

# LIÊN KẾT HỘ NÔNG DÂN VÀ DOANH NGHIỆP TRONG SẢN XUẤT VÀ TIÊU THỤ CÀ PHÊ Ở TÂY NGUYÊN

Đỗ Thị Nga\*, Lê Đức Niêm

*Khoa Kinh tế, Trường Đại học Tây Nguyên*

*Email\*: dothingadhtn@yahoo.com*

Ngày gửi bài: 10.08.2016

Ngày chấp nhận: 17.11.2016

## TÓM TẮT

Bài viết sử dụng nguồn số liệu thu thập từ hộ nông dân và doanh nghiệp để đánh giá thực trạng và hiệu quả kinh tế mô hình liên kết giữa hộ nông dân và doanh nghiệp trong sản xuất và tiêu thụ cà phê ở Tây Nguyên, trên cơ sở đó đề xuất giải pháp thúc đẩy phát triển liên kết bền vững hộ nông dân và doanh nghiệp trong sản xuất và tiêu thụ cà phê ở địa bàn nghiên cứu. Kết quả nghiên cứu đã chỉ ra rằng liên kết giúp nâng cao hiệu quả kinh tế sản xuất cà phê ở các nông hộ (nhờ tăng năng suất, tăng giá bán và tiết kiệm chi phí sản xuất) và cải thiện lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp (nhờ có vùng nguyên liệu ổn định và nguồn cà phê xuất khẩu chất lượng cao). Tuy nhiên, việc duy trì và phát triển liên kết giữa hộ nông dân và doanh nghiệp còn nhiều hạn chế và thách thức, đặc biệt là việc tuân thủ quy trình sản xuất, tiêu thụ sản phẩm và tiếp cận chính sách hỗ trợ. Để thúc đẩy liên kết bền vững hộ nông dân và doanh nghiệp trong sản xuất và tiêu thụ cà phê cần nâng cao năng lực của hộ nông dân, tăng cường hỗ trợ từ phía doanh nghiệp đối với hộ nông dân, cải thiện năng lực nghiên cứu phát triển thị trường cho doanh nghiệp và tăng cường sự hỗ trợ của Nhà nước.

Từ khóa: Liên kết, sản xuất, tiêu thụ, cà phê.

## The Linkages between Farmers and Enterprises in the Production and Consumption of Coffee in the Central Highlands

### ABSTRACT

In this article, secondary data as well as primary data collected from households and businesses were used to evaluate real status and effectiveness of cooperation models between farmers and business enterprises in production and trading of coffee in the Central Highlands. Based on the analysis, we proposed measures to enhance sustainable linkages between the two actors in production and trading of coffee in the investigated region. The research findings indicated that these linkages help improve economic efficiency in households' coffee production thanks to increased productivity, higher price, and manufacturing cost savings and improve the competitiveness of businesses (thanks to the stability of raw materials, and a source high quality coffee for exportation). However, there are many limitations and challenges to maintain or develop these current linkages, particularly in the production process, product sales, or access to supportive policies. Thus, in order to promote sustainable linkages between farmers and businesses in the production and trading of coffee, it is suggested to enhance the capabilities of farmers, encourage support for farmers from businesses, improve market development activities in business, and suitable subsidies from the Government.

Keywords: Linkages, production, trading, coffee.

### 1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Tây Nguyên là vùng sản xuất cà phê chủ lực của Việt Nam. Niên vụ 2014 - 2015, diện tích sản xuất cà phê của toàn vùng là hơn 550

nghìn ha, chiếm 90% diện tích sản xuất cà phê của cả nước, trong đó trên 80% diện tích canh tác cà phê là do hộ nông dân quản lý (Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, 2015). Trong những năm qua, việc hình thành và phát triển

một số mô hình liên kết giữa hộ nông dân với doanh nghiệp trong sản xuất và tiêu thụ cà phê đã bước đầu có tác động tích cực đối với sự phát triển bền vững của ngành hàng. Những tác động tích cực thể hiện trên các khía cạnh: i) Tăng năng lực quản lý của hộ nông dân trong việc kiểm soát chất lượng sản phẩm và chi phí sản xuất, góp phần khai thác hiệu quả các nguồn lực (Nguyễn Thanh Liêm, 2003); ii) Cải thiện năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nói riêng và toàn bộ ngành hàng nói chung (Đỗ Thị Nga, 2012); iii) Xây dựng vùng nguyên liệu ổn định, tạo nguồn cà phê xuất khẩu chất lượng cao và có thương hiệu (Nguyễn Thanh Trúc, 2013).

Tuy vậy, việc phát triển các mô hình liên kết hộ nông dân và doanh nghiệp trong sản xuất và tiêu thụ cà phê còn tồn tại một số hạn chế. Một là, quy mô sản xuất nhỏ lẻ, manh mún làm cản trở việc hình thành và phát triển các mô hình liên kết (Từ Thái Giang, 2012). Hai là, mức độ liên kết giữa doanh nghiệp và hộ nông dân còn "lỏng lẻo" và chưa xác định hài hòa lợi ích giữa các bên (Nguyễn Thanh Trúc, 2013). Ba là, chưa có cơ chế chính sách đầy đủ, đồng bộ để thực hiện các liên kết, tình trạng vi phạm hợp đồng và "vỡ cam kết" vẫn thường xuyên xảy ra (Trương Hồng, 2011).

Chính vì vậy, việc đánh giá thực trạng liên kết hộ nông dân và doanh nghiệp trong sản xuất và tiêu thụ cà phê ở Tây Nguyên, tạo cơ sở đề xuất giải pháp và chính sách phù hợp với điều kiện thực tiễn nhằm hoàn thiện và phát triển mô hình liên kết bền vững giữa hộ nông dân và doanh nghiệp là hết sức cần thiết trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế.

Mục tiêu nghiên cứu của bài viết là i) phân tích thực trạng liên kết hộ nông dân và doanh nghiệp trong sản xuất và tiêu thụ cà phê ở Tây Nguyên, ii) đề xuất giải pháp nhằm phát triển liên kết bền vững hộ nông dân và doanh nghiệp trong sản xuất và tiêu thụ cà phê ở địa bàn nghiên cứu.

## 2. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Số liệu thứ cấp về sản xuất và tiêu thụ cà phê được thu thập từ Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, Sở Nông nghiệp và Phát triển

nông thôn các tỉnh Tây Nguyên và các công ty sản xuất, kinh doanh cà phê. Nghiên cứu thực trạng liên kết hộ nông dân và doanh nghiệp trong sản xuất và tiêu thụ cà phê ở Tây Nguyên, bên cạnh bộ số liệu thứ cấp được thu thập từ tất cả các tỉnh Tây Nguyên, đề tài tập trung điều tra các mô hình liên kết cà phê ở tỉnh Đắk Lắk (nơi có quy mô sản xuất cà phê nói chung và quy mô sản xuất cà phê liên kết lớn nhất, cũng là nơi tập trung các mô hình liên kết điển hình). Số liệu sơ cấp được thu thập từ các mẫu đại diện của hộ nông dân trồng cà phê ở 3 huyện (Cư Mgar, Krông Pắc, Krông Năng) và các doanh nghiệp sản xuất, kinh doanh cà phê nhân trên địa bàn tỉnh Đắk Lắk. Tiêu chí chọn điểm và chọn mẫu nghiên cứu là quy mô sản xuất, kinh doanh cà phê và bảo đảm tính đại diện cho các mô hình liên kết. Các số liệu sơ cấp được thu thập thông qua mẫu phiếu phỏng vấn. Quy mô mẫu khảo sát bao gồm 321 hộ nông dân (trong đó 188 hộ liên kết với doanh nghiệp, 133 hộ sản xuất độc lập) và 11 doanh nghiệp. Ngoài ra, để làm rõ vai trò của đối tác trung gian trong mô hình liên kết, nghiên cứu này đã khảo sát 4 hợp tác xã trên địa bàn tỉnh Đắk Lắk.

Phương pháp phân tích được sử dụng chủ yếu trong nghiên cứu là phương pháp thống kê mô tả, thống kê so sánh và phân tổ thống kê. Ngoài ra, nghiên cứu còn sử dụng phương pháp phân tích SWOT để đánh giá điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức đối với phát triển mô hình liên kết hộ nông dân và doanh nghiệp trong sản xuất và tiêu thụ cà phê ở Tây Nguyên.

Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất cà phê liên kết bao gồm năng suất, thu nhập, lợi nhuận kinh tế trung bình trên một hecta cà phê, tỷ suất lợi nhuận trên vốn đầu tư. Chi phí sản xuất cà phê được hạch toán bao gồm chi phí trung gian (phân bón, thuốc bảo vệ thực vật, nhiên liệu, các khoản chi phí dịch vụ như thuê máy móc, thuê nhân công, thủy lợi phí, lãi vay sản xuất cà phê và chi phí khác), khấu hao (máy móc và vườn cây) và chi phí cơ hội của lao động gia đình. Phương pháp tính khấu hao vườn cây và chi phí cơ hội công lao động gia đình như sau:

Khấu hao vườn cây = (chi phí thời kỳ kiến thiết cơ bản - giá trị thu bói cà phê thời kỳ kiến

thiết cơ bản)/số năm kinh doanh cà phê; trong đó chi phí thời kỳ kiến thiết cơ bản và giá trị thu bói cà phê được quy đổi về giá trị hiện tại năm nghiên cứu, dựa vào tuổi bình quân vườn cà phê và mức lãi suất bình quân trong thời kỳ.

Chi phí cơ hội của lao động = giá thuê lao động bình quân  $\times$  (100% - tỷ lệ thất nghiệp trong vùng). Do các hộ thuê lao động tập trung chủ yếu vào thời kỳ thu hoạch cà phê với cầu về lao động thuê muốn cao nên có thể coi tỷ lệ thất nghiệp trong vùng ở thời kỳ này bằng không và chi phí cơ hội công lao động gia đình bằng giá thuê lao động bình quân.

### 3. KẾT QUẢ VÀ THẢO LUẬN

#### 3.1. Thực trạng liên kết hộ nông dân và doanh nghiệp trong sản xuất và tiêu thụ cà phê ở Tây Nguyên

Theo Hồ Quế Hậu (2012), liên kết kinh tế giữa hộ nông dân và doanh nghiệp chế biến nông sản được thể hiện qua bốn khía cạnh: i) Lĩnh vực liên kết, ii) Cấu trúc tổ chức, iii) Quy tắc ràng buộc và iv) Quản trị thực hiện. Các khía cạnh này được vận dụng vào phân tích thực trạng liên kết hộ nông dân và doanh nghiệp trong sản xuất và tiêu thụ cà phê ở Tây Nguyên.

##### 3.1.1. Lĩnh vực và hình thức liên kết

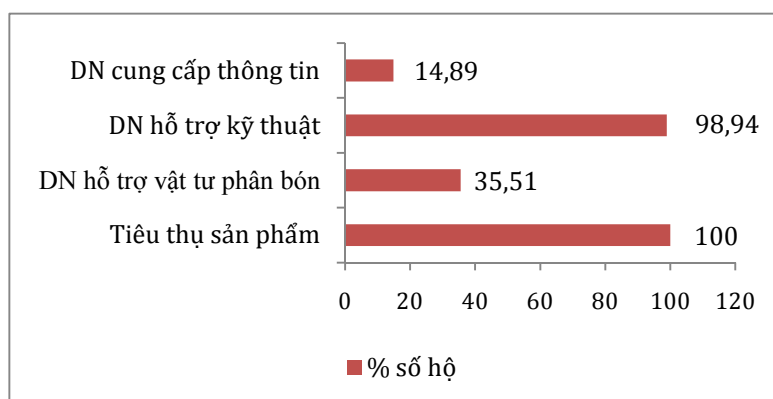
Các hình thức liên kết kinh tế phổ biến giữa doanh nghiệp với hộ nông dân trồng cà phê bao

gồm hợp đồng sản xuất và tiêu thụ sản phẩm (hợp đồng đầu vụ), hợp đồng đầu tư, hợp đồng giao nhận khoán, hợp đồng mua bán và ký gửi sản phẩm. Liên kết kinh tế giữa hộ nông dân với doanh nghiệp tập trung vào các lĩnh vực tiêu thụ sản phẩm, hỗ trợ kỹ thuật, hỗ trợ vật tư, phân bón, máy móc và chia sẻ thông tin (Biểu đồ 1).

##### 3.1.2. Cấu trúc tổ chức

Bốn hình thức cấu trúc tổ chức điển hình trong liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp và hộ nông dân sản xuất cà phê ở Tây Nguyên bao gồm tập trung trực tiếp, hạt nhân trung tâm, trung gian và phi chính thức.

- Tập trung trực tiếp: Doanh nghiệp trực tiếp ký hợp đồng với từng hộ nông dân mà không qua bất kỳ trung gian nào. Ưu điểm của hình thức cấu trúc này là tính chặt chẽ và doanh nghiệp quản lý được diện tích sản xuất thực tế, kỹ thuật sản xuất và chất lượng sản phẩm. Thực tiễn, do áp lực về trách nhiệm xã hội và khó khăn trong thương thảo và thực thi hợp đồng với nông dân nên các doanh nghiệp chỉ ký hợp đồng kinh tế với nông dân trong trường hợp có đầu tư vật tư đầu vào. Trường hợp không có đầu tư, hai bên chỉ ký *Bản cam kết* (Công ty Simeco Đắk Lắk, Công ty TNHH Anh Minh) hoặc *Bản thỏa thuận* (Công ty Armajaro). Loại văn bản này mặc dù đã nêu rõ những cam kết từ mỗi bên song giá trị pháp lý không cao.



**Biểu đồ 1. Lĩnh vực liên kết giữa hộ nông dân và doanh nghiệp trong sản xuất và tiêu thụ cà phê**

Nguồn: Kết quả phỏng vấn hộ nông dân, 2016

- Hạt nhân trung tâm: Doanh nghiệp - người nắm quyền sở hữu đất đai, vườn cây - ký hợp đồng kinh tế với nông dân dưới hình thức giao nhận khoán chăm sóc vườn cà phê và thu mua sản phẩm từ hộ nông dân. Hình thức cấu trúc này có ưu điểm là rất chặt chẽ và doanh nghiệp kiểm soát được hầu hết các khâu của quá trình sản xuất. Tuy nhiên, xung đột cũng dễ dàng xảy ra khi chính sách của doanh nghiệp không thỏa đáng, bởi vì hộ sản xuất phụ thuộc hoàn toàn vào chính sách của doanh nghiệp. Hình thức hạt nhân trung tâm hiện đang chiếm khoảng 15% diện tích trồng cà phê của vùng, bao gồm các doanh nghiệp lớn như Công ty TNHH MTV cà phê Thắng Lợi, Công ty TNHH MTV cà phê Phước An và các công ty cà phê thuộc sở hữu nhà nước khác.

- Trung gian: Doanh nghiệp ký hợp đồng mua sản phẩm của nông dân thông qua các đầu mối trung gian như hợp tác xã (HTX), đại lý hay một doanh nghiệp trung gian khác, trong đó loại hình HTX trung gian là mô hình liên kết điển hình của hình thức cấu trúc này. Ưu điểm của hình thức cấu trúc này là doanh nghiệp tránh phải thương lượng trực tiếp với hàng ngàn hộ nông dân quy mô nhỏ và mọi chính sách được thực thi thông qua người trung gian. Bên cạnh đó, các thành viên tham gia HTX tạo cũng tạo được sức mạnh lớn hơn với doanh nghiệp. Tuy vậy, doanh nghiệp phải chi trả hay có chính sách đặc thù cho đối tác trung gian. Hình thức cấu trúc này được áp dụng chủ yếu ở Công ty Đắk Man. Đến đầu năm 2016, công ty liên kết với 10 HTX (tổng số thành viên 668 hộ, diện tích 1.241 ha, sản lượng 4.862 nghìn tấn cà phê nhân).

- Phi chính thức: Diễn ra chủ yếu giữa hộ nông dân với các đại lý và với một số doanh nghiệp thu mua cà phê tư nhân nhỏ tại địa bàn sản xuất cà phê nhưng chủ yếu thông qua thỏa thuận miệng giữa hai bên (thỏa thuận mua bán và ký gửi sản phẩm). Hình thức cấu trúc này dễ xảy ra xung đột về lợi ích kinh tế và là hình thức liên kết kém bền vững nhất.

### **3.1.3. Quy tắc ràng buộc**

Quy tắc ràng buộc được thể hiện trong các điều khoản của hợp đồng liên kết. Nó quy định

ràng buộc trách nhiệm và quyền lợi giữa hai bên liên kết, là cơ sở để liên kết được thực thi có hiệu quả và bền vững. Các quy tắc ràng buộc bao gồm thời gian, số lượng sản phẩm, chất lượng sản phẩm, giá cả, phương thức giao nhận và thanh toán, xử lý rủi ro và tranh chấp.

Về thời gian, hợp đồng giao nhận khoán giữa doanh nghiệp với hộ nông dân (hình thức hạt nhân trung tâm) được ký dài hạn (theo chu kỳ sản xuất cà phê) và trung hạn (từ 5 đến 7 năm). Với loại hình liên kết trực tiếp, ràng buộc về thời gian không chặt chẽ, nông dân và doanh nghiệp ký cam kết (hoặc thỏa thuận) tham gia tối thiểu 1 năm, nếu một trong hai bên không tiếp tục tham gia thì phải thông báo với đối tác. Đối với loại hình trung gian, nông dân tham gia vào hợp tác xã với tư cách là thành viên, không giới hạn về thời gian, tuy nhiên, khi nông dân không có nhu cầu sử dụng dịch vụ của hợp tác xã thì có thể xin ra khỏi hợp tác xã. Trong khi đó, doanh nghiệp ký hợp đồng với hợp tác xã tiêu thụ sản phẩm cho nông dân theo thời vụ.

Về khối lượng sản phẩm, hầu hết các hợp đồng giao nhận khoán và hợp đồng liên kết có đầu tư của doanh nghiệp đều quy định rõ chỉ tiêu sản lượng mà hộ nông dân bán cho doanh nghiệp. Các hình thức liên kết khác, doanh nghiệp không quy định số lượng sản phẩm giao dịch, nông dân có quyền lựa chọn đối tác tiêu thụ sản phẩm hoặc tự nguyện bán cho doanh nghiệp. Kết quả khảo sát nông hộ, các hình thức ràng buộc về khối lượng sản phẩm tiêu thụ giữa doanh nghiệp và hộ nông dân bao gồm bao tiêu sản phẩm (32% số hộ), cố định sản lượng hoặc quy định số lượng sản phẩm tối thiểu cung ứng cho doanh nghiệp (41% số hộ) và không ràng buộc về khối lượng sản phẩm (26% số hộ).

Về chất lượng sản phẩm, mức độ ràng buộc về chất lượng sản phẩm tùy thuộc vào độ sâu của liên kết và ràng buộc về khối lượng sản phẩm. Các hợp đồng giao nhận khoán và hợp đồng liên kết có đầu tư của doanh nghiệp quy định rõ tỷ lệ quả chín khi thu hái, trong khi các hợp đồng được ký dưới dạng “bản cam kết” hay “bản thỏa thuận” chỉ quy định chung chung là hộ nông dân thực hành nông nghiệp tốt trong quá trình chăm sóc cà phê. Thực tiễn, 74,47% số

hộ khảo sát ký hợp đồng có quy định tỷ lệ quả chín khi thu hoạch.

Về giá cả và địa điểm giao nhận sản phẩm, thanh toán: Toàn bộ hợp đồng liên kết được thực hiện theo giá thời điểm (mức giá giao dịch bằng giá thị trường cộng thêm mức thưởng, tùy thuộc vào loại chứng nhận cà phê bền vững mà hộ nông dân tham gia, mức thưởng từ 200 đồng đến 2.000 đồng/kg cà phê nhân). Sản phẩm được giao, nhận tại điểm thu mua tập trung của doanh nghiệp hoặc đại lý do doanh nghiệp chỉ định (76,60% số hộ) hoặc tại nhà của hộ nông dân (23,40% số hộ). Nông dân có thể gửi sản phẩm vào kho của doanh nghiệp và nhận tiền thanh toán vào thời điểm chốt giá, trường hợp này, nông dân phải chi trả phí lưu kho cho doanh nghiệp (căn cứ vào giá trị hàng hóa, ví dụ Công ty Đắk Man tính mức phí lưu kho là 0,06%/tháng).

Về xử lý rủi ro và tranh chấp: Các rủi ro do điều kiện khách quan (như thiên tai, hạn hán, dịch bệnh, biến động giá cả) ảnh hưởng nghiêm trọng thì cả hai bên cùng nhau bàn bạc tìm giải pháp thực hiện. Các tranh chấp, nếu hai bên không tự giải quyết được thì Tòa án kinh tế cấp tỉnh là nơi phán quyết cuối cùng (trường hợp có hợp đồng kinh tế). Đối với các hợp đồng dưới dạng *cam kết* hoặc *thỏa thuận* thì hộ nông dân sẽ bị đối tác loại bỏ nếu không thực hiện cam kết.

### 3.1.4. Quản trị thực hiện

*Quy hoạch vùng liên kết:* Khu vực có vùng nguyên liệu tập trung là tiêu chí ưu tiên của doanh nghiệp khi lựa chọn quy hoạch vùng liên kết (82% số doanh nghiệp quan tâm), tiếp đến là điều kiện cơ sở hạ tầng thuận lợi (55%) và chất lượng nguồn nhân lực tốt (18%). Bên cạnh đó, khu vực vùng sâu, vùng xa, vùng nghèo, thị trường tín dụng, vật tư, khoa học kỹ thuật thiếu hụt cũng là tiêu chí để doanh nghiệp lựa chọn (18% số doanh nghiệp).

*Lựa chọn đối tác liên kết:* Các doanh nghiệp lựa chọn đối tác liên kết quan tâm lớn nhất đến kỹ thuật sản xuất của hộ nông dân (73% số doanh nghiệp lựa chọn) và quy mô sản xuất cà

phê của hộ (36%); trong khi đó, mức độ giàu, nghèo của hộ tác động rất ít đến quyết định lựa chọn đối tác của doanh nghiệp (9% số doanh nghiệp quan tâm). Với nông dân, việc lựa chọn đối tác liên kết chủ yếu căn cứ vào uy tín của doanh nghiệp (86% số hộ lựa chọn), chính sách của doanh nghiệp (44%), đội ngũ cán bộ hỗ trợ từ phía doanh nghiệp (18%) và năng lực tài chính của doanh nghiệp (12%).

*Đàm phán, soạn thảo và ký kết hợp đồng:* Việc đàm phán, soạn thảo và ký kết hợp đồng liên kết về cơ bản tuân theo nguyên tắc bình đẳng, dân chủ và tuân thủ đúng pháp luật. Để bảo đảm tính chặt chẽ, phần lớn các doanh nghiệp đều thuê chuyên gia luật soạn thảo, sau đó lấy ý kiến của nông hộ để hoàn thiện hợp đồng. Tuy vậy, do trình độ dân trí của nông dân thấp nên khả năng đàm phán, thương thảo yếu và việc ra quyết định cuối cùng vẫn nghiêng về phía doanh nghiệp.

*Tổ chức thực hiện:* Sự thành công và bền vững của các hợp đồng liên kết tùy thuộc nhiều vào khâu tổ chức thực hiện. 63,64% số doanh nghiệp có bố trí hệ thống đại lý thu mua tại vùng nguyên liệu, 100% số doanh nghiệp cử cán bộ giám sát kỹ thuật tại các khu vực sản xuất và tổ chức các lớp tập huấn cho nông dân. Mỗi hộ nông dân được tham gia tập huấn kỹ thuật tối thiểu 1 lần/năm và được hướng dẫn ghi nhật ký nông hộ để minh bạch các hoạt động sử dụng phân bón, thuốc bảo vệ thực vật, nước tưới, thu hoạch và chế biến.

### 3.2. Kết quả và hiệu quả sản xuất cà phê liên kết

Quy mô liên kết hộ nông dân và doanh nghiệp trong sản xuất và tiêu thụ cà phê ở Tây Nguyên được mô tả ở bảng 1. Số lượng hộ nông dân, diện tích và sản lượng cà phê liên kết có sự khác biệt đáng kể, phụ thuộc vào quy mô và trình độ sản xuất cà phê của mỗi tỉnh. Đắk Lắk là tỉnh có quy mô liên kết lớn nhất với hơn 59 nghìn hộ nông dân, diện tích 86.780 ha (chiếm 43% tổng diện tích sản xuất cà phê của tỉnh) và sản lượng hơn 227 nghìn tấn (chiếm 62% tổng sản lượng cà phê của tỉnh).

**Bảng 1. Quy mô liên kết hộ nông dân và doanh nghiệp trong sản xuất và tiêu thụ cà phê ở các tỉnh Tây Nguyên**

Tỉnh	Số lượng hộ liên kết	Diện tích (ha)	Sản lượng (tấn)
Đắk Lắk	59.051	86.780	277.337
Đắk Nông	14.865	29.071	93.355
Gia Lai	15.975	22.260	69.294
Kon Tum	2.203	2.722	8.150
Lâm Đồng	15.807	33.153	109.702

Nguồn: Tổng hợp từ Sở NN & PTNT các tỉnh

**Bảng 2. Diện tích, sản lượng và năng suất cà phê của nông hộ theo mô hình liên kết**

Chỉ tiêu	ĐVT	Phân theo mô hình liên kết			Bình quân chung
		Trực tiếp	Hạt nhân trung tâm	Trung gian	
Số hộ	Hộ	43	78	67	
Diện tích sản xuất cà phê	ha/hộ	1,28	1,38	1,69	1,47
Sản lượng cà phê	kg/hộ	3.860	3.694	5.077	4.225
Năng suất cà phê	kg/ha	3.018	2.667	3.001	2.874

Nguồn: Kết quả phỏng vấn nông hộ, 2016

Nghiên cứu hiệu quả các mô hình liên kết hộ nông dân và doanh nghiệp trong sản xuất và tiêu thụ cà phê tập trung vào 3 loại hình *trực tiếp, hạt nhân trung tâm và trung gian* với 3 nhóm hộ tương ứng. Bảng 2 mô tả diện tích, sản lượng và năng suất cà phê của các hộ theo mô hình liên kết. Quy mô diện tích sản xuất cà phê bình quân một hộ là 1,47 ha, sản lượng 4.225 kg/hộ. Năng suất cà phê bình quân của các hộ liên kết là 2.874 kg/ha (cao hơn 16% so với năng suất bình quân chung của toàn vùng). Ở nhóm hộ liên kết theo hình thức hạt nhân trung tâm, năng suất cà phê đạt 2.667 kg/ha, mặc dù cao hơn năng suất bình quân toàn vùng nhưng thấp hơn so với năng suất bình quân các mô hình liên kết. Điều này là do phần lớn diện tích cà phê của các hộ đã già cỗi, trong đó có nhiều khu vực trồng cà phê từ những năm 1980 và 1990, cho năng suất thấp.

Về hiệu quả sản xuất cà phê phân theo mô hình liên kết (Bảng 3), mô hình trung gian đạt hiệu quả kinh tế cao nhất. Thu nhập bình quân của mô hình này đạt 67,36 triệu đồng/ha và lợi nhuận đạt 51,46 triệu đồng/ha, cao hơn mức

bình quân chung tương ứng là 20% và 25%. Ở mô hình này, các hộ liên kết với doanh nghiệp thông qua HTX (các HTX hoạt động hiệu quả là HTX EaKiết, CưDliê Mnông, huyện Cư Mgar; HTX Hòa Đông, huyện Krông Pắc; HTX Ea Tu, Buôn Ma Thuột). Các hộ nông dân tham gia HTX được hướng dẫn các biện pháp canh tác bền vững theo tiêu chuẩn của chứng nhận Fairtrade (với yêu cầu khắt khe về các tiêu chí kinh tế, xã hội và môi trường) và được hưởng phúc lợi từ HTX theo quy chế. Do tuân thủ nghiêm ngặt quy trình sản xuất, chất lượng sản phẩm bảo đảm nên giá bán sản phẩm ổn định, cao hơn so với thị trường bình quân 2.500 đến 3.000 đồng/kg, chênh lệch giá sẽ cao hơn khi giá thị trường giảm (thời điểm tháng 3 năm 2016, khi giá cà phê trên thị trường giảm xuống còn 31.300 đồng/kg cà phê nhân xô, Công ty Đắk Man ký hợp đồng mua cà phê nhân Robusta S16 có chứng nhận Fair trade của các HTX là 50.247 đồng/kg, trong đó mức giá hộ nông dân được nhận là 40.500 đồng/kg, quỹ phúc lợi công bằng trích lại HTX 9.747 đồng/kg, Công ty cũng được hưởng chênh lệch giá là 395 USD/tấn từ

**Bảng 3. Hiệu quả kinh tế sản xuất cà phê của các nhóm hộ theo mô hình liên kết**

Chỉ tiêu	ĐVT	Phân theo mô hình liên kết			BQC
		Trực tiếp	Hạt nhân trung tâm	Trung gian	
1. Giá bán cà phê bình quân	nghìn đồng/kg	33,81	33,55	36,91	35,04
2. Giá trị sản lượng	nghìn đồng/ha	102.055	89.486	110.787	100.724
3. Chi phí sản xuất	nghìn đồng/ha	59.859	59.364	59.329	59.448
4. Thu nhập	nghìn đồng/ha	59.121	42.955	67.360	56.182
5. Lợi nhuận	nghìn đồng/ha	42.196	30.122	51.458	41.276
6. Tỷ suất lợi nhuận/CPSX	%	70,49	50,74	86,73	69,43

Nguồn: Kết quả phỏng vấn nông hộ, 2016

xuất khẩu loại sản phẩm này). Rõ ràng, lợi ích về kinh tế là yếu tố quan trọng giúp tăng cường liên kết và tính bền vững của mô hình trung gian qua HTX. Hai mô hình liên kết trực tiếp và hạt nhân trung tâm, mức giá bán cao hơn mức giá thị trường chỉ từ 100 đến 500 đồng/kg nên hiệu quả kinh tế thấp hơn. Do mức năng suất thấp nên mô hình hạt nhân trung tâm đạt hiệu quả thấp nhất, thu nhập đạt 43 triệu đồng/ha và lợi nhuận đạt trên 30 triệu đồng/ha (thấp hơn mức bình quân chung tương ứng là 23% và 26%). Tuy vậy, nếu xét về tính bền vững, loại hình liên kết trực tiếp là yếu nhất do mức độ liên kết giữa doanh nghiệp với hộ nông dân chưa sâu, quản lý và giám sát của doanh nghiệp về việc thực hiện quy trình sản xuất thiếu chặt chẽ, nông dân không bị ràng buộc về khối lượng sản phẩm tiêu thụ. Chính vì vậy, khối lượng sản phẩm và mức giá mà doanh

nh nghiệp thu mua của các hộ bấp bênh (niên vụ 2015 - 2016, do thị trường tiêu thụ khó khăn, các doanh nghiệp chỉ thu mua được 20 - 30% sản lượng cà phê liên kết với chênh lệch giá chỉ từ 100 - 200 đồng/kg). Trong khi đó, khi giá thị trường cao, các doanh nghiệp liên kết phải đối mặt với sự cạnh tranh khốc liệt với các doanh nghiệp khác trên địa bàn (để thu mua được nhiều sản phẩm, các doanh nghiệp không phải là đối tác liên kết của hộ nông dân sẵn sàng trả mức giá cao hơn và các hộ nông dân vì lợi ích kinh tế cũng sẵn sàng bán sản phẩm cho doanh nghiệp khác).

So sánh kết quả và hiệu quả sản xuất cà phê giữa hai nhóm hộ không liên kết và liên kết với doanh nghiệp có thể thấy rằng, quy mô sản xuất ở hai nhóm hộ không có sự khác biệt song hầu hết các chỉ tiêu hiệu quả ở nhóm hộ liên kết cao hơn nhóm hộ không liên kết (Bảng 4). Cụ thể,

**Bảng 4. So sánh kết quả và hiệu quả sản xuất cà phê liên kết và không liên kết**

Chỉ tiêu	ĐVT	Không liên kết (1)	Liên kết (2)	So sánh (2)/(1) (%)
Diện tích SX cà phê	ha/hộ	1,46	1,47	100
Sản lượng cà phê	kg/hộ	4.171	4.225	101
Năng suất cà phê	kg/ha	2.833	2.874	101
Giá bán cà phê bình quân	nghìn đồng/kg	33,50	35,04	105
Giá trị sản lượng	nghìn đồng/ha	94.910	100.724	106
Chi phí sản xuất	nghìn đồng/ha	64.041	59.448	93
Lợi nhuận	nghìn đồng/ha	30.869	41.276	134
Tỷ suất LN/CPSX	%	48	69	-

Nguồn: Kết quả phỏng vấn nông hộ, 2016

năng suất và giá bán cà phê ở nhóm hộ liên kết cao hơn nhóm hộ còn lại tương ứng là 1% và 5%. Đặc biệt, nhờ quản lý chi phí (phân bón, thuốc bảo vệ thực vật và nước tưới) tốt hơn nên chi phí sản xuất bình quân của nhóm hộ liên kết thấp hơn nhóm hộ không liên kết 7%. Bên cạnh đó, các hộ liên kết với doanh nghiệp, tham gia vào đội sản xuất, tổ hợp tác hay HTX còn được hưởng các dịch vụ như bảo vệ vườn cây, chế biến ướt,... Vì vậy, sản phẩm cà phê thu hái và chế biến bảo đảm chất lượng và hiệu quả. Lợi nhuận bình quân 1 ha của nhóm hộ liên kết đạt hơn 41 triệu đồng, cao hơn nhóm hộ không liên kết là 34%.

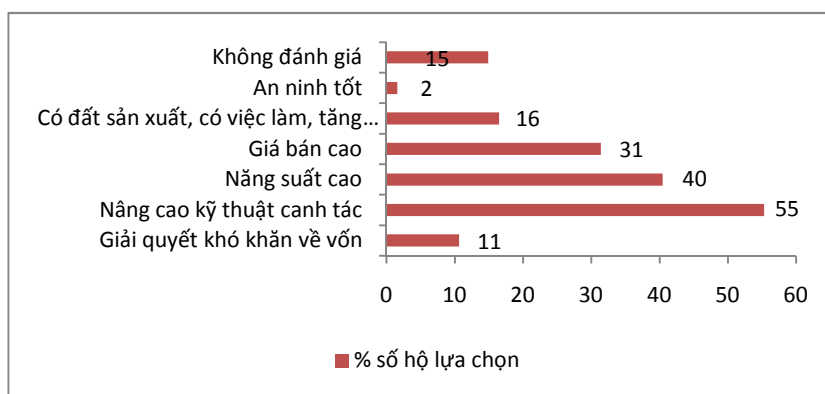
### 3.4. Giải pháp phát triển liên kết bền vững hộ nông dân và doanh nghiệp trong sản xuất và tiêu thụ cà phê ở Tây Nguyên

#### 3.4.1. Phân tích SWOT về liên kết hộ nông dân và doanh nghiệp trong sản xuất và tiêu thụ cà phê

**Điểm mạnh:** Liên kết với doanh nghiệp giúp hộ nông dân nâng cao kỹ thuật canh tác, tăng năng suất cà phê, tăng thu nhập, giải quyết khó khăn về vốn và an ninh tốt hơn (Biểu đồ 1). Về phía doanh nghiệp, liên kết với hộ nông dân giúp doanh nghiệp có nguồn nguyên liệu ổn định, nâng cao chất lượng sản phẩm và doanh nghiệp kiểm soát được chất lượng sản phẩm (Biểu đồ 2), đây là nền tảng quan trọng góp phần nâng cao lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp.

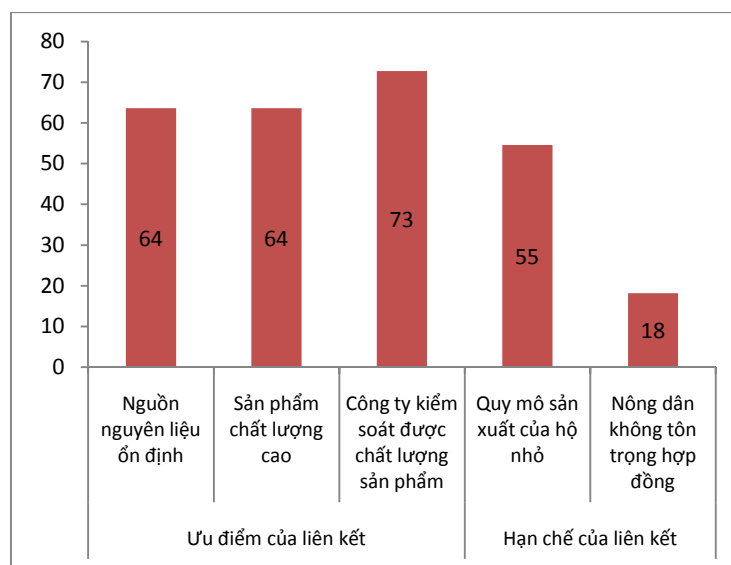
**Hạn chế:** Về phía hộ nông dân, những hạn chế bao gồm: i) quy trình sản xuất khó áp dụng (14% số hộ lựa chọn), ii) chính sách của công ty

chưa thỏa đáng (10% số hộ), iii) Giá cả thấp, không linh hoạt (4% số hộ) và iv) Phụ thuộc vào kế hoạch và quy trình của công ty (3%). Bên cạnh những hạn chế khi thực hiện liên kết, phần lớn các hộ nông dân gặp khó khăn về vốn để đầu tư cho sản xuất cà phê và khó khăn trong tiếp cận nguồn vật tư đầu vào có chất lượng. Kết quả khảo sát nông hộ cho thấy 51% số hộ vay vốn sản xuất cà phê, trong đó hơn một nửa số hộ vay vốn dưới dạng mua chịu vật tư, phân bón với mức lãi suất 11 - 12%/năm, điển hình có hộ phải trả mức lãi suất đến 18%. Thách thức đối với hộ nông dân là tình trạng phân bón kém chất lượng xuất hiện trong khắp các vùng trồng cà phê, trong khi nông dân không có khả năng phân biệt phân bón “thật”, “giả”. Đây là một trong những lý do dẫn đến việc hầu hết nông hộ bón lượng phân hóa học nhiều hơn mức quy định (hướng dẫn của doanh nghiệp) để duy trì năng suất cà phê. Về phía doanh nghiệp, kết quả khảo sát (Biểu đồ 2) đã chỉ ra 2 yếu tố chủ yếu làm cản trở việc phát triển mối liên kết với hộ nông dân trong sản xuất và tiêu thụ cà phê là do quy mô sản xuất của hộ nhỏ (55% doanh nghiệp đánh giá) và nông dân không tuân thủ quy trình sản xuất theo cam kết về sử dụng phân bón, thuốc bảo vệ thực vật, thu hoạch và chế biến (18% số doanh nghiệp đánh giá). Bên cạnh đó, bản thân các doanh nghiệp, đặc biệt doanh nghiệp nhỏ và vừa, năng lực tài chính yếu, dẫn đến thiếu chủ động trong thu mua nguyên liệu và chậm thanh toán tiền hàng cho nông dân. Điều này làm hạn chế việc duy trì và phát triển liên kết bền vững với hộ nông dân.



Biểu đồ 1. Đánh giá của nông dân về ưu điểm của liên kết





**Biểu đồ 2. Đánh giá của doanh nghiệp về ưu điểm và hạn chế của liên kết (%)**

*Cơ hội:* Phát triển mô hình liên kết hộ nông dân và doanh nghiệp trong sản xuất và tiêu thụ cà phê có những cơ hội: i) Chính sách khuyến khích của Nhà nước về liên kết sản xuất và tiêu thụ nông sản; ii) Áp lực cầu về sản phẩm cà phê chất lượng cao, có truy xuất nguồn gốc, tạo động lực để phát triển mô hình liên kết hộ nông dân và doanh nghiệp; iii) Cơ hội áp dụng khoa học kỹ thuật tiên tiến vào sản xuất và chế biến cà phê.

*Thách thức:* i) Thị trường tiêu thụ sản phẩm cà phê có chứng nhận không ổn định khiến cho các doanh nghiệp thu hẹp quy mô liên kết với hộ nông dân (niên vụ 2015 - 2016, các nhà rang xay kiểm soát phần lớn thị trường sản phẩm cà phê có chứng nhận như Nestle, JDE, cắt giảm đáng kể lượng nhập khẩu cà phê có chứng nhận, đặc biệt là cà phê chứng nhận 4C, các doanh nghiệp có quy mô liên kết lớn như Công ty Simeco, Công ty Anh Minh, Công ty Armajaro, Công ty Trung Nguyên đều đồng loạt giảm mạnh lượng thu mua cà phê có chứng nhận từ các hộ liên kết); ii) Rủi ro về giá cả do thị trường biến động, đây là một trong những nguyên nhân chính dẫn đến những đổ vỡ trong việc thực hiện hợp đồng; iii) Việc tiếp cận chính sách ưu đãi của Nhà nước khó khăn (đặc biệt là chính sách tín dụng), là thách thức đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa trong việc thực hiện liên kết với hộ nông dân.

### **3.4.2. Giải pháp chủ yếu phát triển liên kết bền vững hộ nông dân và doanh nghiệp trong sản xuất và tiêu thụ cà phê ở Tây Nguyên**

- Nâng cao năng lực hộ nông dân: Liên kết với doanh nghiệp có nghĩa là hộ nông dân đã tham gia vào chuỗi cung ứng sản phẩm cà phê toàn cầu với những yêu cầu khắt khe về chất lượng, về an toàn lao động cũng như bảo đảm lợi ích kinh tế, xã hội, môi trường. Vì vậy, để thúc đẩy liên kết bền vững hộ nông dân và doanh nghiệp cần: i) Nâng cao nhận thức của nông dân về vai trò và sự cần thiết của liên kết đối với việc tăng cường sức mạnh của hộ trong chuỗi cung ứng cà phê; ii) Nâng cao năng lực tổ chức sản xuất của hộ nông dân, bao gồm áp dụng nghiêm ngặt quy trình sản xuất, thu hái và chế biến để cải thiện chất lượng sản phẩm, đáp ứng yêu cầu đối tác nhập khẩu.

- Tăng cường hỗ trợ từ phía doanh nghiệp đối với hộ nông dân:

i) Hỗ trợ kỹ thuật bằng cách tăng cường đội ngũ cán bộ (cả về số lượng và trình độ) để bảo đảm tư vấn kỹ thuật và quản lý, giám sát chặt chẽ quy trình sản xuất của hộ nông dân. Hình thành các nhóm (sở thích) hoặc tổ hợp tác, mỗi nhóm cử một nhóm trưởng, là người am hiểu kỹ thuật tốt nhất và có kỹ năng tổ chức giỏi, được

tham gia các lớp tập huấn chuyên sâu về kỹ thuật, về trách nhiệm cộng đồng, xã hội, bảo vệ môi trường. Các tổ trưởng - những nhà lãnh đạo nhóm có tầm ảnh hưởng lớn nhất đối với hộ nông dân - có vai trò quan trọng trong việc hướng dẫn nông dân thực hiện nghiêm túc quy trình sản xuất. Doanh nghiệp có quy chế ưu đãi đối với các tổ trưởng (ví dụ hàng năm doanh nghiệp tổ chức cho đi tham quan học tập kinh nghiệm, đi tham dự hội chợ, hội nghị, hội thảo về phát triển sản xuất cà phê, đi thăm hoặc tiếp xúc với các khách hàng là các nhà nhập khẩu uy tín,...).

ii) Hỗ trợ vật tư đầu vào bằng cách lựa chọn và đàm phán với các nhà cung cấp (máy móc, phân bón, thuốc bảo vệ thực vật) có uy tín để cung ứng cho hộ nông dân nhằm bảo đảm chất lượng, chủng loại và giá cả hợp lý. Doanh nghiệp có thể ứng trước tiền hàng cho nhà cung cấp và cho nông dân chậm thanh toán hoặc trừ vào tiền mua cà phê với mức lãi suất ưu đãi. Sự hỗ trợ này không chỉ góp phần giải quyết khó khăn của hộ nông dân mà còn đóng vai trò thúc đẩy mối quan hệ chặt chẽ giữa các bên tham gia.

- Nhà nước tạo điều kiện về cơ chế, chính sách giúp các doanh nghiệp thực thi tốt vai trò nòng cốt, dẫn dắt trong mối liên kết, trong đó cần đặc biệt quan tâm đến chính sách tín dụng, giúp doanh nghiệp ổn định tần số cung ứng và tăng khả năng cạnh tranh. Các hỗ trợ bao gồm i) Áp dụng mức trần lãi suất cho vay phù hợp đối với các doanh nghiệp kinh doanh, xuất khẩu cà phê; ii) Kéo dài thời gian vay vốn tín dụng xuất khẩu tối đa lên 36 tháng (thay vì thời gian 12 tháng trước đây); iii) Đơn giản hóa thủ tục vay vốn để kịp thời giải ngân cho doanh nghiệp; iv) Áp dụng lãi suất ưu đãi cho vay đối với mô hình liên kết theo chuỗi giá trị gia tăng, nói rộng mức cho vay tương ứng với giá trị của dự án vay vốn. Đối với mô hình liên kết theo chuỗi giá trị khép kín từ khâu sản xuất đến khâu tiêu thụ và doanh nghiệp không có đủ tài sản bảo đảm, ngân hàng có thể cho vay không tài sản bảo đảm trên cơ sở kiểm soát dòng tiền.

- Tăng cường năng lực nghiên cứu phát triển thị trường cho doanh nghiệp, đặc biệt là

cần tìm hiểu và nắm vững xu hướng cầu. Doanh nghiệp có thị trường đầu ra ổn định, duy trì tốt khả năng cạnh tranh, là điều kiện để quan hệ liên kết diễn ra trôi chảy và thông suốt. Phát triển kỹ năng đàm phán kinh doanh và coi trọng uy tín kinh doanh. Kỹ năng đàm phán tốt sẽ đem lại cho doanh nghiệp nhiều cơ hội trong kinh doanh, hạn chế tình trạng thua thiệt (bị ép giá, phải chấp nhận mức trừ lùi cao).

#### 4. KẾT LUẬN

Liên kết kinh tế giữa hộ nông dân và doanh nghiệp trong sản xuất và tiêu thụ cà phê ở Tây Nguyên thông qua 4 hình thức cấu trúc là tập trung trực tiếp, hạt nhân trung tâm, trung gian và phi chính thức. Mối liên kết tập trung vào các lĩnh vực tiêu thụ sản phẩm, hỗ trợ kỹ thuật sản xuất, hỗ trợ vật tư, phân bón, máy móc và chia sẻ thông tin. Sự liên kết đã mang lại những lợi ích rõ rệt cho cả 2 bên tham gia và giải quyết được phần nào những khó khăn hiện hữu của người sản xuất cà phê như kỹ thuật canh tác, chất lượng sản phẩm, tiếp cận đầu vào và tiêu thụ sản phẩm. Tuy nhiên, việc duy trì và phát triển liên kết giữa hộ nông dân và doanh nghiệp còn nhiều hạn chế và thách thức, đặc biệt là việc tuân thủ quy trình sản xuất, tiêu thụ sản phẩm và tiếp cận chính sách hỗ trợ.

Để thúc đẩy liên kết bền vững hộ nông dân và doanh nghiệp trong sản xuất và tiêu thụ cà phê cần: i) Nâng cao năng lực tổ chức sản xuất và nhận thức của nông dân về vai trò của liên kết đối với việc tăng cường sức mạnh của hộ trong chuỗi cung ứng cà phê; ii) Tăng cường hỗ trợ từ phía doanh nghiệp đối với hộ nông dân về kỹ thuật sản xuất và tiếp cận vật tư đầu vào; iii) Nhà nước tạo điều kiện về cơ chế, chính sách giúp các doanh nghiệp thực thi tốt vai trò nòng cốt, dẫn dắt trong mối liên kết; iv) Tăng cường năng lực nghiên cứu phát triển thị trường, đặc biệt là cần tìm hiểu và nắm vững xu hướng cầu.

#### TÀI LIỆU THAM KHẢO

Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn (2015). Cơ sở dữ liệu thống kê về trồng trọt, dẫn từ

- [http://www.mard.gov.vn/Pages/statistic\\_csdl.aspx?TabId=thongke](http://www.mard.gov.vn/Pages/statistic_csdl.aspx?TabId=thongke).
- Từ Thái Giang (2012). Nghiên cứu phát triển sản xuất cà phê bền vững trên địa bàn tỉnh Đắk Lắk, Luận án tiến sĩ Kinh tế, Trường Đại học Nông nghiệp Hà Nội.
- Hồ Quế Hậu (2012). Liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân ở Việt Nam. Nhà xuất bản Kinh tế Quốc dân, Hà Nội.
- Trương Hồng (2011). Nghiên cứu các giải pháp tổ chức sản xuất cà phê nguyên liệu chất lượng cao ở vùng Tây Nguyên, Viện Khoa học kỹ thuật Nông Lâm nghiệp Tây Nguyên.
- Nguyễn Thanh Liêm (2003). Một số giải pháp kinh tế nhằm phát triển cà phê bền vững vùng Tây Nguyên, Luận án tiến sĩ kinh tế, Trường Đại học Kinh tế Quốc dân.
- Đỗ Thị Nga (2012). Nghiên cứu lợi thế cạnh tranh sản phẩm cà phê nhân của các tổ chức kinh tế tỉnh Đắk Lắk. Luận án tiến sĩ khoa học Kinh tế, Trường Đại học Nông nghiệp Hà Nội.
- Đỗ Thị Nga (2016). Cơ sở lý luận về liên kết hộ nông dân và doanh nghiệp trong sản xuất và tiêu thụ cà phê, Tạp chí Khoa học, Trường Đại học Tây Nguyên, 17(tháng 4): 62 - 68.
- Nguyễn Thanh Trúc (2013). Điều tra đánh giá thực trạng vùng nguyên liệu phục vụ cho ngành công nghiệp chế biến cà phê nhân trên địa bàn tỉnh Đắk Lắk, Báo cáo đề tài cấp Bộ, Trường Đại học Tây Nguyên.