnn.vn



63 - 630
NN - 2001 - 70/1596 - 2000

Giá: 7000 đ