MỐI LIÊN KẾT GIỮA CÁC TÁC NHÂN TRONG CHUỖI GIÁ TRỊ SẢN PHẨM CÀ PHÊ KHU VỰC TÂY NGUYÊN

THE LINKAGE BETWEEN ACTORS IN COFFEE VALUE CHAIN IN THE CENTRAL HIGHLANDS OF VIETNAM

Phan Thị Thanh Trúc, Nguyễn Thị Thúy Hạnh

Phân hiệu Đại học Đà Nẵng tại Kon Tum; Email: thanhtruckontum@gmail.com

Tóm tắt - Bài viết tập trung đánh giá mối liên kết ngang và dọc trong chuỗi giá trị cà phê trên khu vực Tây Nguyên bằng phương pháp khảo sát, điều tra bảng hỏi và phỏng vấn tay đôi với 157 hộ nông dân, 48 thương lái thu mua, 35 cơ sở sơ chế và 19 doanh nghiệp chế biến dựa trên phân tích chuỗi giá trị M4P. Kết quả cho thấy mối liên kết ngang còn khá lỏng lẻo, chưa hình thành rõ nét, thiếu tính hợp tác. Mối liên kết dọc còn nhiều thiên lệch, không hợp lý, sự hợp tác giữa các khâu chưa vững chắc. Do vậy, cần hình thành các nhóm tổ hợp tác xã, khuyến khích các tác nhân tham gia các hội chợ thương mại và tổ chức triển lãm nhằm tập hợp các tác nhân trong cùng một chuỗi, mọi hình thúc thúc đẩy đều nhằm đến việc làm thế nào để các tác nhân có thể "gặp" nhau nhằm gia tăng lòng tin giữa các tác nhân, giúp giảm thiểu chi phí, tăng năng lực cạnh tranh cho chuỗi.

Từ khóa - mối liên kết; chuỗi giá trị; cà phê; tác nhân; Tây Nguyên…

Abstract - This study concentrates on assessing horizontal and vertical linkages in coffee value chain in the central highlands of Vietnam. The used methodology includes survey questionnaires and face- to-face interview with 157 farmers, 48 traders, 35 pre-production and 19 processing companies based on M4P value chain analysis. The results show that horizontal linkages are quite insecure, not clear, lacking in cooperation. Vertical linkages mean inclination and unbalanced collaboration between the stages. Thus, some coopratives should be established to encourage actors to participate in the exhibition and organize exhibitions to gather the actors of the same chain. All forms are intended to promote how the actors can "see" each other to increase trust among the actors, help reduce costs and increase competitiveness for the chain.

Key words - linkages; value chain; coffee; actor; Central Highland

1. Đặt vấn đề

Tây Nguyên là một trong những vùng có diện tích trồng và sản lượng cà phê lớn nhất cả nước.

Theo Tổng cục thống kê, năm 2015, sản lượng cà phê của Tây Nguyên chiếm hơn 93% sản lượng cà phê cả nước. Ngành cà phê đã đóng góp rất lớn vào sự phát triển kinh tế xã hội của vùng. Cây cà phê là cây trồng có giá trị kinh tế cao, góp phần nâng cao thu nhập và cải thiện đời sống, tạo công ăn việc làm cho người dân.

Tuy nhiên, ngành cà phê của khu vực đang gặp nhiều thách thức. Hiện tình trạng sản xuất cà phê sản xuất nhỏ lẻ, manh mún số nông hộ có quy mô dưới 0,5 ha chiếm khoảng 35% (hơn 63.000 hộ), hộ có quy mô diện tích từ 0,5 đến 1 ha chiếm khoảng 34% (61.000 hộ) và quy mô diện tích từ 1 đến 2 ha gần 24%, còn lại từ 2 ha cà phê trở lên chỉ có 7% số hộ canh tác cà phê (gần 13.000 hộ). Việc canh tác cà phê tự phát của hộ nông dânđã làm diện tích cà phê tăng ồ ạt không theo quy hoạch. Mặt khác, do chất lượng cà phê xuất khẩu thấp, không đảm bảo theo tiêu chuẩn của quốc tế dẫn đến giá trị gia tăng của cà phê trong chuỗi giá trị toàn cầu không cao.

Để gỡ bỏ những nút thắt trên thì việc tham gia chuỗi giá trị toàn cầu là rất cần thiết. Trong đó, việc củng cố các mối liên kết giữa những người tham gia khác nhau trong hệ thống sẽ tạo nên nền móng cho việc cải thiện trong các cản trở khác. Quyết định 62/2013/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ về triển khai liên kết gắn sản xuất với tiêu thụ nông sản, xây dựng Cánh đồng lớn. Kết quả, đã có nhiều doanh nghiệp tiêu thụ, xuất khẩu gạo liên kết với nông dân, xây dựng vùng nguyên liệu thông qua hợp đồng tiêu thụ, cung ứng vật tư, hỗ trợ kỹ thuật...giúp gia tăng mối liên kết giữa tác nhân, giúp chi phí trong chuỗi thấp hơn, và năng lực cạnh tranh của chuỗi tăng lên đáng kể.

Bài viết tập trung phân tích mối liên kết giữa các tác nhân trong chuỗi giá trị cà phê, từ đó đề xuất giải pháp để tăng cường mối liên kết này.

2. Cơ sở lý luận và phương pháp nghiên cứu

2.1. Cơ sở lý luận

Hiện có 3 hướng tiếp cận về chuỗi giá trị bao gồm theo phương pháp filière; khung khái niệm do Porter M. E (1985) và phương pháp toàn cầu do Kaplinsky, R đề xuất (2000),Gereffi, G., & Korzeniewicz, M. (1994)và Gereffi, G., & Memedovic, O. (2003). Bài nghiên cứu này sử dụng theo phương pháp toàn cầu với khái niệm "chuỗi giá trị đề cập đến một loạt những hoạt động cần thiết để đưa một sản phẩm hoặc một dịch vụ từ lúc còn là khái niệm, thông qua các giai đoạn sản xuất khác nhau đến phân phối tới người tiêu dùng cuối cùng và bố trí sau khi đã sử dụng". Theo đó, một chuỗi giá trị bao gồm nhiều mắc xích giá trị gia tăng và chỉ tồn tại khi tất cả những mắc xích tham gia trong chuỗi đều hoạt động để tạo ra tối đa giá trị trong toàn chuỗi. Để nâng cấp chuỗi giá trị thành công thì liên kết ngang và liên kết dọc phải được củng cố và phát triển.

Liên kết ngang là liên kết giữa các tác nhân trong cùng một khâu (Vd: liên kết những người nghèo sản xuất/kinh doanh riêng lẻ thành lập nhóm cộng đồng/ tổ hợp tác) để giảm chi phí, tăng giá bán sản phẩm.

Liên kết dọc là liên kết giữa các tác nhân trong chuỗi (Vd: nhóm cộng đồng liên kết với doanh nghiệp thông qua hợp đồng tiêu thụ sản phẩm). Bao gồm các hình thức như Sản xuất theo hợp đồng: mô hình tập trung, mô hình trang trại hạt nhân, mô hình đa chủ thể, mô hình phi chính thức, mô hình trung gian.

Đây cũng là 2 mối liên kết mà bài nghiên cứu tập trung phân tích.

2.2. Phương pháp nghiên cứu

Trên cơ sở các dữ liệu nghiên cứu (dữ liệu được thu thập từ những tài liệu có liên quan trực tiếp) và dữ liệu thứ cấp (dữ liệu đã được qua xử lý qua các công trình nghiên cứu, bài viết…), bài viết tổng hợp, so sánh và đánh giá và đưa ra những vấn đề có tính lý luận và thực tiễn liên quan đến mối liên kết giữa các tác nhân trong chuỗi giá trị cà phê. Nghiên cứu sử dụng phương pháp phỏng vấn tay đôi với cán bộ chủ chốt các doanh nghiệp, cơ sở chế biến cà phê và phát bảng câu hỏi cho các hộ nông dân. Bảng hỏi xây dựng dựa trên công cụ thứ 8 của M4P. Thông tin về cỡ mẫu như sau:

Bảng 1. *Thống kê về cỡ mẫu nghiên cứu*

STT	Địa bàn khảo sát	Đối tượng			
		Hộ nông dân	Thương lái	Cơ sở sơ chế	Nhà máy chế biến
1	Huyện Đăk Hà, Kon Tum	57	22	17	7
2	Huyện Chư Sê, Gia Lai	50	12	7	5
3	Buôn Mê Thuột, Đăk Lăk	50	14	9	7
Tổng		**157**	**48**	**35**	**19**

Địa bàn khảo sát là các huyện có trữ lượng cà phê lớn nhất và thuận tiện cho việc đi lại của nhóm nghiên cứu. Riêng với đối tượng là cán bộ chủ chốt của các nhà máy chế biến và cơ sở sơ chế, nghiên cứu sử dụng theo phương pháp snowball để đánh giá mức độ tin tưởng các tác nhân trong chuỗi giá trị. Bài viết chủ yếu sử dụng giá trị trung bình, thống kê mô tả của các nhóm biến để đo lường mối quan hệ giữa các tác nhân. Đo lường mức độ tin tưởng theo bảng sau.

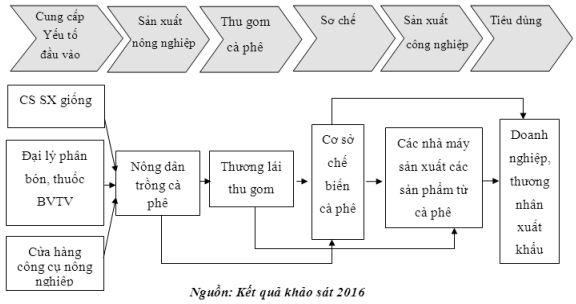
Bảng 2. *Quy ước thang mức độ tin tưởng giữa các tác nhân trong chuỗi giá trị theo thang điểm 5 (thang Likert)*

Mức độ tin tưởng	Điểm trung bình/câu (tiêu chí)
Tốt	> 3.50
Khá	3.00-3.500
Trung bình	2.50-2.99
Yếu (chưa đạt)	<2.50

3. Kết quả nghiên cứu

3.1. Các tác nhân tham gia chuỗi giá trị cà phê khu vực Tây Nguyên

Dựa vào kết quả khảo sát, nhóm nghiên cứu đề xuất sơ đồ chuỗi các tác nhân tham gia trong chuỗi giá trị cà phê bao gồm:



Nguồn: Kết quả khảo sát 2016

Hình 1. *Các tác nhân trong chuỗi giá trị cà phê khu vực Tây Nguyên*

- *Khâu cung cấp các yếu tố đầu vào*: vật tư cho nông nghiệp cho trồng cà phê bao gồm các tác nhân như nhà cung cấp giống, phân bón, thuốc bảo vệ thực vật, và các công cụ nông nghiệp như máy bơm nước, cuốc, máy cày…

- *Khâu sản xuất nông nghiệp*: bao gồm hộ nông dân trồng cà phê với quy mô nhỏ bao gồm 47,9% hộ có diện tích từ 0.5ha -1ha, 34,2% từ 1ha-2ha, và trên 2ha chỉ có 17,9%. Bên cạnh đó, các hộ chủ yếu sử dụng thủ công để sản xuất từ khâu làm đất đến thu hoạch.

- *Khâu thu gom*: được thực hiện bởi hệ thống thương lái tại địa phương hay được gọi là các đại lý thu mua, đảm bảo chức năng thu mua cà phê từ nông dân và cung cấp lại cho các cơ sở chế biến cà phê.

- *Khâu sơ chế*: được thực hiện bởi các cơ sở sơ chế tại địa phương, các cơ sở sơ chế này có chức năng thu mua cà phê từ thương lái trung gian hoặc hộ nông dân sau đó sẽ phân loại cà phê nhân và thực hiện công đoạn bóc vỏ. Cơ sở sơ chế này sẽ bán lại cho các nhà máy chế biến cà phê hoặc bán cho doanh nghiệp xuất khẩu.

- *Khâu sản xuất công nghiệp*: chủ yếu là các nhà máy chế biến cà phê thành cà phê phin, hòa tan… với nhiều loại sản phẩm khác nhau cho thị trường trong nước và xuất khẩu. hiện có hai loại cơ sở chế biến Cà phê ướt và đánh bóng Cà phê với công nghệ tiên tiến, hiện đại. Hiện có nhiều doanh nghiệp chế biến lớn như Olam, Trung Nguyên (Đăk Lak), Thu Hà (Gia Lai), Đăk Hà (Kon Tum) với công suất sản xuất lớn.

- *Khâu xuất khẩu*: được thực hiện bởi đại lý, thương nhân thu gom, các công ty chế biến các sản phẩm tinh chế xuất khẩu.

Dựa vào quy trình vận hành của chuỗi giá trị trên, nhóm nghiên cứu tập trung phân tích mối liên kết ngang và dọc trong chuỗi giá trị.

3.2. Mối liên kết ngang trong chuỗi giá trị cà phê

Kết quả khảo sát các tác nhân trong chuỗi như sau:

Bảng 3*: Thống kê mức độ tin tưởng giữa các tác nhân trong liên kết ngang*

	N	Giá trị nhỏ nhất	Giá trị lớn nhất	Giá trị trung bình	Độ lệch chuẩn
Hộ nông dân	157	1	4	2,112	0,255

Các thương lái trung gian	48	1	3	1,568	0,317
Các cơ sở sơ chế	35	1	4	2,189	0,299
Nhà máy chế biến cà phê	19	1	5	3,367	0,445

Nguồn: Dữ liệu khảo sát

- *Các hộ nông dân trồng cà phê:* với diện tích mỗi hộ từ 0,5 ha đến 2ha, dựa vào kinh nghiệm sản xuất truyền thống của gia đình. 80% các hộ nông dân đều liên kết với các hộ khác trong việc trao đổi cách trồng, hỗ trợ trong thu hoạch với hợp đồng không chính thức, với tần suất gặp ít chỉ khoảng 3-4 lần/năm. Mối quan hệ giữa các nhóm hộ nông dân với nhau có giá trị trung bình đạt mean= 2,112, cho thấy mức độ liên kết kém.

- *Các trung gian thương lái*: thực hiện hoạt động thu gom cà phê mà chưa có sự phân chia thị trường cụ thể. Mối liên kết giữa các thương lái thấp, có khoảng 7,3% các thương lái là trao đổi với nhau về thông tin giao dịch, thậm chí một số thương lái còn bất ngờ tăng giá tạm thời để giành giật khách hàng. Mối quan hệ giữa các trung gian thương lái với nhau có giá trị trung bình đạt mean= 1,568, cho thấy mức độ liên kết kém.

- *Các cơ sở sơ chế*: chưa có sự liên kết trong việc chia sẻ nguồn lực cà phê trong trường hợp cần thiết. Nhiều cơ sở liên kết được với thương lái nên thu mua được cà phê khối lượng lớn có thể tích trữ khi giá thấp, nhưng cũng có nhiều cơ sở thiếu nguồn nguyên vật liệu. Mối quan hệ giữa các cơ sở sơ chế với nhau có giá trị trung bình đạt mean= 2,1589, cho thấy mức độ liên kết kém.

- *Các nhà máy chế biến*: bao gồm các doanh nghiệp, công ty chế biến sản phẩm cà phê từ cà phê nhân thành các sản phẩm khác. Đây được coi là nhóm có mối liên kết khá chặt chẽ. Các doanh nghiệp tham gia nhiều trong hiệp hội cà phê tại từng địa phương giúp tìm ra giải pháp hợp lý cũng như có tiếng nói chung trong việc kiến nghị với nhà nước về giải pháp bảo vệ nguồn nguyên liệu, nâng cao năng lực cạnh tranh cho ngành. Tuy nhiên, hiện các doanh nghiệp chưa ký những cam kết chính thức do đó tiềm ẩn nhiều nguy cơ cạnh tranh không lành mạnh. Mối quan hệ giữa các nhóm hộ nông dân với nhau có giá trị trung bình đạt mean= 3,367, cho thấy mức độ liên kết kém.

3.3. Mối liên kết dọc giữa các tác nhân trong chuỗi giá trị cà phê

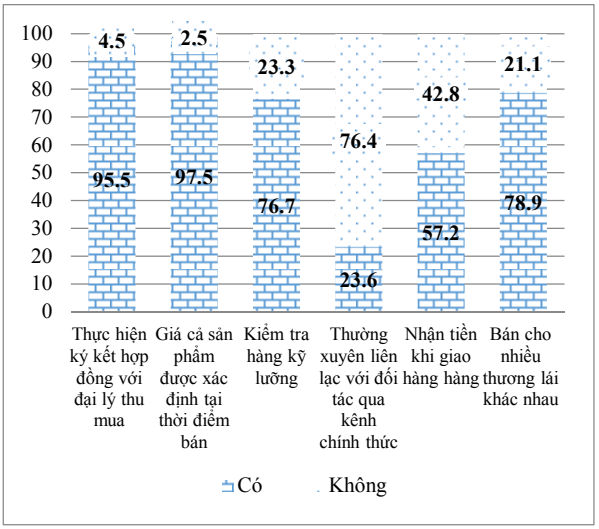
Dựa vào các tiêu chí đo lường chuỗi tin tưởng cao của Morris và Kaplinsky (2002), nhóm tác giả tiến hành khảo sát đánh giá mức độ tin tưởng giữa các tác nhân như sau:

Bảng 4. *Ma trận mức độ tin tưởng giữa những người tham gia*

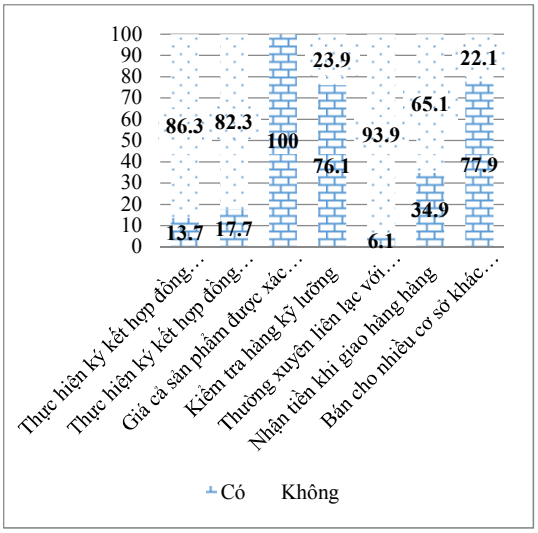
	Hộ nông dân	Các thương lái trung gian	Các cơ sở sơ chế	Các doanh nghiệp chế biến cà phê
Hộ nông dân	0	3,213	3,453	0
Các thương lái trung gian	2,387	0	3,561	3,341
Các cơ sở sơ chế	0	2,476	0	3,761
Doanh nghiệp chế biến cà phê	0	2,215	3,124	0

Nguồn: Dữ liệu khảo sát

- *Mối liên kết giữa nông dân trồng cà phê - các thương lái thu mua*: hoạt động mua bán mang tính thời điểm cao. Hoạt động mua bán không được ký kết hay thực hiện bởi các hợp đồng chính thức lâu dài, hơn 95% nông dân không ký kết hợp đồng với thương lái bởi lúc có cà phê thì hộ nông dân với trao đổi. 80% các hộ bán cho các thương lái khác nhau trong các kỳ thu hoạch khác nhau. Điều này làm cho dòng luân chuyển vật chất chưa ổn định và quá trình vận hành chuỗi giá trị ở khâu đầu tiên đã thiếu nhịp nhàng. Nhưng mối liên kết với thương lái và nông dân lại thấp bởi vì số lượng nông dân chiếm tỷ lệ cao trong khi thương lái thu gom thấp. Trong trường hợp này quyền lực của người mua cao hơn cho người bán.



Hình 2: *Thống kê mức độ tin tưởng của hộ nông dân với thương lái*



Hình 3*: Thống kê mức độ tin tưởng của thương lái với cơ sở sơ chế và nhà máy chế biến*

- *Mối liên kết giữa thương lái thu mua - cơ sở sơ chế*: Hiện các quan hệ mua bán chỉ dựa vào mối quan hệ quen biết từ trước nhưng việc thực hiện ký kết hợp đồng chiếm tỷ lệ nhỏ dưới 20% do vậy giá cả được xác định chủ yếu tại thời điểm bán. Mặc dù vậy, liên kết giữa hai nhóm tác nhân này tương đối chặt chẽ hơn vì thương lái thu gom đồng thời cơ sở sơ chế cũng cần chia sẽ lợi nhuận cho các thương lái để duy trì nguồn cung cho hoạt động sơ chế. Tuy nhiên, thương lái vẫn tùy theo giá cả của từng đơn vị kinh doanh cho nên việc bán cho nhiều cơ sở khác nhau trong từng vụ chiếm tỷ lệ cao.

- *Mối liên kết giữa các cơ sở sơ chế - các doanh nghiệp chế biến*: Các mối quan hệ giữa cơ sở sơ chế và thương lái với doanh nghiệp chế biến có giá trị trung bình cao, mean= 3,761 và mean= 3,124, nhưng mối quan hệ mua bán giữa họ không thực hiện qua những hợp đồng chính thức. Nhưng giữa doanh nghiệp chế biến với cơ sơ sơ chế thì sự tin tưởng yếu.

4. Giải pháp thúc đẩy mối liên kết trong chuỗi giá trị Tây Nguyên

4.1. Thúc đẩy các mối liên kết ngang trong chuỗi giá trị

Hiện mối liên kết ngang trong chuỗi còn khá manh mún, chưa có sự liên kết với nhau, bởi các tác nhân đều thiếu tin tưởng lẫn nhau.

Các hộ nông dân liên kết lại với nhau có thể ký hợp đồng đầu ra, sản xuất quy mô lớn, việc thành lập tổ/ nhóm giúp phát triển kinh doanh một cách bền vững. Việc các hộ dân liên kết với nhau thuận lợi cho việc tập huấn, tuyên truyền các khoa học công nghệ mới trong việc chăm sóc, phòng bệnh cho cây cà phê, ngoài ra liên kết để thống nhất thời gian thu hoạch, tránh tình trạng thu hoạch nhỏ với số lượng ít, tạo điều kiện cho thương lái ép giá. Do vậy, để các hộ có cùng nhu cầu, sở thích và/hoặc mục tiêu kinh tế gặp nhau có thể tổ chức tham quan cho các nông dân học tập mô hình sản xuất kinh doanh và hỏi kinh nghiệm về kinh tế tập thể…

Về thực hiện mối liên kết giữa các thương lái thì cần phân định rõ ràng địa bàn hoạt động nhằm giảm sự tự ý tăng giá để thu mua được số lượng lớn. Điều này giúp giảm chi phí vận chuyển, nâng cao lợi nhuận cho các thương lái.

Về các cơ sở sơ chế và nhà máy chế biến cà phê, cần chú trọng đến chất lượng sản phẩm sản xuất, thường xuyên trao đổi để ứng dụng các công nghệ mới trong chế biến cà phê sao cho hiệu quả cao.

Về các doanh nghiệp tham gia xuất khẩu, việc liên kết với nhau sẽ tạo đối trọng cao hơn so với đối tác. Do vậy, vai trò của các Hiệp hội cà phê cần phát huy hơn nữa để nâng cao vị thế của các doanh nghiệp.

4.2. Thúc đẩy mối liên kết dọc trong chuỗi giá trị

Thứ nhất, thực hiện tốt mối liên kết sản xuất nông dân- thương lái- cơ sở sơ chế. Thông thường, một huyện có khoảng 20-30 đại lý thu mua và có khoảng gần 5 cơ sở sơ chế. Do vậy, chính quyền các địa phương cần triển khai xây dựng các tổ liên kết này. việc thành lập các tổ liên kết này nhằm đảm bảo cho các cơ sở sơ chế cũng như các đại lý có thể tính toán chính xác được nguồn nguyên vật liệu, giúp điều phối dòng chảy nguyên vật liệu nhịp nhàng hơn.

Thứ 2, đẩy mạnh mối liên kết giữa trong sản xuất giữa thương lái, cơ sở sơ chế và doanh nghiệp chế biến. Bởi vì mối quan hệ này đang rất lỏng lẻo, dễ bị phá vỡ khi có xung đột lợi ích xảy ra, tạo ra bị động về nguyên vật liệu. Hơn nữa, việc liên kết đảm bảo được cung cấp cà phê nhân có chất lượng cao, kiểm soát được chất lượng đầu vào. Vì vậy, các doanh nghiệp cần thực hiện các hợp đồng bao tiêu đảm bảo giá cả ổn định để các bên cùng có lợi là giải pháp hữu hiệu nhất để đảm bảo nguồn cung ứng đầu vào.

4.3. Tăng cường hỗ trợ từ các tác nhân hỗ trợ trong chuỗi giá trị

Trung tâm hỗ trợ cây giống, Sở Khoa học và công nghệ các tỉnh thực hiện nghiên cứu các cây giống phù hợp với thổ nhưỡng từng địa phương. Các đoàn thể tại địa phương có trách nhiệm như tuyên truyền rộng rãi trong nhân dân về phương thức sản xuất theo hợp đồng, tăng cường giáo dục về pháp luật, nâng cao ý thức chấp hành pháp luật cho doanh nghiệp và nông dân để nhân dân đồng tình hưởng ứng phương thức làm ăn mới trong cơ chế thị trường; giúp đỡ cần thiết và tạo điều kiện cho người sản xuất và doanh nghiệp thực hiện phương thức tiêu thụ nông sản hàng hoá thông qua hợp đồng; phát hiện kịp thời những vướng mắc của doanh nghiệp và người sản xuất trong quá trình thực thi phương thức này.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

[1] M4P, *Để chuỗi giá trị hiệu quả hơn cho người nghèo,* Sổ tay thực hành phân tích chuỗi giá trị, Ngân hàng Phát triển châu

[2] Nguyễn Văn Nên, *Phân tích mối liên kết giữa các tác nhân trong chuỗi giá trị dừa tại Bến Tre*, tạp chí Phát triển kinh tế địa phương, số 26, tr 84-89.

[3] Gereffi, G., & Korzeniewicz, M. (1994). Commodity chains and global capitalism (No. 149). ABC-CLIO.

[4] Kaplinsky, R. (2000). Globalisation and unequalisation: *What can be learned from value chain analysis?*. Journal of development studies, 37(2), 117-146.

[5] Gereffi, G., & Memedovic, O. (2003). *The global apparel value chain: What prospects for upgrading by developing countries* (pp. 1-40).Vienna: United Nations Industrial Development Organization.

[6] Porter M. E. (1985). Competitive Advantage. New York, The Free Press.

[7] Quyết định 62/2013/QĐ-TTg chính sách khuyến khích phát triểnhợp tác, liên kết sản xuất gắn với tiêu thụ nông sản, xây dựng cánh đồng lớn do Thủ tướng Chính phủ ban hành.

[8] Tổng cục Thống kê năm 2015

(BBT nhận bài: 25/12/2016, phản biện xong: 12/1/2017)