
THÁCH THỨC TRONG LIÊN KẾT SẢN XUẤT THEO CHUỖI GIÁ TRỊ: NGHIÊN CỨU TRƯỜNG HỢP CHUỖI GIÁ TRỊ CHANH LEO Ở SƠN LA

Nguyễn Minh Đức

Học viện Nông nghiệp Việt Nam

Email: nmduc@vnua.edu.vn

Nguyễn Hải Yến

Sinh viên Khoa Kinh tế và Phát triển nông thôn, Học viện Nông nghiệp Việt Nam

Email: yen05071998@gmail.com

Ngày nhận: 10/5/2020

Ngày nhận bản sửa: 30/8/2020

Ngày duyệt đăng: 10/3/2021

Tóm tắt:

Tái cơ cấu nông nghiệp theo hướng thúc đẩy liên kết sản xuất và tiêu thụ theo chuỗi giá trị là hướng đi nhiều tiềm năng nhưng cũng nhiều thách thức. Nghiên cứu này đánh giá các thách thức trong liên kết sản xuất chanh leo theo chuỗi giá trị ở Sơn La thông qua phân tích năng lực và hiệu quả sản xuất theo chuỗi giá trị của nông hộ và các thách thức trong liên kết sản xuất giữa doanh nghiệp và nông dân trong chuỗi giá trị chanh leo. Sử dụng kết hợp các công cụ PRA và điều tra định lượng để thu thập số liệu, và áp dụng phương pháp phân tích chuỗi giá trị, kết quả nghiên cứu cho thấy chuỗi giá trị chanh leo ở Sơn La là chuỗi mở, các tác nhân trong chuỗi cạnh tranh và thiếu gắn kết với nhau. Đặc biệt, doanh nghiệp chưa làm được vai trò chủ chuỗi và năng lực liên kết sản xuất theo chuỗi giá trị của nông hộ rất hạn chế, hiệu quả sản xuất thấp và đối mặt nhiều rủi ro. Kết quả giải thích vì sao chuỗi giá trị chanh leo vừa mới xây dựng đã có nguy cơ đổ vỡ.

Từ khóa: Chuỗi giá trị, liên kết doanh nghiệp – nông dân, chanh leo

Mã JEL: Q18 - Chính sách nông nghiệp

Challenges in production linkages along the value chain: A case study in Son La province

Abstract:

Agricultural reform towards promoting agricultural products' value chain through farming contracts is both potential and challenging direction. This study assesses the value chain of passion fruit in Son La province, analyzes farmers' production ability and efficiency along the value chain and challenges in production linkages between enterprises and farmers as well. Using a combination of PRA techniques and survey tools, the results show that the value chain of passion fruit in Son La is an open value chain, actors compete and have lack of cohesion with each other. Especially, there is a lack of leading role of enterprises in the value chain and the production ability along the value chain of farmers are limited and their production efficiency is low and faces many risks. These results explain why the newly established passion fruit value chain is at risk of collapsing.

Keywords: Value chain, farming contract, passion fruit

JEL Code: Q18

1. Đặt vấn đề

Phát triển nông nghiệp theo hướng liên kết sản xuất, tiêu thụ theo chuỗi giá trị là một trong những biện pháp quan trọng nhằm tái cơ cấu ngành nông nghiệp của Việt Nam trở thành nền nông nghiệp giá trị cao, định hướng xuất khẩu. Để thúc đẩy phát triển nông nghiệp theo chuỗi giá trị, Chính phủ đã có nhiều chính

sách khuyến khích doanh nghiệp đầu tư vào nông nghiệp và triển khai hợp đồng liên kết sản xuất gắn với tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp.

Vùng Tây Bắc nói chung và Sơn La nói riêng hiện đang là một trong những vùng có sự chuyển dịch nhanh trong cơ cấu sản xuất ngành trồng trọt. Giai đoạn 2015 -2018, diện tích cây ăn quả tỉnh Sơn La tăng nhanh (bình quân 35,6%/năm). Năm 2018, tổng diện tích cây ăn quả của tỉnh Sơn La là 58.824 ha với sản 218.026 tấn, giá trị xuất khẩu các sản phẩm chủ lực đạt trên 13,9 triệu USD (Nguyễn Hữu Giáp & Nguyễn Mậu Dũng, 2019). Chanh leo là một loại cây ăn quả mới được trồng ở Sơn La nhưng đã được tỉnh quy hoạch là một trong số 6 loại quả chủ lực tỉnh, đã có tốc độ tăng trưởng rất nhanh chóng (Website Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, 2019). Sự phát triển nhanh chóng của diện tích trồng chanh leo chính là do chính sách khuyến khích phát triển vùng nguyên liệu theo chuỗi giá trị của tỉnh. Cụ thể là tập đoàn Nafoods đã đến đầu tư phát triển vùng nguyên liệu, chế biến chanh leo tại Sơn La. Năm 2016, Nafoods group đã thành lập Công ty Cổ phần Nafoods Tây Bắc tại Mộc Châu và xây dựng nhà máy chế biến với công suất chế biến là 120 tấn/ngày và được tỉnh phê duyệt quy hoạch phát triển vùng nguyên liệu đến năm 2021 là 5.000 ha. Điều này dẫn đến một phong trào trồng chanh leo lan rộng nhanh chóng trong các năm 2018 và 2019.

Tuy nhiên, đến cuối 2019, xuất hiện nguy cơ của một cuộc đổ vỡ vùng quy hoạch trồng chanh leo trên phạm vi toàn tỉnh, phá hủy toàn bộ các thành quả gây dựng trong 3 năm trước đó. Điều gì giải thích cho sự đổ vỡ nhanh chóng trong chuỗi giá trị sản xuất và tiêu thụ chanh leo tại Sơn La? Nghiên cứu này đánh giá nhanh chuỗi giá trị chanh leo, phân tích năng lực và kết quả sản xuất chanh leo theo chuỗi giá trị của người nông dân và mối liên kết giữa người nông dân trồng chanh leo và doanh nghiệp để giải thích cho vấn đề này.

2. Tổng quan nghiên cứu

Phát triển nông nghiệp theo chuỗi giá trị, tăng cường liên kết giữa các tác nhân trong chuỗi là một hướng đi có thể tạo ra năng lực cạnh tranh lớn cho doanh nghiệp cũng như lợi thế cạnh tranh cho các sản phẩm nông nghiệp trên thị trường thế giới (Porter, 2001). Những năm gần đây để tái cơ cấu ngành nông nghiệp theo hướng phát triển nông nghiệp quy mô lớn, giá trị cao các chính sách của chính phủ Việt Nam hướng đến thúc đẩy phát triển nông nghiệp theo chuỗi giá trị thông qua khuyến khích doanh nghiệp đầu tư vào nông nghiệp, thúc đẩy liên kết giữa doanh nghiệp và người nông dân (Hồ Ngọc Hy, 2015). Để đánh giá các chính sách phát triển trên, đã có nhiều nghiên cứu về chuỗi giá trị nông sản đã được thực hiện. Các nghiên cứu chỉ ra rằng phát triển nông nghiệp theo chuỗi giá trị là hướng phát triển nông nghiệp bền vững, vừa tạo lợi thế cạnh tranh cho nông sản xuất khẩu vừa mang lại sinh kế cho người nông dân (Nguyễn Thị Ngọc Lan, 2017; Hoàng Việt Huy, 2018; Ngô Thị Phương Liên, 2018). Các yếu tố ảnh hưởng và các chính sách hỗ trợ phát triển chuỗi giá trị, đặc biệt là cung cấp dịch vụ công để thúc đẩy chuỗi giá trị nông nghiệp cũng được phân tích, đánh giá (Bùi Quang Nhật & Trần Thị Lan Hương, 2017; Tạ Văn Tường & Đỗ Kim Chung, 2019).

Một số nghiên cứu chi tiết hơn về các mối liên kết trong chuỗi giá trị nông sản cho rằng: i) các mô hình liên kết dọc giữa nông dân và doanh nghiệp cũng như các mô hình liên kết ngang giữa nông dân với nhau trong sản xuất mang lại hiệu quả kinh tế theo quy mô cho người sản xuất vừa mang lại các lợi ích cho người tiêu dùng (Huỳnh Kim Thừa, 2018); ii) cần phát triển cả các mối liên kết dọc và các liên kết ngang giữa các tác nhân cũng như phát triển các dịch vụ hỗ trợ về tín dụng, thông tin thị trường, logistics, dịch vụ chứng nhận quy trình sản xuất đạt chuẩn,... để thúc đẩy các mối liên kết giữa các tác nhân (Trần Vĩnh Hoàng, 2018); iii) để phát triển chuỗi giá trị nông sản bền vững và hiệu quả thì cần xây dựng được mối liên kết bền chặt, tin cậy, hài hòa lợi ích giữa doanh nghiệp và người nông dân (Nguyễn Phú Sơn, 2013; Đỗ Quang Giám & cs., 2015; Bùi Quang Nhật & Trần Thị Lan Hương, 2017; Nguyễn Thị Ngọc Lan, 2017; Hoàng Việt Huy, 2018; Ngô Thị Phương Liên, 2018). Tuy nhiên, chưa có các nghiên cứu về thách thức và rủi ro trong các việc tham gia vào chuỗi giá trị của nông dân, đặc biệt là người nông dân dân tộc thiểu số ở các vùng miền núi của Việt Nam. Đây là những vấn đề rất quan trọng cần làm sáng tỏ để xây dựng các chính sách hỗ trợ thúc đẩy các mối liên kết cũng như nâng cao năng lực sản xuất theo chuỗi giá trị của nông dân, đặc biệt khi trình độ của người nông dân dân tộc thiểu số rất hạn chế. Nghiên cứu này nhằm góp phần lấp đầy khoảng trống nghiên cứu trên.

3. Phương pháp nghiên cứu

Nghiên cứu được tiến hành điều tra khảo sát trên địa bàn 2 huyện Mộc Châu của tỉnh Sơn La. Nghiên cứu áp dụng các phương pháp đánh giá nhanh nông thôn (PRA) kết hợp điều tra hộ nông dân bằng phiếu điều tra bán cấu trúc. Cụ thể như sau:

3.1. Phỏng vấn sâu

Nhóm nghiên cứu phỏng vấn ba nhóm đối tượng: i) Lãnh đạo Ủy ban nhân dân huyện/xã ở 2 huyện Mộc Châu và Vân Hồ; ii) Lãnh đạo, cán bộ các cơ quan chức năng huyện liên quan đến nông nghiệp ở địa bàn nghiên cứu; iii) Cán bộ của doanh nghiệp. Các cuộc phỏng vấn sâu cán bộ địa phương tập trung vào sự phối hợp của chính quyền địa phương với doanh nghiệp trong việc triển khai dự án phát triển sản xuất chanh leo. Nội dung phỏng vấn cán bộ dự án của doanh nghiệp xoay quanh các mối liên kết giữa công ty với người dân, định hướng phát triển vùng nguyên liệu và sự phối hợp của doanh nghiệp với chính quyền huyện/xã.

3.2. Thảo luận nhóm

Thảo luận nhóm được tiến hành với người dân trồng chanh leo liên kết sản xuất theo chuỗi giá trị ở xã Tân Hợp (Mộc Châu, 7 người) và Chiềng Yên (Vân Hồ, 13 người). Nội dung tập trung vào nguồn lực, kết quả sản xuất chanh leo, thị trường tiêu thụ, mối liên kết giữa người dân với doanh nghiệp và các tác nhân khác.

3.3. Quan sát

Nhóm nghiên cứu quan sát thực địa tại vùng trồng chanh leo để đánh giá điều kiện cơ sở hạ tầng giao thông, vận tải.

3.4. Phương pháp định lượng

Mẫu điều tra được tính toán theo phương pháp chọn mẫu ngẫu nhiên phân tầng. Số mẫu nghiên cứu là chọn là 68 hộ với độ tin cậy (confidence level) 95%, sai số biên (marginal error) 6%. Nội dung khảo sát bao gồm năng lực, kết quả sản xuất và tiêu thụ chanh leo, liên kết của hộ nông dân với các tác nhân trong chuỗi giá trị và các rủi ro trong sản xuất chanh leo của người dân.

Về xử lý và phân tích số liệu, nghiên cứu kết hợp sử dụng cả phương pháp định tính và định lượng trong xử lý số liệu. Về phương pháp định tính, nghiên cứu này áp dụng phương pháp đánh giá có sự tham gia, các thông tin được thu thập từ nhiều bên liên quan được tổng hợp, kiểm tra chéo để đảm bảo các kết quả đánh giá là khách quan, đa chiều. Về phương pháp định lượng, các chỉ tiêu thống kê mô tả sử dụng để tính toán các chỉ tiêu về nguồn lực, kết quả, hiệu quả sản xuất chanh leo của nông hộ. Đặc biệt, để làm rõ thách thức trong liên kết sản xuất theo chuỗi giá trị chanh leo ở Sơn La, nghiên cứu này áp dụng phương pháp phân tích chuỗi giá trị. Phương pháp này được sử dụng để xác định các tác nhân chính tham gia trong chuỗi, sơ đồ hóa các mối liên kết giữa các tác nhân với nhau và phân tích sâu đặc điểm của các mối liên kết giữa nông dân, tổ chức của nông dân với doanh nghiệp.

4. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

4.1. Chuỗi giá trị chanh leo ở địa bàn nghiên cứu

Chuỗi giá trị chanh leo ở 2 huyện Mộc Châu và Vân Hồ, tỉnh Sơn La được mô tả bởi Sơ đồ 1. Có thể thấy, chuỗi giá trị chanh leo bao gồm hai dòng sản phẩm chính. Thứ nhất là dòng chanh leo chất lượng cao theo chuỗi giá trị do Công ty Nafoods Tây Bắc xây dựng (dòng sản phẩm phía dưới), thứ hai là dòng sản phẩm chanh leo thường tự do trên thị trường (dòng sản phẩm phía trên).

Bảng 1. Nguồn cung cấp đầu vào (giống/phân bón) cho trồng chanh leo

STT	Nguồn cung cấp	Tỷ lệ (%)
1	Cty Nafoods Tây Bắc	35,3
2	Doanh nghiệp/đại lý/hàng quán vật tư nông nghiệp	60,3
3	Chợ và nguồn khác	4,4

Nguồn: Kết quả khảo sát, 2019

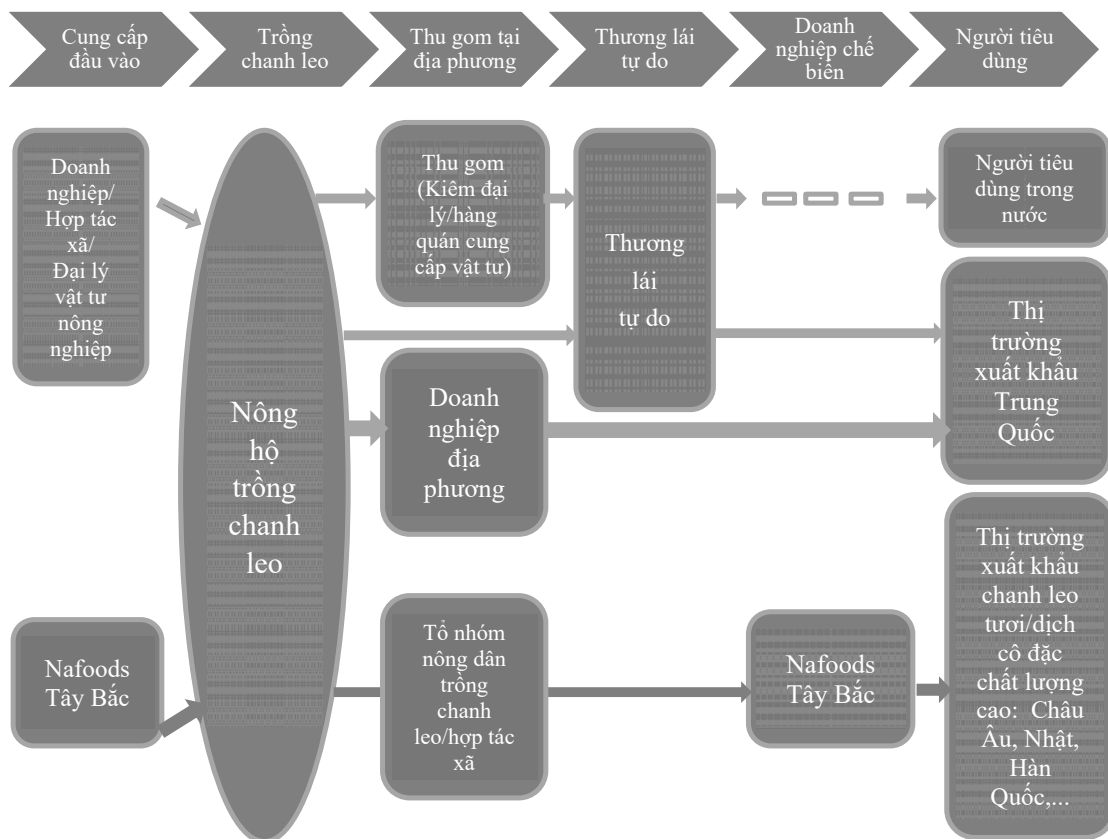
Đặc điểm của chuỗi giá trị chanh leo Sơn La chuỗi giá trị mở. Điều đó có nghĩa là các tác nhân trong toàn chuỗi này cạnh tranh nhau trong việc cung ứng đầu vào cho nông dân và thu mua, tiêu thụ sản phẩm của họ. Các dòng sản phẩm được phân luồng tự do theo thị trường theo tín hiệu của giá cả chứ không dựa trên các hợp đồng tiêu thụ sản phẩm.

Trong cung ứng đầu vào, các tác nhân chính gồm Công ty Nafoods Tây Bắc, các doanh nghiệp, đại lý vật tư ở huyện và các hàng quán vật tư nông nghiệp tại xã và ở chợ địa phương (Bảng 1). Mặc dù có nhiều lợi thế, nhưng Công ty Nafoods Tây Bắc cũng chỉ chiếm được khoảng 35,3% thị phần do sự cạnh tranh về giá của các doanh nghiệp, đại lý, hàng quán vật tư nông nghiệp tại địa phương.

Trong tiêu thụ, 4 tác nhân chính trực tiếp tiêu thụ chanh leo của nông hộ đó là i) thu gom địa phương: các đại lý/hàng quán cung cấp vật tư cho nông hộ, ii) các doanh nghiệp kinh doanh nông sản địa phương, iii) các thương lái tự do và iv) Công ty Nafoods Tây Bắc. Trong 4 tác nhân này, thu gom địa phương chiếm thị phần tiêu thụ lớn nhất với khoảng trên 70% khối lượng sản phẩm của nông hộ. Trong khi đó, chỉ có 5% số hộ bán sản phẩm cho Công ty Nafoods Tây Bắc. Lý do nông dân ít bán trực tiếp cho Công ty Nafoods Tây Bắc là bởi vì chính sách của công ty chỉ thu mua sản phẩm chanh leo quả tươi có chất lượng cao (loại A chiếm khoảng 30% tổng sản lượng của nông hộ) với mức giá thấp hơn đáng kể so với giá trị trường tự do. Trong khi đó, với người thu gom địa phương và thương lái tự do, nông hộ có thể bán xô sản phẩm (hỗn hợp loại A và B chiếm khoảng 90% sản lượng) với giá linh hoạt theo thị trường. Ví dụ, năm 2018, khi chanh leo được giá Công ty thu mua với giá 15.000 – 20.000 VND/kg chanh leo quả tươi loại A, trong khi người dân có thể bán xô với mức giá 25.000 – 30.000 VND/kg cho thương lái/thu gom địa phương.

Đích đến cuối cùng của chuỗi giá trị chanh leo Sơn La chủ yếu là thị trường xuất khẩu. Với dòng sản phẩm chanh leo thường, dòng chảy chính là chanh leo quả tươi, đích đến cuối cùng chủ yếu là thị trường Trung Quốc, không đòi hỏi khắt khe về chất lượng. Với dòng sản phẩm chanh leo chất lượng cao, Công ty

Hình 1. Chuỗi giá trị chanh leo ở địa bàn nghiên cứu



Nguồn: Kết quả khảo sát, 2019.

Nafoods Tây Bắc sau khi thu mua chanh leo quả của nông dân, chỉ một phần rất nhỏ chanh leo quả tươi chất lượng cao (khoảng 1%) xuất khẩu trực tiếp sang thị trường Châu Âu (Pháp, Thụy Sĩ, Hà Lan, Anh), Úc, New Zealand và Hàn Quốc, và xuất khẩu chính ngạch sang Trung Quốc, còn lại (khoảng 99%) được chế biến thành dịch chanh leo tươi cung cấp cho Nhà máy Nghệ An của Tập đoàn Nafoods để chế biến dịch cô đặc xuất sang các nước Châu Âu.

4.2. Năng lực và kết quả sản xuất chanh leo theo chuỗi giá trị của nông hộ

Để phát triển nông sản theo chuỗi giá trị trở thành một hướng đi bền vững cho nông nghiệp thì năng lực sản xuất theo chuỗi giá trị của người nông dân cần được cải thiện. Khi năng lực sản xuất theo chuỗi giá trị của người dân còn hạn chế thì các liên kết giữa các tác nhân trong chuỗi giá trị sẽ gặp nhiều khó khăn. Kết quả nghiên cứu này là một minh chứng rõ ràng cho điều này. Tại địa bàn nghiên cứu, năng lực sản xuất chanh leo theo chuỗi giá trị của người dân được đặc trưng bởi: i) Nguồn lực hạn chế, ii) Thiếu kỹ thuật sản xuất, iii) Hiệu quả sản xuất thấp, rủi ro.

Bảng 2. Nguồn lực sản xuất chanh leo của nông hộ

Chỉ tiêu	Đơn vị	Giá trị bình quân
1. Đất đai		
- Tổng diện tích đang trồng chanh leo	ha	0,38
- Diện tích cho cho thu hoạch	ha	0,12
- Diện tích có khả năng mở rộng trong 1-2 năm tới	ha	0,38
2. Vốn đầu tư		
2.1. Tiết kiệm		
- Có tiết kiệm	%	28,17
- Số tiền tiết kiệm	triệu VND	18,07
2.2. Vay vốn		
- Có vay vốn	%	49,30
- Số vốn vay bình quân	triệu VND	55,70
- Số vốn có nhu cầu vay để mở rộng sản xuất	triệu VND	55,82

Nguồn: Kết quả khảo sát, 2019.

4.2.1. Nguồn lực

Nguồn lực sản xuất chanh leo của người dân còn hạn chế. Về đất đai, diện tích đang trồng chanh leo của mỗi hộ khá ít, manh mún, bình quân là 0,38 ha/hộ. Lý do chính là quỹ đất của nông hộ hạn hẹp, đất trồng chanh leo cạnh tranh với đất trồng ngô. Hiện nay, diện tích trồng chanh leo chủ yếu được chuyển đổi từ đất trồng ngô, những khu đất có khả năng cấp nước tưới thuận lợi. Do vậy, khả năng mở rộng diện tích trồng cũng hạn hẹp, khoảng 77% có thể mở rộng thêm diện tích trồng cây chanh leo, với diện tích có thể mở rộng là 0,38 ha/hộ.

Về vốn đầu tư, chi phí đầu tư ban đầu cũng như chi phí giống, vật tư cho trồng chanh leo khá lớn trong khi điều kiện tài chính của người dân rất hạn hẹp. Kết quả khảo sát năm 2019 cho thấy chi phí đầu tư thiết kế vườn trồng khá lớn, bình quân là 50 triệu VND/ha. Tổng chi phí trung bình trên một ha trong một năm là 36,4 triệu VND. Đây là khoản chi phí khá lớn đối với người dân, đặc biệt khi khả năng tiết kiệm của người dân rất hạn chế. Để có vốn đầu tư, gần ½ hộ phải vay vốn với số vốn vay bình quân là 55,70 triệu VND (Bảng 2). Điều đáng chú ý là nguồn cung cấp tín dụng của người dân chủ yếu là tín dụng tư nhân lãi suất cao, chủ yếu là những đại lý/hàng quán cung cấp vật tư nông nghiệp cho người dân.

Về nguồn lực con người, sản xuất chanh cần nhiều công chăm sóc, thu hoạch, nhất là khi canh tác trên đất dốc như ở Sơn La. Thêm nữa, trồng chanh leo chất lượng cao theo chuỗi giá trị của doanh nghiệp thì yêu cầu người sản xuất phải có kỹ thuật và sự tuân thủ quy trình sản xuất. Tuy nhiên, các hộ dân vừa thiếu nhân lực vừa thiếu kiến thức, kỹ thuật sản xuất chanh leo. Về kỹ thuật sản xuất, đa số người dân chưa nắm được kỹ

Bảng 3. Nguồn nắm bắt kỹ thuật trồng chanh leo của nông hộ

	Tỷ lệ
1. Tự tìm hiểu, theo kinh nghiệm	26,9%
2. Từ các hộ khác lân cận	27,9%
3. Từ cán bộ khuyến nông xã/huyện	27,9%
4. Từ đại lý cung cấp giống/phân bón	2,9%
5. Từ cán bộ của doanh nghiệp	55,9%
- Tỷ lệ hộ có áp dụng quy trình kỹ thuật sản xuất của doanh nghiệp	36,8%

Nguồn: Kết quả khảo sát, 2019.

thuật sản xuất chanh leo chất lượng cao (ví dụ, VietGAP, GlobalGAP), họ trồng dựa trên kinh nghiệm hoặc tự học hỏi lẫn nhau chứ chưa tuân theo một quy trình sản xuất nào. Số liệu trong Bảng 3 cho thấy, mặc dù có 55,9% hộ trồng đã được doanh nghiệp tập huấn về kỹ thuật sản xuất chanh leo chất lượng cao (VietGAP), số còn lại là tự thu lượm kiến thức, kỹ thuật từ cán bộ khuyến nông, từ các hộ lân cận, tự tìm hiểu, nhưng chỉ hơn 1/3 có áp dụng một phần quy trình kỹ thuật sản xuất mà doanh nghiệp chuyển giao (chủ yếu là nhận giống của doanh nghiệp). Thông tin từ thảo luận nhóm với các hộ nông dân trồng chanh leo cho thấy phần lớn họ chưa hiểu quy trình sản xuất theo VietGAP là gì, họ cũng không biết rõ quy trình sản xuất đạt chuẩn và tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm theo yêu cầu của công ty là thế nào. Cái họ biết để phản ánh là yêu cầu chất lượng sản phẩm của công ty rất cao và họ khó có thể đáp ứng.

4.2.2. Kết quả, hiệu quả sản xuất chanh leo

Khi chanh leo được trồng thử nghiệm ở Sơn La, kết quả sản xuất rất cao. Theo các báo cáo cũng như ý kiến các chuyên gia thì năng suất chanh leo khoảng 50 tấn/ha và có thể mang lại khoản thu nhập khoảng 300 triệu VND/ha/năm. Đây là con số trong mơ đối với người nông dân, đặc biệt là người dân tộc thiểu số, nghèo ở Sơn La. Tuy nhiên, khi triển khai phát triển vùng nguyên liệu trên thực tế thì năng suất chanh leo thấp hơn rất nhiều (trung bình 7 tấn/ha) và tỷ lệ chanh quả tươi đạt chất lượng tốt (loại A) chỉ khoảng 30%. Lý do là các dịch vụ cần thiết cho sản xuất theo chuỗi giá trị còn rất yếu, đây có lẽ là điểm yếu chung hiện nay không chỉ ở Sơn La mà cả ở các địa phương khác như Hà Nội (Tạ Văn Tường & Đỗ Kim Chung, 2019). Đặc biệt là dịch vụ cung cấp giống, hiện tại nguồn cung cấp giống chủ yếu là thị trường tự do, chất lượng không được

Bảng 4. Kết quả sản xuất chanh leo của nông hộ

Chỉ tiêu	Giá trị trung bình (mean)	Độ lệch chuẩn (SD)
Năng suất chanh leo năm 2019 (tấn/ha)	7,0	12,61
Tổng doanh thu trên 1 ha (triệu VND/ha/năm)	68,5	67,9
Tổng chi phí trên 1 ha (triệu VND/ha/năm)	36,4	6,5
Thu nhập hỗn hợp trên 1 ha (triệu VND/ha/năm)	32,1	33,5
Tỷ lệ Tổng thu nhập hỗn hợp/Tổng chi phí	0,88	-

Nguồn: Kết quả khảo sát, 2019.

kiểm soát. Thêm nữa, người dân không được hỗ trợ kỹ thuật trồng, chăm sóc đầy đủ, thiếu nguồn nước tưới. Cộng với tình hình thời tiết thất thường, nắng nóng kéo dài bảo dẫn đến tỷ lệ chết cao, sâu bệnh nhiều. Do đó, năng suất và chất lượng sản phẩm thấp là kết quả có thể dễ dàng giải thích. Về hiệu quả kinh tế, theo diễn biến thị trường năm 2019 thì trung bình tổng doanh thu trên một ha trồng chanh leo của nông hộ là 68,5 triệu VND, trừ đi chi phí thì thu nhập hỗn hợp trên một ha trồng chanh leo là 32,1 triệu VND. Đây cũng là một chỉ số tốt, với tỷ lệ thu nhập/chi phí là 0,88. Tuy nhiên, trồng chanh leo rất rủi ro, số liệu Bảng 4 cho thấy độ lệch chuẩn của thu nhập hỗn hợp là 33,5 triệu VND, điều này có nghĩa là biên độ dao động của thu

nhập hỗn hợp rất lớn. Mức độ rủi ro cũng thể hiện thông qua kết quả điều tra, năm 2019, có tới 39,1% nông hộ báo lỗ do năng suất thấp và giá chanh quả tươi đến giữa năm giảm sâu xuống chỉ còn 7000-8000 VND/kg sản phẩm loại A, B hỗn hợp.

4.3. Thách thức trong liên kết sản xuất, tiêu thụ giữa nông dân và doanh nghiệp

Đã nhiều nghiên cứu chỉ ra rằng để phát triển chuỗi giá trị nông sản bền vững và hiệu quả thì cần xây dựng được mối liên kết bền chặt dựa trên quan hệ lợi ích hài hòa giữa các tác nhân, đặc biệt cần đảm bảo lợi ích của người nông dân (Bùi Quang Nhật & Trần Thị Lan Hương, 2017; Nguyễn Thị Ngọc Lan, 2017; Hoàng Việt Huy, 2018). Tuy nhiên, trong chuỗi giá trị chanh leo Sơn La, mối liên kết giữa các tác nhân rất lỏng lẻo, dễ đổ vỡ. Các tác nhân trong chuỗi chạy theo lợi ích của riêng mình thay vì cùng hợp tác xây dựng một chuỗi giá trị bền vững. Trong chuỗi này, người nông dân trồng chanh leo có năng lực sản xuất hạn chế như đã phân tích ở mục 4.2, họ cần có một tác nhân dẫn dắt, chia sẻ. Doanh nghiệp được kì vọng là tác nhân dẫn dắt làm chủ chuỗi này nhưng thực tế doanh nghiệp đã không tạo ra được mối liên kết dọc đủ mạnh để dẫn dắt toàn chuỗi. Thực tế là khi thị trường tiêu thụ tốt, giá cả leo thang, người dân phá vỡ các cam kết bán cho doanh nghiệp để bán cho người thu gom địa phương và thương lái tự do để được trả giá cao. Khi thị trường tiêu thụ khó khăn, sau khi thị trường xuất khẩu tiêu ngạch sang Trung Quốc bị thắt chặt, thương lái tự do vắng bóng, khả năng tiêu thụ của thu gom địa phương cũng hạn chế, giá cả giảm sâu (vụ 2019 chỉ còn 7000-8000 VND/kg), sản phẩm của nông hộ khó tiêu thụ, doanh nghiệp cũng để người dân tự giải quyết không thu mua.

Xem xét sâu hơn, có thể thấy mối liên kết giữa doanh nghiệp và người nông dân là không bền chặt. Khi Công ty Nafoods Tây Bắc đặt nhà máy chế biến ở Mộc Châu năm 2017, đã mang lại hy vọng lớn về mối liên kết sản xuất, tiêu thụ bền vững theo chuỗi giá trị khép kín với nông dân. Tuy nhiên, thực tế mối liên kết đó vừa mới xây dựng đã có nguy cơ bị đổ vỡ. Kết quả nghiên cứu cho thấy, một số nguyên nhân dẫn đến sự đổ vỡ trong liên kết giữa doanh nghiệp và người nông dân như sau. Trước hết, chính sách liên kết của doanh nghiệp với người dân không nhất quán và doanh nghiệp chưa có chiến lược xây dựng lòng tin của nông dân. Ban đầu, khi mới mở vùng nguyên liệu công ty cam kết cung ứng vật tư, hỗ trợ kỹ thuật và bao tiêu sản phẩm với giá cố định cho người nông dân. Tuy nhiên, doanh nghiệp đã nhanh chóng từ bỏ cam kết. Khi người dân đã phá cam kết bán sản phẩm cho doanh nghiệp do giá thị trường tăng cao hơn nhiều giá thu mua của doanh nghiệp thì doanh nghiệp cũng bỏ cam kết hỗ trợ kỹ thuật và hủy cam kết bao tiêu sản phẩm. Hiện tại, công ty chỉ cung cấp vật tư đầu vào bao gồm giống, phân bón cho người nông dân thuộc vùng nguyên liệu của công ty. Ngay cả khi thị trường tự do đã giảm nhiệt, từ đầu 2019, ở những vùng nguyên liệu mới, người dân mong muốn có được hợp đồng bao tiêu tiêu thụ sản phẩm, được công ty hỗ trợ kỹ thuật nhưng công ty cũng chưa đưa ra hợp đồng sản xuất, bao tiêu sản phẩm, hay cam kết nào về hỗ trợ kỹ thuật, mặc dù người dân đã nhận cây giống của công ty để triển khai trồng. Điều này có thể thấy, thách thức đầu tiên và quan trọng trong việc xây dựng một mối liên kết bền chặt giữa doanh nghiệp và nông dân đó là các bên chưa tin tưởng lẫn nhau và chưa hy sinh một chút lợi ích để tạo dựng lòng tin lâu dài, đặc biệt là từ phía doanh nghiệp, tác nhân đóng vai trò là chủ chuỗi, dẫn dắt sự phát triển của chuỗi.

Thứ hai, thực sự thì doanh nghiệp không đủ khả năng làm chủ chuỗi, cụ thể là không đủ năng lực cung ứng đầu vào, hỗ trợ và bảo đảm quy trình sản xuất theo tiêu chuẩn. Kết quả nghiên cứu cho thấy khả năng quản lý vùng nguyên liệu của công ty còn nhiều hạn chế so với diện tích vùng nguyên liệu rộng lớn cộng thêm sự tăng trưởng nhanh chóng vượt ra vùng quy hoạch. Với kỳ vọng của một cây trồng có thể xóa đói giảm nghèo nhanh chóng, có thể mang lại thu nhập lên tới 300 triệu VND/ha đã tạo nên một làn sóng chuyển đổi từ trồng ngô sang trồng chanh leo. Trước làn sóng đó, doanh nghiệp gần như mất khả năng kiểm soát vùng nguyên liệu. Thực tế là doanh nghiệp chỉ bao phủ được khoảng 1/3 diện tích tăng trưởng bằng cung cấp đầu vào (giống, phân bón) cho người dân, 2/3 còn lại được khóa lấp bởi các doanh nghiệp địa phương, đại lý, hàng quán vật tư địa phương. Với sự tăng trưởng quá nhanh về diện tích, doanh nghiệp cũng không còn khả năng hỗ trợ kỹ thuật đầy đủ cho người dân, ngay cả với người dân có liên kết nằm trong vùng nguyên liệu của công ty và được công ty cung cấp giống, phân bón. Kết quả khảo sát cho thấy chỉ có 55,9% hộ dân được hướng dẫn kỹ thuật bởi công ty (Bảng 5). Do không được hỗ trợ kỹ thuật sản xuất đầy đủ, cho nên người dân gặp nhiều khó khăn trong việc sản xuất đúng theo quy trình và quy chuẩn chất lượng sản phẩm của công ty

Bảng 5. Nguồn tiếp cận kỹ thuật sản xuất chanh leo của nông hộ

Nguồn tiếp cận/hỗ trợ kỹ thuật sản xuất	Tỷ lệ
1. Tự tìm hiểu, theo kinh nghiệm	26,9%
2. Từ các hộ khác lân cận	27,9%
3. Từ cán bộ khuyến nông xã/huyện	27,9%
4. Từ cán bộ của doanh nghiệp	55,9%
5. Từ đại lý cung cấp giống/phân bón	2,9%

Nguồn: Kết quả khảo sát, 2019.

Bảng 6. Tỷ lệ nông hộ gặp khó khăn trong quy trình sản xuất chanh leo

Các khâu trong quy trình sản xuất chanh leo	Tỷ lệ
1. Chọn giống	31,8%
2. Làm đất	68,2%
3. Chăm sóc	63,6%
4. Nước	59,1%
5. Bón phân	59,1%
6. Sử dụng thuốc bảo vệ thực vật	54,5%
7. Thu hoạch	36,4%
8. Sơ chế	9,1%

Nguồn: Kết quả khảo sát, 2019.

(Bảng 6). Kết quả là chỉ có 36,8% nông hộ có thể áp dụng các kỹ thuật được công ty tập huấn vào sản xuất thực tế. Đây là một rủi ro rất lớn cho cả người nông dân và cho doanh nghiệp. Với nông dân, khi người nông dân thiếu kỹ thuật sản xuất, họ sẽ không thể sản xuất đúng theo quy trình kỹ thuật dẫn đến năng suất, chất lượng sản phẩm thấp hoặc rủi ro hơn là mất mùa, thua lỗ. Với doanh nghiệp, khi đầu tư mở vùng nguyên liệu, doanh nghiệp cần năng suất ổn định và chất lượng đảm bảo theo quy chuẩn đáp ứng nguồn cung nguyên liệu nhưng điều này cũng khó đạt được nếu người dân không hiểu rõ về quy trình kỹ thuật và quy chuẩn chất lượng sản phẩm.

Thứ ba, doanh nghiệp triển khai thực hiện liên kết với người dân thông qua các hợp tác xã/tổ nhóm nông dân, nhưng doanh nghiệp lại chưa đầu tư thỏa đáng cho việc nâng cao năng lực cho các hợp tác xã/tổ nhóm nông dân để làm cầu nối liên kết giữa công ty và người dân dẫn đến mối liên kết bị gián đoạn, đứt gãy. hợp

Bảng 7. Sự tham gia của các thành viên trong các hoạt động tổ, nhóm

Các hoạt động của tổ, nhóm sau khi thành lập	Tỷ lệ
Các cuộc họp tuyên truyền về xây dựng vùng nguyên liệu	68,8%
Mua chung đầu vào	31,3%
Xây dựng quy định hoạt động tổ nhóm	12,5%
Đóng góp quỹ nhóm	12,5%
Bán chung sản phẩm	18,8%

Nguồn: Kết quả khảo sát, 2019.

tác xã/tổ nhóm được kì vọng sẽ là tổ chức có thể tạo ra các các liên kết ngang giữa những người nông dân sản xuất và làm cầu nối thúc đẩy mối liên kết dọc trong chuỗi giá trị. Với liên kết ngang, hợp tác xã/tổ nhóm nông dân có thể hỗ trợ kỹ thuật sản xuất, xây dựng tín dụng quay vòng, mua chung đầu vào, bán chung sản phẩm, đoàn kết thực hiện cam kết với doanh nghiệp. Từ liên kết ngang, hợp tác xã/tổ nhóm tạo ra lợi thế theo

Bảng 8: Đặc điểm nông hộ sản xuất chanh leo

Đặc điểm	Giá trị trung bình
Tuổi trung bình của chủ hộ	41
Số năm đi học bình quân của chủ hộ	6,3
Số thành viên	5,0
Thu nhập bình quân đầu người của hộ (tr.đ/người/tháng)	1,4

Nguồn: Kết quả khảo sát, 2019.

quy mô làm tăng vị thế, sức hút của nông dân thúc đẩy các liên kết dọc của nông dân trong các giao dịch với doanh nghiệp cung cấp đầu vào cũng như tiêu thụ sản phẩm đầu ra. Hợp tác xã/tổ nhóm cũng là các đầu nút để doanh nghiệp chuyển giao quy trình kỹ thuật và tăng cường giám sát, hỗ trợ kỹ thuật dựa vào cộng đồng. Tuy nhiên, thực tế lại cho thấy rằng, vai trò trung gian của hợp tác xã/tổ nhóm nông dân trong việc gắn kết giữa doanh nghiệp và nông dân rất mờ nhạt. Vai trò chính của các trung gian này chỉ là tuyên truyền về chủ trương chính sách xây dựng vùng nguyên liệu và cấp phát đầu vào (Bảng 7). Các chức năng khác như tạo sự gắn kết giữa nông dân với nông dân trong việc chia sẻ, hỗ trợ, giám sát quy trình sản xuất, hỗ trợ tín dụng, lập kế hoạch sản và thực cam kết tiêu thụ,... gần như không thực hiện được hoặc nếu có thì kém hiệu quả do người dân còn thiếu các thành viên có năng lực tổ chức, điều hành.

Thêm vào đó, có thể thấy mỗi liên kết được xây dựng khi sự hiểu biết lẫn nhau giữa doanh nghiệp và người dân còn thiếu và vai trò làm cầu nối của chính quyền, các tổ chức xã hội của địa phương rất hạn chế. Trong quá trình xây dựng mỗi liên kết, doanh nghiệp chưa phát huy được sức mạnh từ chính quyền và các tổ chức chính trị xã hội địa phương. Chính quyền địa phương cấp xã chưa thúc đẩy mỗi liên kết giữa nông dân và doanh nghiệp. Các tổ chức có thể kết nối được người dân như hội nông dân, hội phụ nữ gần như ngoài cuộc trong việc tạo dựng mỗi liên kết này. Kết quả là doanh nghiệp chưa hiểu được người nông dân dân tộc thiểu số (Người Thái, Dao, Mông, Mường, Tày)... Họ với điều kiện kinh tế khó khăn, trình độ học vấn thấp (Bảng 8), do vậy thường chạy theo lợi ích nhìn thấy, phá vỡ cam kết với doanh nghiệp, thường sản xuất theo phong trào không tính toán đến rủi ro thị trường, dịch bệnh,... Ở chiều ngược lại, nông dân cũng thiếu tin tưởng vào doanh nghiệp, nông dân chưa tin là sản xuất chanh leo bán cho doanh nghiệp sẽ có hiệu quả hơn. Họ thấy rằng giá đầu vào của doanh nghiệp cao hơn. Thêm vào đó nông dân cũng không được doanh nghiệp đưa ra các cam kết, các chính sách đảm bảo về lợi ích dài hạn.

5. Kết luận và khuyến nghị chính sách

Phát triển nông nghiệp theo chuỗi giá trị là một cách tiếp cận nhiều tiềm năng để tái cơ cấu ngành nông nghiệp theo hướng tăng chất lượng, giá trị của sản phẩm nông nghiệp cũng như thu nhập cho người nông dân. Tuy nhiên, việc xây dựng liên kết sản xuất và tiêu thụ giữa doanh nghiệp với nông dân có nhiều thách thức, tiềm ẩn nhiều rủi ro. Thách thức lớn nhất đó là doanh nghiệp chưa đủ năng lực cũng như chưa thể hiện được vai trò của tác nhân làm chủ chuỗi. Doanh nghiệp muốn mở rộng nhanh vùng nguyên liệu nhưng thiếu sự đầu tư để xây dựng lòng tin với người dân, đào tạo dân sản xuất theo chuỗi giá trị và lo lắng về lợi ích cho nông dân, điều mà theo nghiên cứu này là một yếu tố nền tảng các liên kết bền chặt bảo đảm lợi ích dài hạn cho nông dân. Kết quả nghiên cứu chỉ ra rằng, để xây dựng các mối liên kết bền vững trong sản xuất theo chuỗi giá trị chanh leo cần có các chính sách dài hạn và nhất quán để nâng cao năng lực cho nông dân về liên kết sản xuất tiêu thụ với doanh nghiệp theo chuỗi giá trị. Các kế hoạch và chiến lược phát triển vùng nguyên liệu cần nhất quán, đảm bảo việc làm và sinh kế bền vững cho dân. Thêm vào đó, cần khuyến khích doanh nghiệp phối hợp chặt chẽ với chính quyền địa phương, với các tổ chức của người dân để giúp doanh nghiệp hiểu rõ người dân, tạo dựng lòng tin, tạo cơ chế giám sát cộng đồng và chú trọng đào tạo nông dân cả về kỹ thuật sản xuất và kiến thức trong sản xuất và tiêu thụ theo chuỗi giá trị.

Tài liệu tham khảo

- Bùi Quang Nhật & Trần Thị Lan Hương (2017), 'Phát triển chuỗi giá trị các nông sản chủ lực vùng Tây Nguyên trong quá trình hội nhập quốc tế', *Tạp chí Nghiên cứu Kinh tế*, 11, 3-10.
- Đỗ Quang Giám, Lê Thanh Hà & Đồng Thanh Mai (2015), 'Các yếu tố tác động tới chuỗi giá trị sản phẩm đặc sản ổi Đông Du', *Tạp chí khoa học và Phát triển*, 13(3), 445-463.
- Trần Vĩnh Hoàng (2018), 'Các nhân tố thành công đối với chương trình phát triển hợp tác, liên kết trong sản xuất, tiêu thụ sản phẩm ngành chăn nuôi', *Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương*, 511, 40-42.
- Hồ Ngọc Hy (2015), 'Đẩy mạnh phát triển mô hình sản xuất lớn nông nghiệp - động lực để tái cơ cấu nông nghiệp xây dựng nông thôn mới', *Nghiên cứu Kinh tế*, 6, 42-45.
- Hoàng Việt Huy (2018), 'Quan hệ lợi ích giữa các tác nhân trong chuỗi giá trị nông sản', *Tạp chí Công Thương* 8, 162-169.
- Huỳnh Kim Thừa (2018), "Vai trò của liên kết sản xuất nông nghiệp đối với kinh tế hộ tại đồng bằng sông Cửu Long", *Tạp chí Công Thương*, 10, 92-96.
- Lê Bền (2019), 'Chanh leo Sơn La trước thảm cảnh dịch bệnh', Báo Nông nghiệp Việt Nam truy cập lần cuối ngày 29/4/2020 từ <<https://nongnghiep.vn/chanh-leo-son-la-truoc-tham-canhh-dich-benh-d261831.html>>.
- Ngô Thị Phương Liên (2018), 'Phát triển hàng nông sản theo chuỗi giá trị: hướng đi bền vững cho nông nghiệp Việt Nam', *Kinh tế và Quản lý*, 27, 44-47.
- Nguyễn Hữu Giáp & Nguyễn Mậu Dũng (2019), 'Phát triển diện tích cây ăn quả trên địa bàn tỉnh Sơn La', *Tạp Chí Khoa Học Nông nghiệp Việt Nam* 9(17), 696-704.
- Nguyễn Phú Sơn (2013), 'Nghiên cứu chuỗi giá trị sản phẩm táo Ninh Thuận', *Tạp chí Khoa học trường Đại học Cần Thơ* 28, 71 - 78.
- Nguyễn Thị Ngọc Lan (2017), 'Đảm bảo lợi ích của người nông dân trong chuỗi giá trị nông sản - nghiên cứu trường hợp chuỗi giá trị cà phê Việt Nam', *Kinh tế và Quản lý*, 23, 65-69.
- Porter, M. E. (2001), 'The value chain and competitive advantage' in *Understanding Business Processes*, Barnes D. (ed.), Routledge, London, England, 50-66.
- Tạ Văn Tường & Đỗ Kim Chung (2019), Giải pháp cung cấp dịch vụ công cho phát triển chuỗi giá trị sản phẩm thịt lợn tại Hà Nội, *Tạp Chí Khoa Học Nông nghiệp Việt Nam*, 17(3): 256-269.
- Website Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn (2019), *Hội nghị Thúc đẩy phát triển bền vững cây ăn quả các tỉnh phía Bắc tại Sơn La*, truy cập ngày 3 tháng 3 năm 2020, từ <<https://www.mard.gov.vn/Pages/hoi-nghi-thuc-day-phat-trien-ben-vung-cay-an-qua-cac-tinh-phia-bac-tai-son-la.aspx>>.