



**KẾT QUẢ THỰC HIỆN
THỬ NGHIỆM CHUỖI GIÁ TRỊ CÀ PHÊ
CHO ĐỒNG BÀO THIỂU SỐ**

BUI TUAN (UFE)

Buôn Ma Thuột, 11/2008

Mục lục

1. Giới thiệu.....	3
2. Sơ lược sản xuất cà phê ở Đắk Lắk và huyện Ea Hleo	4
3. Mục đích	5
4. Phương pháp tiếp cận CGTCP	5
5. Thực hiện thử nghiệm CGTCP ở Ea Hiao, Ea Hleo.....	5
5.1 Giới hạn chuỗi	5
5.2 Phân tích chuỗi GTCP	6
5.2.1 Xuất phát điểm của chuỗi giá trị	6
5.2.2 Nghiên cứu khảo sát tình hình thực tế	6
5.2.3 Lập bản đồ CGT	7
6. Phân tích cơ hội và thách thức.....	13
7. Hoạt động cải thiện CGTCP	15
7.1 Tạo mối liên kết.....	15
7.2 Tập huấn kỹ thuật canh tác cho nông dân	16
7.3 Mô hình canh tác đồng ruộng.....	16
7.4 Tập huấn tiếp cận thị trường	16
7.5 Cải thiện chuỗi thu mua.....	16
7.6 Áp dụng bộ qui tắc 4C	16
7.7 Tạo mối liên kết 4N	17
8. Kết quả đạt được.....	17
8.1 Giá trị gia tăng cho người sản xuất	17
8.2 Giá trị gia tăng từ cho người thu mua	19
8.3 Giá trị gia tăng từ cho nhà xuất khẩu	19
8.4 Những giá trị gia tăng khác	19
9. Những tồn tại.....	20
10. Kết luận và đề nghị.....	21

1. Giới thiệu

Dự án phát triển nông thôn Đắk Lắk (RDDDL) do Sở Kế hoạch- Đầu tư Đắk Lắk thực hiện với sự hỗ trợ của Cơ quan hợp tác kỹ thuật Đức (GTZ) nhằm mục đích xoá đói giảm nghèo và nâng cao đời sống của người dân nông thôn thông qua việc tăng cường sự tham gia của đồng bào dân tộc thiểu số vào việc phát triển kinh tế của tỉnh Đắk Lắk. Giai đoạn I của Dự án PTNT (2003-2005) đã tập trung phát triển và thử nghiệm các mô hình có sự tham gia của người dân và các quy trình lập kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội có sự tham gia (VDP/CDP), quy hoạch sử dụng đất và giao đất giao rừng (LUP/LA), quản lý rừng cộng đồng (CFM) và phát triển nông nghiệp vùng cao/đất dốc bền vững (PTD/PAEM). Giai đoạn II của Dự án (2006-2008) sẽ nhằm vào việc lồng ghép những phương pháp trên vào khuôn khổ lập kế hoạch phát triển của tỉnh, các quy trình phân bổ ngân sách và cung cấp dịch vụ công. Đến cuối giai đoạn II sẽ hoàn thành công tác lập kế hoạch phát triển chung, phân bổ ngân sách và cung cấp dịch vụ cho 2 huyện theo nhu cầu của cộng đồng/nhóm dân tộc thiểu số và chính quyền tỉnh sẽ phê duyệt để thực hiện các mô hình đã được thử nghiệm thành công trên phạm vi toàn tỉnh.

Dự án sẽ tập trung vào 3 hợp phần:

- I. Lập kế hoạch phát triển có sự tham gia và phân bổ ngân sách công
- II. Canh tác vùng cao/đất dốc lồng ghép với chuỗi giá trị
- III. Quy hoạch sử dụng đất, giao đất giao rừng có sự tham gia của người dân và quản lý rừng cộng đồng.

Hợp phần 2 của dự án hướng đến việc xây dựng và cải thiện hệ thống canh tác vùng cao trong vùng dự án. Dự án PTNT đã phối hợp với Trung tâm Khuyến nông và các Trạm KN của huyện Lắk và Ea H'Leo thử nghiệm và chọn lựa một số mô hình canh tác đất dốc và mô hình tiếp cận thị trường/chuỗi giá trị nông sản phù hợp với nông dân DTTS nhằm cải thiện nguồn cung cấp lương thực và tăng thêm thu nhập thông qua việc sản xuất các cây hàng hóa và lương thực có thể tiêu thụ được.

Mặc dù, có nhu cầu thiết yếu về hướng tới thị trường trong và ngoài nước cho tất cả các sản phẩm, nhưng hầu hết những người nông dân và cụ thể là những nông dân DTTS nhận thấy khó có thể tiếp cận được với thị trường hoặc bán được giá cao thông qua cải tiến chất lượng sản phẩm nông nghiệp. Có một thực tế trở ngại là hầu hết nông dân DTTS không đánh giá được chất lượng sản phẩm được làm ra và do đó, họ chỉ chú trọng đến số lượng sản phẩm hơn là chất lượng sản phẩm.

Đắk Lắk nằm trên cao nguyên trung phần có độ cao từ 500 đến 800 mét so với mặt biển, diện tích tự nhiên là 1.312.537ha trong đó đất nông nghiệp chiếm khoảng 480.000 ha, với đặc điểm khí hậu nhiệt đới gió mùa chia làm hai có hai mùa rõ rệt, mùa mưa bắt đầu từ tháng 5 đến tháng 10 và mùa khô từ tháng 11 đến tháng 4. Với đặc điểm khí hậu như vậy kết hợp với nguồn tài nguyên đất màu mỡ, phong phú nên tỉnh Đắk Lắk được coi là thiên đường của cây cà phê, với diện tích là 178.000ha, để phát triển mạnh đáp ứng cho thị trường.

Trong những năm qua kinh tế xã hội của tỉnh Đắk Lắk có những bước tiến rõ rệt, nhiều thành phần kinh tế đã và đang góp phần thúc đẩy sự phát triển của tỉnh nhà. Trong đó,

sản xuất nông nghiệp chiếm một tỉ trọng đáng kể trong tổng GDP của toàn tỉnh. Để có được kết quả trên là nhờ sự nỗ lực vươn lên của tất cả các thành phần trong xã hội, của những quyết định, chính sách hợp lý trong việc chuyển đổi cơ cấu cây trồng vật nuôi phù hợp với điều kiện môi trường sinh thái cụ thể của địa phương, phù hợp với tập quán canh tác của nông dân và đặc biệt là đáp ứng được những đòi hỏi của thị trường nông sản trong nước và trên thế giới.

Tuy nhiên, vẫn còn đó những khó khăn trong sản xuất cà phê mà chưa thể ngày một ngày hai có thể giải quyết được, mặc dù trong những năm qua đã có những cố gắng vượt bậc của ngành nông nghiệp tỉnh nhà nói chung và khuyến nông nói riêng trong việc giới thiệu những tiến bộ kỹ thuật, những mô hình thành công cho nông dân áp dụng và học hỏi. Với mục đích cải thiện thu nhập cho người nông dân DTTS sản xuất cà phê, thông qua việc tiếp cận thị trường và tham gia tích cực hơn vào chuỗi giá trị, Dự án PTNT phối hợp với Trung tâm Khuyến nông, Trạm khuyến Nông Ea H'leo và Công ty Liên Doanh Chế biến Cà phê Xuất khẩu DAKMAN-BUÔN MA THUỘT thúc đẩy chuỗi giá trị cà phê (CGTCP) cho nhóm nông dân DTTS ở xã Ea Hiao, huyện Ea H'leo, tỉnh Đắk Lắk,

2. Sơ lược sản xuất cà phê ở Đắk Lắk và huyện Ea Hleo

Các tỉnh Tây Nguyên được coi là vùng sản xuất cà phê chính của Việt Nam, trong đó Đắk Lắk đóng vai trò quan trọng trong việc phát triển cà phê vối và cũng là nơi sản xuất ra loại cà phê có hương vị nổi tiếng trên thế giới. Hàng năm Đắk Lắk sản xuất được khoảng 330.000 – 400.000 tấn cà phê nhân chiếm hơn 40% tổng sản lượng cà phê ở Việt Nam.

Huyện Ea Hleo, cách thành phố Buôn Ma Thuột 80km về phía bắc, có diện tích tự nhiên là 133.512ha với 53.348ha đất nông nghiệp, trong đó diện tích trồng cây cà phê là 19.214ha với sản lượng hàng năm khoản 41.000 tấn cà phê nhân.

Nhìn chung, đặc điểm sinh thái, khí hậu của huyện này rất phù hợp với cây cà phê và nơi đây tập trung rất đông đồng bào dân tộc thiểu số sinh sống và canh tác cà phê. Tuy nhiên, theo số liệu thống kê thì người sản xuất cà phê ở Đắk Lắk nói chung và Ea Hleo nói riêng, chủ yếu là hộ sản xuất nhỏ với diện tích trung bình 0,5-1,0ha/hộ do đó những nông dân này có điều kiện đầu tư chăm sóc để nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm, nhưng khó khăn ở đây là những nông dân sản xuất nhỏ (có sản lượng thấp, không bán trực tiếp được sản phẩm cho các công ty thu mua lớn nên giá bán không cao) rất khó tiếp cận với các công ty thu mua lớn để bán sản phẩm theo đúng chất lượng của nó.

Trong chiến lược phát triển kinh tế xã hội của tỉnh Đắk Lắk trong những năm tới, cà phê vẫn được xếp ở vị trí hàng đầu trong cơ cấu cây trồng. Tuy nhiên, (trong đó đặc biệt) chú trọng đến việc nâng cao chất lượng sản phẩm cà phê nhân và ổn định diện tích (cà phê) canh tác ở mức 178.000ha. Các kỹ thuật được khuyến khích áp dụng là: cải (tạo) thiện các vườn cây già cỗi, thay thế các diện tích cà phê năng suất thấp (do giống không được chọn lọc) bằng các giống tốt có chất lượng cao. Đồng thời, tạo điều kiện thuận lợi cho các nhà thu mua liên kết với người sản xuất cà phê để nâng cao được chất lượng (sản phẩm) cà phê (nhân), đặc biệt chú trọng đến khâu thu hoạch, chế biến và bảo quản sau thu hoạch, ở từng hộ gia đình.

Nông dân thiểu số ở huyện Ea Hleo cũng là thành phần chính trong cộng đồng sản xuất cà phê ở Đắk Lắk. Tuy nhiên do trình độ hạn chế, lại sinh sống ở vùng sâu, vùng xa nên

việc tiếp cận với tiến bộ khoa học kỹ thuật trong canh tác cà phê, cũng như những thông tin về thị trường còn hạn chế. Nên họ rất cần được cung cấp kiến thức và kỹ năng về những vấn đề trên để nâng cao hiệu quả sản xuất, cải thiện thu nhập, ổn định kinh tế gia đình.

3. Mục đích

- Giúp nhóm nông dân thiếu số trồng cà phê, cải thiện được những chi phí không hợp lý trong sản xuất, tạo ra sản phẩm có giá thành hợp lý, cạnh tranh với thị trường
- Nhóm nông dân thiếu số được lựa chọn, sẽ được cung cấp kiến thức cơ bản để tiếp cận thị trường/chuỗi giá trị cà phê
- Mô hình điển hình cho nông dân là đồng bào dân tộc thiểu số học hỏi và nhân rộng

4. Phương pháp tiếp cận CGTCP

- Xác định giới hạn của thử nghiệm chuỗi giá trị cà phê này trong phạm vi nhỏ
- Phân tích chuỗi và thúc đẩy chuỗi
 - ✓ Phân tích tình hình thực tế của chuỗi
- Thực hiện chuỗi
 - ✓ Tăng cường mối liên kết giữa các tác nhân trong chuỗi
 - ✓ Nâng cao chất lượng cà phê trong chuỗi
 - ✓ Điều chỉnh giá thành hợp lý
 - ✓ Cải thiện các dịch vụ trong chuỗi
- Giám sát và đánh giá chuỗi

5. Thực hiện thử nghiệm CGTCP ở Ea Hiao, Ea Hleo

5.1 Giới hạn chuỗi

- **Địa điểm thử nghiệm**

Thử nghiệm về chuỗi giá trị cà phê cho đồng bào thiểu số được thực hiện tại xã Ea Hiao của huyện Ea Hleo, nơi có tổng diện tích tự nhiên 13.040 ha, đất nông nghiệp 10.219 ha và đất cà phê là 2.800 ha. Cà phê ở đây chủ yếu là thuộc sở hữu của nông dân sản xuất nhỏ của cả người kinh và đồng bào thiểu số với trình độ canh tác chưa tốt, rất nhiều hộ gia đình chủ yếu canh tác cà phê theo kinh nghiệm là chính, chưa tiếp cận được với những tiến bộ khoa học kỹ thuật. Do đó, năng suất cà phê không được ổn định, chất lượng không tốt.

Một nhóm 42 nông dân thiểu số trồng cà phê, với trình độ canh tác và tiếp cận thị trường không đồng đều, được lựa chọn theo tinh thần tự nguyện để tham gia thử nghiệm chuỗi giá trị.

• Lý do chọn CGTCP

Qua khảo sát trên địa bàn huyện Ea Hleo có rất nhiều sản phẩm tiềm năng như cà phê, hồ tiêu, ngô, ... có thể thực hiện thử nghiệm chuỗi giá trị. Tuy nhiên, qua quá trình thảo luận để đưa ra tiêu chí lựa chọn một chuỗi giá trị phù hợp với điều kiện cụ thể của địa phương thì tất cả đều thống nhất chọn sản phẩm cà phê, bởi vì:

- Đối tượng được chọn là người đồng bào dân tộc thiểu số đang sản xuất cà phê trên địa bàn tương đối nhiều
- Nông dân rất mong muốn được hợp tác với các đối tác khác để cải thiện tình hình canh tác và tiêu thụ sản phẩm của cà phê của mình
- Trình độ canh tác thấp
- Kiến thức về thị trường gần như không có
- Có tiềm năng nâng cao được sản lượng, chất lượng cà phê đáp ứng yêu cầu thị trường
- Đại lý/ công ty tiêu thụ sản phẩm cà phê tại địa bàn phong phú và sẵn sàng hợp tác với nông dân để tiêu thụ sản phẩm
- Có sự trợ giúp của chính quyền địa phương về tổ chức và tập huấn cho nông dân để nâng cao trình độ canh tác, chất lượng cà phê và kiến thức thị trường
- Có khả năng nhân rộng ra các vùng khác
- Và đặc biệt là phù hợp với chiến lược phát triển cà phê bền vững của tỉnh Đắk Lắk

• Giới hạn của mô hình CGT

Như đã xác định trong mục đích của thử nghiệm, mô hình này chỉ là một mô hình CGTCP nhỏ tác động trong phạm vi chỉ có 42 hộ nông dân sản xuất cà phê, nên việc xác định các tác nhân tham gia vào chuỗi cũng chỉ giới hạn trong phạm vi từ nhà cung cấp đầu vào tại địa bàn xã cho đến nhà thu mua cà phê nhân xuất khẩu ở BMT.

5.2 Phân tích chuỗi GTCP

5.2.1 Xuất phát điểm của chuỗi giá trị

Như đã xác định đối tượng chính của chuỗi giá trị cà phê này, nông dân là người dân tộc thiểu số trồng cà phê, nên xuất phát điểm của CGT này sẽ quan tâm nhiều đến những giá trị gia tăng đạt được cho người trực tiếp sản xuất cà phê tham gia vào nhóm sản xuất. Do đó, sơ đồ chuỗi sẽ giới hạn các tác nhân tham gia gồm: nhà cung cấp vật tư đầu vào, người nông dân trực tiếp sản xuất cà phê, nhà thu mua cà phê tại địa phương và nhà xuất khẩu cà phê này.

5.2.2 Nghiên cứu khảo sát tình hình thực tế

Công việc không kém phần quan trọng trong thực hiện một chuỗi giá trị là vấn đề nghiên cứu khảo sát tình hình sản xuất các loại nông sản trên địa bàn xác định. Việc thu thập các

số liệu thông tin liên quan trong quá trình khảo sát là rất cần thiết, vì số liệu, thông tin thường hạn chế và không tập trung nên việc thu thập càng nhiều thông tin cụ thể càng tốt.

Quá trình nghiên cứu khảo sát phải dựa trên các câu hỏi sau:

- Các tiêu chí nào cần thu thập để xác định chuỗi giá trị cho thực hiện?
- Có bao nhiêu chuỗi giá trị tiềm năng trên địa bàn phù hợp với người đồng bào dân tộc thiểu số có thể lựa chọn để thực hiện?
- Khi đã lựa chọn thì xác định chuỗi giá trị nào thích hợp nhất với nông dân là người dân tộc thiểu số

5.2.3 Lập bản đồ CGT

Để có thể hiểu được chuỗi giá trị đã lựa chọn thực hiện cần phải hiểu được bản chất vấn đề, các mối liên kết, kênh phân phối, ... của sản phẩm cà phê nhân thì có rất nhiều các đề trình bày như: mô hình, bảng biểu, số liệu, đồ thị, ... Tuy nhiên, có một cách làm cho các tác nhân tham gia có thể nắm bắt được các khía cạnh của chuỗi một cách nhanh chóng và dễ hiểu về vấn đề là trình bày các thông tin, dữ liệu theo cách trực quan trên sơ đồ đơn giản. Việc lập sơ đồ này sẽ:

- Giúp cho các tác nhân trong chuỗi hình dung được mạng lưới và mối liên kết ngang, dọc trong chuỗi
- Thể hiện được sự tác động phụ thuộc lẫn nhau giữa các tác nhân trong chuỗi
- Giúp cho các tác nhân trong và ngoài chuỗi giá trị có thể hình dung được toàn bộ hoạt động, qui trình của chuỗi.

• **Bản đồ về các chức năng chính của chuỗi giá trị cà phê**

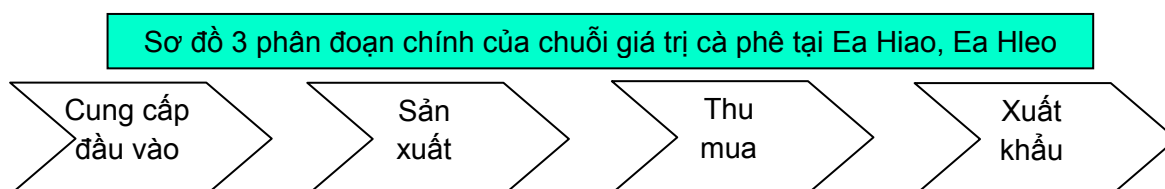
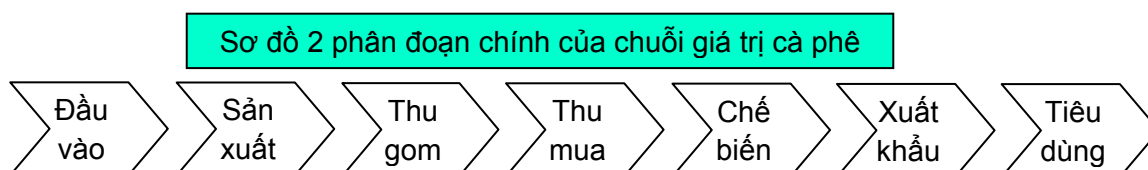
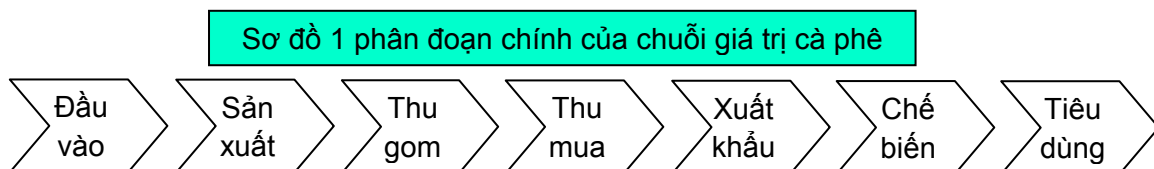
Trong thực tế để có thể thực hiện hoàn chỉnh một chuỗi giá trị về cà phê thì cần phải xác định tất cả các qui trình cốt lõi của chuỗi ở trong và ngoài nước. Tuy nhiên, do mục tiêu đặc ra của chuỗi giá trị này chỉ nhằm cải thiện được kinh tế của nông hộ là người đồng bào thiểu số sản xuất cà phê thông qua quá trình cải thiện sản xuất tạo ra được sản phẩm có chất lượng tốt hơn đáp ứng được nhu cầu của thị trường, đồng thời cải thiện được kiến thức về thị trường của họ. Do đó, tất cả các qui trình cốt lõi của chuỗi sẽ được xác định trong sơ đồ, nhưng nó chỉ được phân tích ở giai đoạn đầu của chuỗi

Qua quá trình nghiên cứu phân tích chuỗi của sản phẩm cà phê cho thấy chuỗi này thường được bắt đầu từ công đoạn cung cấp vật tư đầu vào cho quá trình sản xuất, tiếp đến là quá trình sử dụng các nguồn lực để tạo ra được hạt cà phê nhân, và hạt cà phê nhân được các nhà thu gom hay các đại lý mua để rồi sau đó bán lại cho các công ty chế biến cà phê nhân thành phẩm để xuất khẩu. Quá trình chế biến cà phê nhân thành các sản phẩm để bán cho người tiêu dùng chủ yếu được thực hiện ở nước ngoài (Sơ đồ 1).

Trong khi đó, cũng còn có một kênh khác của chuỗi cà phê được bắt đầu cũng từ công đoạn cung cấp đầu vào, đến sản xuất ra hạt cà phê nhân được các nhà thu gom/thu mua mua để bán cho các nhà chế biến ra cà phê hoà tan hay cà phê bột phục vụ cho người tiêu dùng trong nước và xuất khẩu ra nước ngoài (Sơ đồ 2).

Rural Development Đắk Lắk - RDDL

Tuy nhiên, như đã đề cập ở trên, nên phạm vi phân tích chuỗi giá trị cà phê cho đồng bào thiểu số ở Ea Hiao chỉ dừng lại ở giai đoạn của nhà xuất khẩu cà phê nhân thành phẩm (Sơ đồ 3).



• **Bản đồ về các tác nhân có thể tham gia trong chuỗi giá trị**

Trong chuỗi giá trị cà phê cho người đồng bào thiểu số ở Ea Hiao có thể bắt đầu với sự tham gia chủ yếu của người cung cấp dịch vụ đầu vào cho người sản xuất như: người bán phân bón, người bán thuốc bảo vệ thực vật. Trong chuỗi này sẽ không đề cập đến vai trò của người cung cấp giống cà phê, vì tất cả diện tích cà phê đã ở giai đoạn kinh doanh, nên vấn đề giống không có ý nghĩa trong chuỗi giá trị này. Tác nhân tiếp theo trong CGTCP đó là người nông dân thiểu số sản xuất cà phê, họ là người trực tiếp tiếp nhận những kỹ thuật canh tác để sản xuất ra hạt cà phê nhân có chất lượng đáp ứng yêu cầu của thị trường và các nhà thu mua trên địa bàn Ea Hleo sẽ mua hết sản phẩm cà phê do nhóm sản xuất ra bán lại cho công ty lớn để chế biến thành cà phê nhân thành phẩm xuất khẩu ra khỏi tỉnh Đắk Lắk.

○ **Nhà cung cấp vật tư đầu vào**

Thực tế đối với tình hình sản xuất cà phê trên địa bàn thử nghiệm, thì vai trò của các nhà cung cấp vật tư đầu vào (n=10) khá quan trọng, vì thị trường vật tư tại địa phương tương đối phong phú và đa dạng, trong khi giá lại không chênh lệch có ý nghĩa so với giá vật tư tại thị trấn Ea Hleo. Vì vậy, những nhà cung cấp vật tư sẽ tạo điều kiện để người sản xuất có thể mua vật tư phục vụ sản xuất được thuận tiện và đáp ứng được chất lượng. Tuy nhiên, do đây chỉ là một thử nghiệm nhỏ nên nhà cung cấp vật tư đầu vào chưa muốn tham gia vào thử nghiệm, nhưng vẫn cam kết sẽ hỗ trợ nếu cần

○ **Nông dân thiểu số làm cà phê**

Lượng nông dân là người dân tộc thiểu số trồng cà phê ở xã Ea Sol chiếm tới 50% (hay gần 800) hộ gia đình ở xã này, nhưng do đây là mô hình thử nghiệm nên chỉ lựa chọn

Rural Development Đắk Lắk - RDDL

những nông dân thiểu số có khả năng và tự nguyện tham gia vào mô hình thử nghiệm này. Đồng thời, họ cũng phải tự nguyện thực hiện tốt các hướng dẫn về kỹ thuật đồng ruộng cũng như các vấn đề liên quan khác.

Nhìn chung, sản lượng cà phê trên địa bàn Ea Hiao là tương đối nhiều và có khả năng cải thiện được chất lượng tốt hơn, đáp ứng yêu cầu của thị trường.

○ Nhà thu mua tại địa bàn xã Ea Hiao

Tại địa bàn xã Ea Hiao có hơn 20 người thu gom cà phê tươi và cà phê nhân, họ đi đến tận nhà của nông dân để mua sản phẩm, phương pháp mua rất đơn giản chủ yếu dựa trên niềm tin và mối quan hệ lâu dài giữa người mua và người bán. Lượng sản phẩm mua được sẽ được bán lại cho các đại lý thu mua lớn ở tại xã hay tại trung tâm huyện.

Ngoài lực lượng thu gom, thì tại địa bàn vẫn còn có 15 đại lý thu mua lớn và 4 chi nhánh của công ty thu mua cà phê đóng tại trung tâm huyện, cũng tham gia thu mua cà phê trên địa bàn. Những đại lý này thu mua cà phê tại chỗ và cũng tham gia mua cà phê tại hộ gia đình với lượng từ 500 kg trở lên. Chi phí vận chuyển được thoả thuận giữa bên mua và bên bán. Thông tin về giá cà phê trên địa bàn được đi đến người dân thông qua rất nhiều kênh khác nhau, và gần như không có sự chênh lệch về giá tại thị trấn huyện và tại xã.

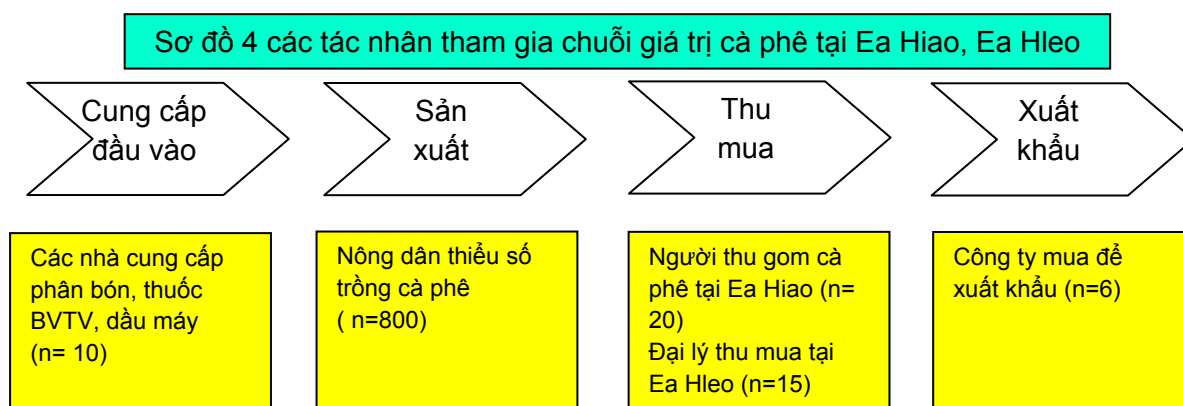
Khi mua cà phê nhân, người mua chỉ quan tâm đến các tiêu chuẩn chất lượng sau của cà phê nhân xô:

- ✓ Tạp chất, hạt đen, sâu, vỡ, mốc, ...
- ✓ Mùi lạ
- ✓ Độ ẩm

Các tiêu chuẩn khác như kích cỡ hạt, màu sắc hạt chưa được quan tâm khi tiến hành mua bán giữa người thu mua và nông dân.

○ Công ty thu mua xuất khẩu

Trên địa bàn huyện Ea Hleo có 4 chi nhánh của 4 công ty xuất khẩu cà phê, và 2 công ty thu mua cà phê để xuất khẩu trực tiếp. Trong số các công ty này có 1 công ty có chi nhánh phụ tại xã Ea Hiao. Các công ty này vừa mua cà phê nhân xô và thành phẩm từ các đại lý, vừa mua cà phê nhân trực tiếp từ người sản xuất để chế biến xuất khẩu.

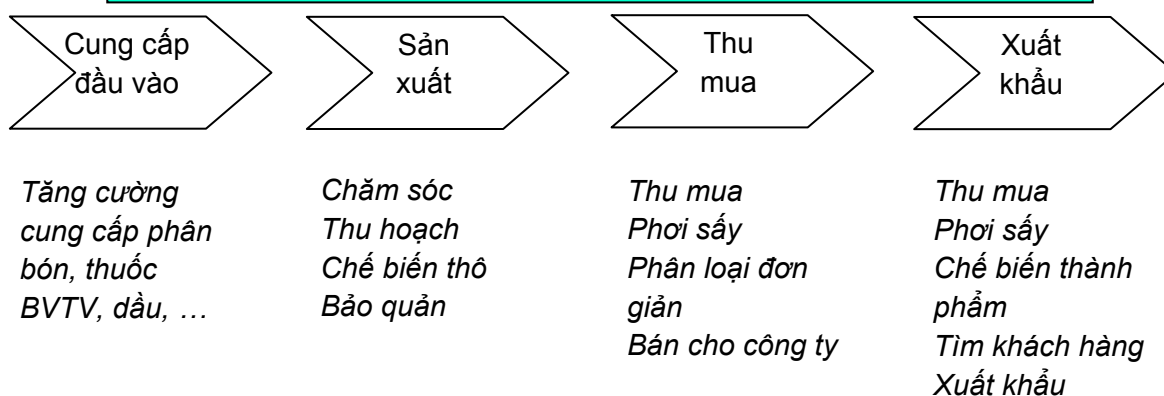


Rural Development Đắk Lắk - RDDL

- **Bản đồ về các chức năng của CGTCP**

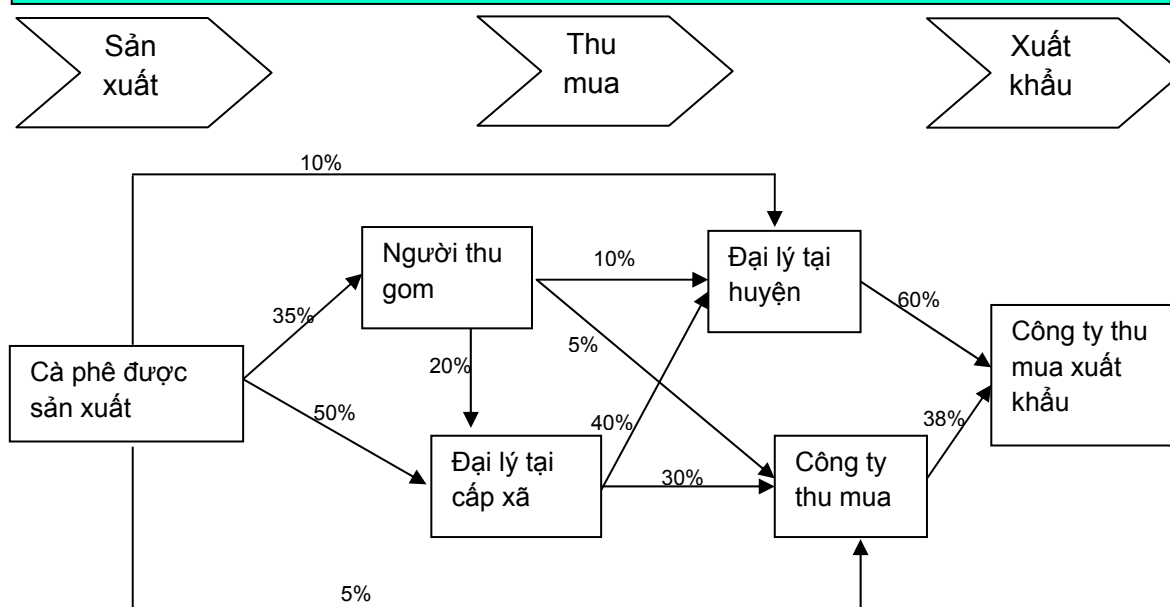
Trong CGTCP ở Ea Hiao, chức năng chính của nhà cung cấp đầu vào là cung cấp các vật tư như phân bón, thuốc BVTV, dầu Die-ziel để phục vụ chạy máy tưới, máy vận chuyển và xay xát cà phê. Trong công đoạn sản xuất người nông dân sẽ thực hiện các công việc sau: tưới nước, cắt cành – tạo hình, bón phân, BVTV, thu hoạch, chế biến cà phê quả tươi thành cà phê nhân. Trong công đoạn thu mua, người thu gom sẽ thực hiện chức năng chính là thu mua cà phê từ nông dân, sau đó bán lại cho các đại lý lớn, và các đại lý lớn này vừa mua cà phê nhân từ các người thu gom vừa mua trực tiếp từ nông dân để phơi sấy lại cho đồng ẩm độ, sàng lọc để cung cấp hạt để cà phê có chất lượng tương đối đồng nhất bán cho công ty xuất khẩu. Với công đoạn chế biến xuất khẩu cần thực hiện các chức năng sau: mua hàng từ các đại lý, sấy để có cùng ẩm độ, loại bỏ tạp chất, phân loại cà phê nhân, đóng bao, xác định khách hàng, xuất khẩu (Sơ đồ 5).

Sơ đồ 5 các chức năng trong chuỗi giá trị cà phê tại Ea Hiao, Ea Hleo



- **Bản đồ về khối lượng dòng sản phẩm trong CGTCP**

Sơ đồ 6 về khối lượng dòng sản phẩm trong chuỗi giá trị cà phê tại Ea Hiao, Ea Hleo



Qua quá trình khảo sát khối lượng dòng sản phẩm cà phê nhân trong chuỗi cho thấy: nhà cung cấp đầu vào chỉ có vai trò cung cấp vật tư, nguyên liệu cho quá trình sản xuất ra cà

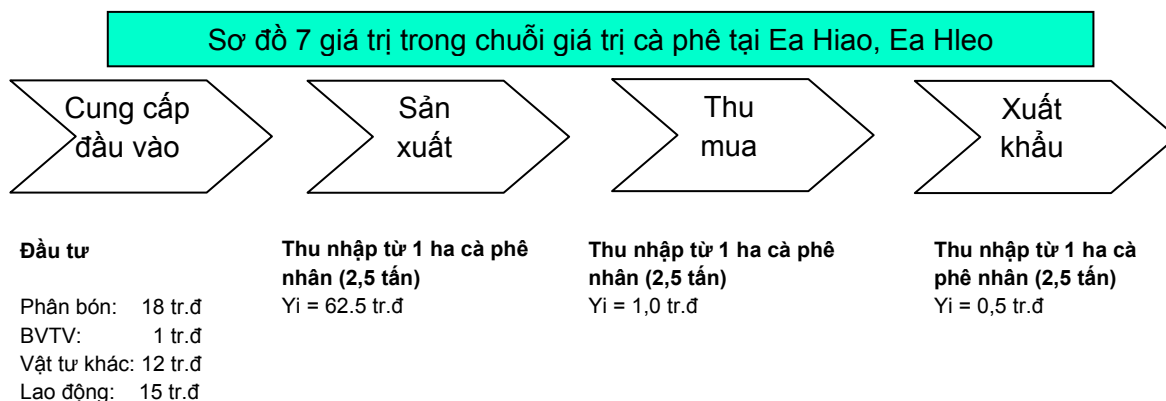
Rural Development Đắk Lắk - RDDL

phê ở từng nông hộ. Sau khi cà phê được sơ chế thành cà phê nhân thì được bán cho các người thu gom trên địa bàn chiếm 35% tổng lượng sản xuất ra, 50% lượng cà phê bán cho các đại lý thu mua tại địa bàn xã Ea Hiao, 10 % được người dân vận chuyển đến trung tâm huyện Ea Hleo để bán cho các đại lý lớn và 5% bán cho các công ty lớn tại huyện Ea Hleo. Lượng cà phê được người thu gom mua, sau đó lượng lớn (20%) được bán lại cho đại lý thu mua cấp xã, 7% được bán cho đại lý cấp huyện và 3% còn lại được bán cho công ty thu mua ở huyện.

Lượng cà phê (70%) các đại lý cà phê tại Ea Hiao mua từ nông dân và người thu gom được bán lại cho đại lý cấp huyện (40%) và công ty thu mua tại huyện (30%). Tiếp theo đến các đại lý cà phê cấp huyện sẽ bán toàn bộ lượng cà phê mua được từ nông dân (10%), từ người thu gom (10%), từ đại lý cấp xã (40%)

- **Bản đồ về giá trị sản phẩm**

Trong thực tế sản xuất cà phê, người nông dân gặp phải rất nhiều vấn đề khó khăn trong việc nâng cao năng suất cây trồng và nâng cao chất lượng cà phê. Cà phê nhân được sản xuất ra có giá thành tương đối cao (18,5 triệu đồng/tấn), đồng thời với chất lượng không đáp ứng được yêu cầu của người tiêu dùng nên giá bán thường thấp. Kết quả là thu nhập của gia đình người làm cà phê bị hạn chế. Nhưng cùng lượng cà phê này được người thu mua (kể cả người thu gom) mua về, sau khi sơ chế để chất lượng có chất lượng phù hợp hơn, được bán lại cho công ty xuất khẩu với giá chênh lệch tương đối cao (1,6%). Nguyên nhân của sự chênh lệch này là do cà phê được bán thông qua nhiều khâu trung gian, 3 nhà thu gom, do đó khi đến được với nhà thu mua tại huyện đã có sự chênh lệch này. Với nhà thu mua xuất khẩu thì giá trị gia tăng tại công đoạn này không cao, chỉ 200 đ/kg, nhưng do kinh doanh với số lượng lớn nên nguồn thu nhập của công ty xuất khẩu cao.



- **Bản đồ các nhà hỗ trợ CGTCP**

- a. **Hội nông dân (HND) xã Ea Hiao**

Có vai trò quan trọng trong việc hỗ trợ thành lập nhóm, quản lý nhóm và thúc đẩy sự gắng kết giữa các thành viên trong nhóm với nhau. Đồng thời, Hội nông dân cũng giúp nhóm hoàn thành các thủ tục pháp lý cho nhóm hoạt động. Ngoài ra HND tạo điều kiện thuận lợi cho các thành viên trong nhóm tiếp cận được với các nguồn vốn vay của Nhà nước để phục vụ sản xuất.

b. Khuyến nông xã (KNX) Ea Hiao

Trực tiếp đứng ra thành lập nhóm và giúp nhóm hoạt động tốt trong suốt thời gian thực hiện, và KNX cũng là người trực tiếp hướng dẫn các thành viên của nhóm áp dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật học được vào thực tế sản xuất để cải thiện năng suất và chất lượng cà phê. Trong thời gian qua, KNX còn là người trực tiếp tổ chức các cuộc họp, cuộc gặp gỡ giữa các thành viên trong nhóm để học hỏi trao đổi kinh nghiệm. Các thông tin về thị trường, chất lượng cà phê cũng được KNX thông báo đến các thành viên của nhóm.

c. Trạm Khuyến nông (TKN) huyện Ea Hleo

Với mục đích tập trung cải thiện quá trình sản xuất cà phê tại nông hộ nên vấn đề áp dụng kỹ thuật trong quản lý đồng ruộng có ảnh hưởng rất lớn đến năng suất chất lượng cà phê và thu nhập của gia đình. Do đó, TKN có vai trò quan trọng trong việc cung cấp các dịch vụ hỗ trợ như: tập huấn kỹ thuật canh tác cà phê bền vững, tập huấn quản lý dịch hại tổng hợp, tập huấn về tiêu chuẩn chất lượng cà phê, cung cấp các thông tin về thị trường nông sản và cà phê, tập huấn về phương pháp lập nhóm và quản lý hoạt động của nhóm.

d. Phòng kinh tế huyện Ea Hleo

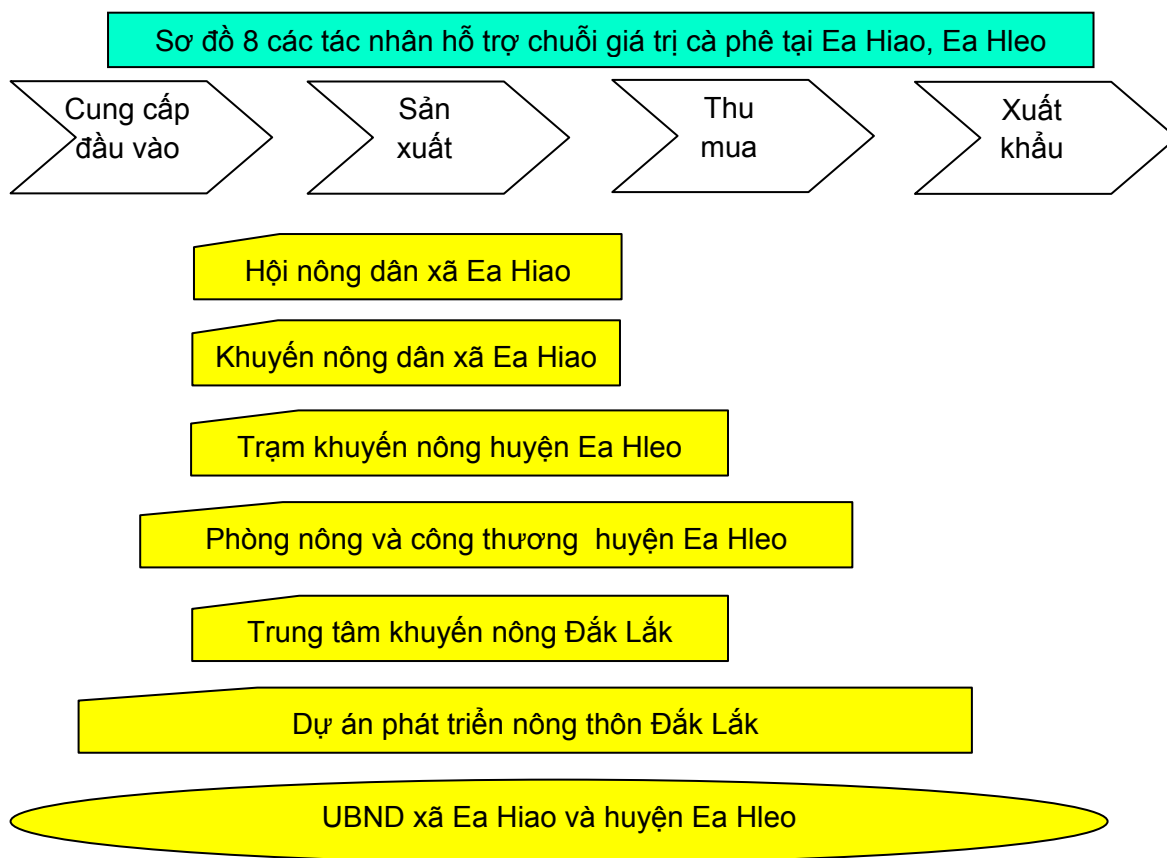
Phòng kinh tế hỗ trợ về mặt chính sách kinh tế và định hướng kinh tế của huyện trong các giai đoạn khác nhau để nhóm nắm được mà cho hành động cho phù hợp. Hơn nữa, khi cần thiết phòng kinh tế có thể giới thiệu những nhà thu mua tiềm năng trên địa bàn để cùng hợp tác thực hiện chuỗi giá trị.

e. Trung tâm khuyến nông (TTKN)

Giúp cung cấp các tiến bộ về khoa học kỹ thuật đồng ruộng và các thông tin về tiêu chuẩn chất và thị trường cà phê trên địa bàn và trong nước.

f. Dự án PTNT Đắk Lắk

Hỗ trợ kỹ thuật liên quan đến thử nghiệm chuỗi giá trị, từ các hoạt động ban đầu nguyên cứu khảo sát tình hình thực tế về sản xuất nông sản ở địa phương, xác định chuỗi giá trị để tiến hành thực hiện, phân tích CGT, lập bản đồ CGT, thúc đẩy thực hiện CGT, và đặc biệt là làm cầu nối để liên kết các tác nhân của CGT



6. Phân tích cơ hội và thách thức

- **Phân tích điểm mạnh và cơ hội**

Điều kiện sinh thái thích hợp: Theo rất nhiều kết quả nghiên cứu cho thấy vùng Ea Hleo nói riêng và Đắc Lắc nói chung có điều kiện đất đai, khí hậu rất phù hợp cho sinh trưởng phát triển. Do đó, khả năng để nâng cao năng suất cà phê và sản xuất ra hạt cà phê có chất lượng tốt là nằm trong tầm tay của người sản xuất cà phê.

Nguồn lực dồi dào: Đối với quá trình sản xuất cà phê thì nguyên liệu đầu vào chủ yếu là phân bón, thuốc BVTV, nhiên liệu phục vụ cho tưới tiêu, chuyên chở và xay sát, công lao động, tất cả đều có sẵn tại chợ xã Ea Hiao và cũng có tại trung tâm một vài thôn/buôn. Lượng vật tư tương đối phong phú và đa dạng, nó có thể được giao tận nhà khi mua.

Cơ hội để nâng cao năng lực: Thực tế khảo sát cho thấy: đối với nông dân sản xuất cà phê là người DTTS thì trình độ canh tác, chăm sóc cà phê để có chất lượng tốt còn hạn chế. Tuy nhiên, do đặc thù của xã Ea Hiao các dân tộc sống chung với nhau trên cùng một vùng nên họ có điều kiện học hỏi lẫn nhau để cùng tiến bộ.

Ngoài ra, hàng năm có rất nhiều chương trình của Nhà nước, của các dự án hỗ trợ tập huấn để nâng cao năng lực về kỹ thuật canh tác và chất lượng cà phê, phương pháp tiếp cận thị trường, quản lý vốn trong kinh doanh nhỏ, ... cho nông dân, đặc biệt là nông dân DTTS, và các nhà thu mua buôn bán nhỏ trên địa bàn của xã Ea Hiao và huyện Ea Hleo.

Thị trường tiêu thụ rộng: Cà phê được sản xuất ra có thể bán cho bất kỳ người thu gom nào trên địa bàn, cũng như các đại lý thu mua tại chỗ. Lực lượng thu mua có thể đến tận nhà của người sản xuất để gom, mua hàng mà không có bất kỳ điều kiện nào bất lợi cho người sản xuất, thậm chí nhiều nhà thu gom hàng với giá của thị trường mà không trừ chi phí vận chuyển.

Trong nhiều năm qua, tuy có lúc giá cà phê xuống rất thấp ảnh hưởng đến thu nhập của người sản xuất, nhưng cà phê nhân được sản xuất ra vẫn được tiêu thụ bình thường. Điều này cho thấy thị trường tiêu thụ cà phê lớn và nhu cầu tương đối ổn định.

Cơ sở hạ tầng giao thông tốt: Địa bàn xã Ea Hiao có cơ sở hạ tầng giao thông tương đối tốt, đường liên xã và liên thôn/buôn rộng và đã được rải cấp phối nên các loại xe vận chuyển có thể đi đến nhiều nơi trên địa bàn xã, do đó, hàng hoá được lưu thông dễ dàng.

Phù hợp với định hướng chính quyền: Sự phát triển cà phê một cách bền vững có sự kết hợp chặt chẽ giữa nhà sản xuất, nhà thu mua, nhà kỹ thuật và nhà kinh doanh đang được chính quyền địa phương các cấp khuyến khích phát triển. Việc phát triển chuỗi giá trị cà phê cũng là một trong những mô hình của sự liên kết này nên được chính quyền xã và huyện sẵn sàng hỗ trợ nhiều mặt để có thể đạt kết quả tốt nhất.

- **Phân tích điểm yếu và thách thức**

Trình độ kỹ năng canh tác: Như đã nói tác nhân tham gia trong quá trình sản xuất là người DTTS, dù họ đã có nhiều cơ hội được tập huấn về kỹ thuật, chất lượng cà phê, nhưng do trình độ hạn chế và phương pháp tiếp cận còn yếu nên kỹ năng quản lý vườn cà phê của họ chưa tốt và kết quả là sản xuất cà phê với giá thành cao, đầu tư không hợp lý, chất lượng cà phê nhân thấp. Mặt khác, nông dân trên địa bàn này sản xuất cà phê không tuân theo một tiêu chuẩn hay nguyên tắc nào cả, mặt dù, bộ tiêu chuẩn cà phê Việt Nam đã được ban hành từ rất lâu.

Vật tư đầu vào tăng cao: Để sản xuất ra được hạt cà phê có chất lượng thì vấn đề cung cấp đủ nước, phân bón và quản lý sâu bệnh hại tốt có vai trò quyết định. Nhưng trong 2 năm qua giá tất cả các loại vật tư phục vụ sản xuất tăng liên tục và đang ở mức cao gây khó khăn cho việc đầu tư sản xuất của người nông dân.

Ảnh hưởng của thời tiết: Trong sản xuất cà phê từ kỹ thuật đồng ruộng cho đến thu hoạch chế biến chịu tác động rất lớn của thời tiết. Đây cũng là một trong những nguyên nhân làm ảnh hưởng đến chất lượng cà phê

Thiếu điều kiện sơ chế: Như đã nói ở trên thời tiết có ảnh hưởng lớn đến chất lượng cà phê nhân, khi thu hoạch cà phê nếu gặp thời tiết mưa liên tục thì cà phê không thể phơi khô được để xác nhân, và hậu quả là chất lượng cà phê nhân sẽ thấp. Mặt khác, do tập quán của nông dân thu hái cà phê chỉ có 3 đến 4 đợt, nên thường là đợt hái cuối cùng tất cả cà phê trên cây đều được thu hoạch hết, do đó tỉ lệ cà phê quả xanh lẫn trong đợt thu hái này tương đối nhiều, có thể đến 20%, nếu thiếu điều kiện sơ chế thì lượng cà phê xanh này có thể bị đen nhân.

Thiếu thông tin: Không phải chỉ có nông dân mới thiếu thông tin, mà ngay cả với những người thu gom, thu mua tại địa bàn xã cũng rất thiếu thông tin về chất lượng cà phê và nhu cầu của thị trường. Chính vì vậy mà sự tiếp cận với thị trường cà phê ngoài địa bàn huyện của nông dân và các đại lý thu mua bị hạn chế.

Thiếu liên kết: Đặc thù sản xuất cà phê ở Ea Hiao là sản xuất nhỏ của từng hộ gia đình với diện tích cà phê trung bình là 1 ha/hộ, do đó mỗi nông hộ quản lý vườn cà phê theo cách của riêng mình nên cà phê nhân được sản xuất ra có chất lượng không đồng đều, không đáp ứng được yêu cầu của khách hàng, dẫn đến đánh mất cơ hội thương lượng với khách hàng để bán sản phẩm với giá cao hơn. Sự thiếu liên kết này còn cản trở nông dân có thể hợp tác với nhau để thương lượng mua vật tư đầu vào cho sản xuất, khi mua với số lượng nhiều thì cơ hội để được giảm giá cũng cao hơn. Một vấn đề khác cần quan tâm đó là mối liên kết giữa người sản xuất cà phê và người thu mua ở địa phương còn quá yếu và không có bất kỳ một cam kết nào, từ đó làm giảm lòng tin với nhau.

Nhiều khâu trung gian: Từ sơ đồ 6 có thể chỉ ra rằng cà phê nhân được sản xuất ra tại nông hộ được người thu gom mua và sau đó bán lại cho các đại lý tại xã, và tiếp đến là bán cho các đại lý hoặc công ty thu mua ở huyện và cuối cùng là bán cho các công ty xuất khẩu cà phê nhân thành phẩm. Với cách mua bán như thế này đã gây tình trạng chênh lệch giá tương đối lớn từ người sản xuất đến đại lý, công ty thu mua tại huyện Ea Hleo, trong khi khoảng cách từ trung tâm xã Ea Hiao đến huyện không xa và đường giao thông tương đối thuận lợi để vận chuyển sản phẩm trong mùa khô để bán.

7. Hoạt động cải thiện CGTCP

Từ những phân tích ở trên dễ dàng nhận ra rằng: cần phát huy những điểm mạnh, cơ hội và tìm ra những giải pháp khắc phục những điểm yếu thì có thể cải thiện được tình trạng hiện tại và thúc đẩy CGTCP hoạt động tốt hơn. Những hoạt động cần can thiệp để cải thiện CGTCP được đưa ra thảo luận với các tác nhân trong chuỗi và các đối tác hỗ trợ để chọn lọc những biện pháp tốt nhất để thực hiện. Cụ thể như sau:

7.1 Tạo mối liên kết

Để cải thiện tình trạng thiếu liên kết trong sản xuất, đầu tư, tiếp cận thị trường, thông tin trao đổi, ... giữa các nông dân cà phê tại Ea Hiao thì vấn đề khuyến khích nông dân tham gia vào nhóm cùng sở thích là rất cần thiết. Bởi vì, họ sẽ nhận được rất nhiều lợi ích từ việc tự liên kết với nhau để:

- Có cơ hội học hỏi chia sẻ kinh nghiệm trong sản xuất cà phê bền vững
- Có thể giúp đỡ nhau trong quá trình sản xuất, mua, bán
- Có cùng mục tiêu chung để hướng đến sản xuất sản phẩm có chất lượng tốt
- Sản xuất cà phê theo một qui trình hướng dẫn chung nên tương đối đồng đều do đó đáp ứng được nhu cầu của nhà thu mua
- Cùng nhau tham gia nghiên cứu thị trường để thu nhập được nhiều ý kiến, thông tin, và cơ hội chia sẻ thông tin cũng tốt hơn
- Tạo nên sức mạnh cho tất cả các thành viên trong việc cạnh tranh trên thị trường

- Có thể hợp tác với nhau để thương lượng mua vật tư đầu vào cho sản xuất, khi mua với số lượng nhiều thì cơ hội để được giảm giá cũng cao hơn.
- Khi bán sản phẩm với số lượng lớn thì có thể thương lượng để tăng giá sản phẩm bán ra.

Mặt khác, cần phải tạo ra được mối liên kết giữa công ty thu mua xuất khẩu, với đại lý thu mua tại huyện, tại xã và nông dân tham gia chuỗi để có thể tăng cường thông tin về giá, yêu cầu chất lượng và số lượng để có giảm thiểu sự lệch lạc dữ liệu qua các tác nhân. Hơn nữa sự liên kết này còn có tác dụng tạo nên mối liên hệ lâu dài bền vững giữa các tác nhân để có thể có quyết định đúng trong sản xuất và kinh doanh.

7.2 Tập huấn kỹ thuật canh tác cho nông dân

Tập huấn về kỹ thuật canh tác cà phê bền vững nhằm giúp cho các thành viên trong nhóm nâng cao được kiến thức kỹ năng trong việc canh tác cà phê, từ đó sản xuất ra cà phê có chất lượng tốt hơn với giá thành sản xuất hợp lý hơn. Mặt khác, các lớp tập huấn cũng giúp cho thành viên của nhóm tiếp cận được với phương pháp quản lý tốt bằng cách ghi chép tất cả thông tin, vật tư đầu tư sản xuất và thu nhập từ hoạt động sản xuất vào sổ tay nông hộ (FFB) để có thể tính toán được thu chi từ sản xuất trong một năm và cũng có thể dựa trên số liệu này để tìm ra những đầu tư bất hợp lý cần cải thiện.

7.3 Mô hình canh tác đồng ruộng

Mô hình trình diễn về áp dụng phương pháp canh tác tốt trên vườn cà phê được thực hiện tại địa phương để giúp cho người nông dân, đặc biệt là nhóm nông dân tham gia chuỗi giá trị, có cơ hội áp dụng những kỹ thuật đã học vào thực tế đồng ruộng. Đồng thời, đây cũng là nơi để nông dân có thể học hỏi trao đổi kinh nghiệm thực tế với nhau từ những lớp học thực tế trên đồng ruộng, để từ đó họ áp dụng cùng kỹ thuật canh tác trên vườn cây của mình.

7.4 Tập huấn tiếp cận thị trường

Cả nông dân, người thu gom, đại lý thu mua tại xã cần được tham gia các lớp tập huấn về tiêu chuẩn chất lượng cà phê, phương pháp, công cụ đo lường chất lượng cà phê nhân, cung cấp các thông tin về thị trường cà phê trong tỉnh, trong nước và quốc tế. Các nhà thu mua cần được trang bị kiến thức về tiếp cận và khai thác thông tin ngành hàng, các yêu cầu về chất lượng của từng khách hàng, các khả năng rủi ro có thể xảy ra.

7.5 Cải thiện chuỗi thu mua

Cần thiết phải cải thiện lại chuỗi cung ứng cho gọn nhẹ hơn để người nông dân có thể bán cà phê trực tiếp cho đại lý tại xã, và đại lý này bán lại cho (đại lý) công ty thu mua tại huyện để xuất trực tiếp cho công ty thu mua xuất khẩu. Với cách tổ chức như vậy thì sự chênh lệch giá từ công ty thu mua xuất khẩu đến nông dân sẽ thấp hơn và tác nhân trong chuỗi sẽ có thêm lợi nhuận từ việc giao dịch này.

7.6 Áp dụng bộ quy tắc 4C

Như đã đề cập ở trên, hiện tại nông dân sản xuất cà phê không tuân theo bất kỳ một tiêu chuẩn nào cả nên sản phẩm làm ra khó có khả năng cạnh tranh trên thị trường, và không có cơ hội để giới thiệu sản phẩm cà phê với khách hàng nói chung và nhà thu mua xuất khẩu nói riêng. Do đó, khi áp dụng bộ nguyên tắc chung cho cộng đồng cà phê (4C) vào

chuỗi sẽ cải tạo nên được mối liên kết tương đối chặt giữa các tác nhân trong nhóm. Bởi vì: công ty xuất khẩu có khách hàng mua cà phê 4C với giá ổn định và sẵn sàng thưởng cho cà phê 4C đúng chất lượng, tiền thưởng này được phân bổ lại cho các tác nhân liên quan trong chuỗi và người nông dân trực tiếp làm ra hạt cà phê cũng được hưởng lợi từ nguồn này. Tuy nhiên, để làm được việc này đòi hỏi các tác nhân trong chuỗi phải tin tưởng lẫn nhau và cam kết thực hiện đúng những qui định đã đề ra.

7.7 Tạo mối liên kết 4N

Thực tế khi áp dụng 4C vào chuỗi đã tạo nên được mối liên kết giữa nhà thu mua với người sản xuất, nhưng để có thể vận hành chuỗi được tốt hơn thì sự giúp đỡ của các nhà khoa học về kỹ thuật là rất cần thiết để cải thiện những điểm yếu về kỹ thuật trong chuỗi. Tuy nhiên, không thể không đề cập đến vai trò của chính quyền địa phương trong việc hỗ trợ chuỗi, thông qua các chương trình tập huấn kỹ thuật, thông tin thị trường, cơ chế chính sách, ... Do đó, sự liên kết chặt chẽ của những thành phần này (4N) sẽ hỗ trợ rất nhiều có hoạt động chuỗi được ổn định và bền vững hơn.

8. Kết quả đạt được

Sau 2 năm áp dụng những can thiệp vào chuỗi giá trị cà phê này, đã cho những kết quả ban đầu tương đối khích lệ. Người sản xuất đã đạt được những lợi nhuận riêng cho mình thông qua phương pháp quản lý hợp lý trên đồng ruộng, thu hoạch và sơ chế sau thu hoạch. Nhà thu mua đã cải tiến nhiều trong khâu thu mua để mang lại lợi nhuận tốt hơn, nhà xuất khẩu đã có được khách hàng tiềm năng mua cà phê với giá ưu đãi hơn.

8.1 Giá trị gia tăng cho người sản xuất

- **Đầu tư hợp lý trong sản xuất**

Trong thực hiện CGTCP thì có rất nhiều cách để gia tăng giá trị, thu nhập cho từng tác nhân ở từng công đoạn chính của CGT. Với điều kiện thực tế của tác nhân sản xuất của CGT này thì việc điều chỉnh vật tư đầu tư, ổn định và nâng cao năng suất cà phê sẽ góp phần làm gia tăng giá trị của từng kg cà phê được sản xuất ra. Từ những hạn chế đã được chỉ ra cho thấy: khi điều chỉnh được lượng nước tưới hợp lý hơn thì chắc chắn sẽ giảm được chi phí tưới nước cho cà phê trong mùa khô. Cụ thể là năm 2006, lượng nước tưới trung bình là 760m³/ha/đợt và biến động từ 580 đến 883m³, điều này có thể nhận xét rằng, với điều kiện khí hậu của vùng Ea Hiao, tưới lượng nước 580m³ vẫn đủ cho cây cà phê sinh trưởng phát triển và cho năng suất ổn định.

Mức tưới	Năm 2006		Năm 2007		Năm 2008	
	m ³ /đợt	Số hộ	m ³ /đợt	Số hộ	m ³ /đợt	Số hộ
Mức rất cao	883	16	810	12	620	12
Mức cao	750	16	650	15	570	14
Mức vừa	580	10	530	15	520	16
Trung bình	760	-	653	-	565	-

Từ nhận định trên, và kết hợp với những kết quả nghiên cứu khoa học và định mức lượng nước tưới cho cà phê với kinh doanh, đã tập huấn và yêu cầu người sản xuất áp dụng

Rural Development Đắk Lắk - RDDL

nước tưới hợp lý cho cà phê để tiết kiệm chi phí trong sản xuất. Kết quả là trong năm 2007, lượng nước tưới cho 1 ha cà phê trên đợt trung bình là 653m³, ít hơn năm 2006 là 107m³, và trong năm 2008 lượng nước tưới tiếp tục giảm để đạt được mức tương đối phù hợp là 565m³, giảm 88m³ so với năm 2007 và khoản 200m³ so với năm 2006 (Bảng 1). Ở đây, chưa tính đến hiệu quả kinh tế, chỉ tính riêng hiệu quả về môi trường trong việc khai thác nguồn nước đã là một lợi ích lớn cho xã hội. Tính trung bình trong một mùa khô tưới 3,5 đợt/ha thì lượng nước tiết kiệm được không ít hơn 300m³, nếu con số này được nhân cho diện tích cà phê (19.214ha) của cả huyện Ea Hleo thì thật là lớn.

Bảng 2 : Lượng phân bón đầu tư trung bình cho 1 ha cà phê (kg)			
Loại phân	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008
Urê	1.000	600	550
S.A	400	200	200
Lân	300	700	700
Kali	300	500	500
Phân hữu cơ	1.000	3.000	5.000

Một vấn đề khác nữa, là người sản xuất đầu tư phân bón không hợp lý, không phải về số lượng mà vấn đề ở đây là chủng loại phân bón, do đó đã làm ảnh hưởng không những sinh trưởng phát triển cây cà phê mà cả về chất lượng cà phê nhân. Thực tế, tổng lượng phân bón khoáng (2.000kg) cho 1ha cà phê trong năm 2006 không khác biệt so với năm 2007 và 2008, nhưng năm 2006 cây cà phê được bón quá nhiều phân đạm (N), 1.400kg/ha), trong không chú ý đến vai trò của phân Kali và Lân, đặc biệt chỉ có vài hộ bón phân chuồng (Bảng 2). Vì vậy thật cần thiết giúp người sản xuất cải thiện tình hình sử dụng phân bón cho cây cà phê được tốt hơn. Từ năm 2007, và lặp lại vào năm 2008, tất cả nông dân tham gia chuỗi giá trị, và nông dân trong xã được tập huấn về quản lý phân bón cho cây cà phê và yêu cầu những người tham gia phải áp dụng những gì đã học vào sản xuất cà phê. Kết quả là lượng phân khoáng được sử dụng hợp lý hơn, đồng thời tăng cường lượng phân hữu cơ bón cho cà phê để cây sinh trưởng bền vững hơn, và chất lượng cà phê nhân tốt hơn.

- **Giá trị gia tăng từ năng suất cà phê**

Bảng 3: Hiệu quả kinh tế trung bình của 1 ha cà phê							
Năm	Chi phí đầu tư ('000 VNĐ)				Năng suất (kg/ha)	Tổng thu ('000 VNĐ)	Lãi ròng ('000 VNĐ)
	Nước	P.bón	Khác	Tổng			
2006	5.320	17.860	20.000	43.180	2.700	67.500	24.320
2007	4.570	18.340	20.000	42.910	3.000	75.000	32.090
2008	3.955	19.865	20.000	43.820	3.500	87.500	43.680

Ghi chú:

- Giá nước tưới, phân bón, công lao động và vật tư khác đều tính giống nhau qua các năm
- Giá cà phê nhân là 25.000 đ/kg

Từ những can thiệp kỹ thuật canh tác tốt vào quá trình sản xuất cà phê đã mang lại giá trị gia tăng đáng kể cho 1 ha cà phê. Cụ thể tổng mức đầu tư cho 1 ha cà phê/năm không có sự khác biệt có ý nghĩa, nhưng sự đầu tư hợp lý về kỹ thuật, vật tư đã giúp cho cây cà phê sinh trưởng phát triển tốt hơn, ổn định hơn, nên đã cải thiện được năng suất cà phê một cách đáng kể qua các năm, từ đó làm gia tăng thu nhập cho một đơn vị diện tích. Bảng 3 cho thấy tổng đầu tư qua các năm khoảng 43 triệu đồng/ha, nhưng năng suất cà phê năm 2008, ước tính cao hơn năm 2007 là 500 kg nhân/ha, và hơn năm 2006 là 800kg nhân/ha, với giá cà phê nhân được tính là 25.000 đồng/kg, thì mức lãi ròng/ha của năm 2006 chỉ là 24.320.000đ, năm 2007 là 32.090.000đ và năm 2008 là 43.680.000đ. Nếu cộng cả tiền thưởng 200đồng/1kg cà phê nhân do áp dụng tiêu chuẩn 4C vào quản lý sản xuất cà phê thì mức lãi ròng của 1 ha cà phê trong năm 2007 là 32.690.000đ, năm 2008 là 44.280.000đ/ha.

8.2 Giá trị gia tăng từ cho người thu mua

Trong năm 2007 tất cả các tác nhân tham gia CGTCP này được công nhận là thành viên của đơn vị 4C do công ty Dak Man, tất cả các tác nhân trong chuỗi đều phải thực hiện/áp dụng đúng tiêu chuẩn của bộ qui tắc chung cho cộng đồng cà phê (4C) vào thực tế sản xuất và thu mua cà phê, để có thể được hưởng lợi từ mức thưởng của khách hàng tiêu thụ cà phê theo tiêu chuẩn 4C này. Do đó, đại lý thu mua cà phê tại xã Ea Hiao và huyện Ea Hleo cũng là thành viên của đơn vị 4C và họ cũng được hưởng lợi từ hoạt động này.

Phân tích kinh doanh cà phê nhân của đại lý thu mua cà phê Hùng Vĩ tại huyện và mua cà phê trực tiếp của người sản xuất ở xã Ea Hiao cho thấy: mức lãi ròng trên 1.000kg cà phê nhân là không có chênh lệch giá so với trước đây (50.000đ), nhưng do cà phê nhân trong chuỗi có chất lượng tốt hơn và đúng tiêu chuẩn 4C nên sau khi sơ chế, bán được với giá cao hơn và có thêm 100.000đ gia tăng/tấn cà nhân. Mặt khác, là thành viên của đơn vị 4C nên đại lý này cũng được hưởng lợi thêm 150.000đ. Như vậy đại lý thu mua đã có thêm giá trị gia tăng là 300.000đ/tấn cà phê nhân.

Nếu tách riêng quá trình thu mua thành 2 công đoạn riêng biệt: (1) Đại lý mua ở tại cấp xã và (2) đại lý thu mua tại huyện thì các đại lý này hưởng lợi là 150.000đ/tấn cà phê nhân.

8.3 Giá trị gia tăng từ cho nhà xuất khẩu

Công ty thu mua xuất khẩu Dak Man tham gia vào CGTCP này có vai trò vừa là nhà thúc đẩy, vừa là nhà hỗ trợ cho các tác nhân cấp dưới trở thành thành viên của đơn vị 4C. Lợi ích của công ty trong chuỗi này không chỉ về mặt giá trị vật chất mà còn là trách nhiệm của công ty đóng góp cho sự phát triển bền vững của ngành cà phê Đắk Lắk. Tuy nhiên, công ty cũng có những lợi ích đáng kể (150.000 đồng/tấn nhân) từ việc chia sẻ khoản thưởng của khách hàng mua cà phê 4C, do công ty đã áp dụng bộ nguyên tắc chung cho cộng đồng cà phê (4C) vào công việc kinh doanh của công ty. Ngoài ra công ty còn có thêm được khoản lợi gia tăng từ nguồn cung cấp cà phê nhân ổn định từ các tác nhân trong chuỗi và nhà tiêu thụ tiềm năng về cà phê 4C.

8.4 Những giá trị gia tăng khác

- **Nâng cao nhận thức cho tác nhân**

Rất nhiều lợi ích đạt được khi tham gia hoạt động nhóm đề tiếp cận chuỗi giá trị, những lợi ích này có thể được nhìn nhận từ nhiều khía cạnh khác nhau như:

- Nâng cao nhận thức cho thành viên nhóm về vấn đề thị trường và tiếp cận với chuỗi giá trị
- Kiến thức về kỹ thuật canh tác cà phê bền vững được cải thiện một cách đáng kể
- Tiếp cận được với tiến bộ khoa học kỹ thuật canh tác tốt, chế biến tốt và bảo quản tốt do đó giảm được đầu tư và nâng cao được chất lượng cà phê nhân
- Quản lý vườn cà phê tốt hơn, ổn định hơn
- Quản lý tốt đầu vào đầu ra của vườn cà phê gia đình từ đó đề ra những giải pháp hạn chế và khắc phục những bất hợp lý, sai sót, nâng cao những điểm tốt trong quản lý canh tác
- Được công nhận là thành viên của chương trình cà phê 4C, nên nhận được nhiều lợi ích do chương trình mang lại
- Cà phê của các thành viên được công nhận theo tiêu chuẩn 4C, do đó được thị trường chấp nhận và bán được giá cao hơn

- **Mô hình liên kết 4 nhà**

CGTCP đang thực hiện tại xã Ea Hiao đang áp dụng theo mô hình có sự liên kết 4 nhà trong việc hỗ trợ nông dân DTTS cải thiện tình hình sản xuất nâng cao chất lượng cà phê và dần tiếp cận được với thông tin, thị trường cà phê trên địa bàn và trong nước. CGTCP này có sự đóng góp tích cực của chính quyền xã và huyện trong việc hỗ trợ chính sách, thông tin và cung cấp các lớp tập huấn về kỹ thuật và thị trường cho các tác nhân trong nhóm. Khuyến nông và các cơ quan khác, có vai trò như những nhà khoa học, đã kết hợp tư vấn tiến bộ kỹ thuật, kiến thức quản lý chuỗi và kinh doanh để thúc đẩy chuỗi vận hành tốt hơn từ khâu sản xuất đến khâu thu mua xuất khẩu.

- **Thúc đẩy phát triển cà phê bền vững**

Việc thực hiện CGTCP và áp dụng bộ nguyên tắc chung cho công đồng cà phê (4C) vào chuỗi đòi hỏi phải thực sự cải thiện các hạn chế trong canh tác, kinh doanh cà phê từ người sản xuất đến người thu mua xuất khẩu. Do đó, các kiến thức về canh tác tốt trên vườn cà phê, sơ chế bảo quản tốt sau thu hoạch và kinh doanh tốt đã được cung cấp hướng dẫn cho tất cả tác nhân trong chuỗi, nhằm nâng cao chất lượng ở từng công đoạn trong chuỗi. Mặt khác, việc áp dụng bộ tiêu chuẩn 4C vào CGTCP đã thúc đẩy thực hiện tốt các khía cạnh bền vững như kinh tế, xã hội và môi trường trong các tác nhân của chuỗi.

9. Những tồn tại

- Thành viên chưa có kiến thức, kinh nghiệm về hoạt động nhóm
- Lãnh đạo nhóm chưa có kinh nghiệm và kiến thức về quản lý nhóm
- Thành viên nhóm chủ yếu là đồng bào thiểu số, trình độ học thức và nhận thức còn thấp nên khả năng tiếp thu rất hạn chế
- Thành viên của nhóm chưa liên kết chặt chẽ thúc đẩy tất cả các hoạt động

- Tác nhân trong chuỗi chưa thật sự tin tưởng lẫn nhau nên không cung cấp đầy đủ thông tin giá, chất lượng, nhu cầu cà phê cho từng thành viên của chuỗi
- Sự liên kết dọc và ngang trong chuỗi còn yếu, đôi lúc còn rời rạc nên chưa đủ mạnh để thúc đẩy chuỗi hoạt động tốt.
- Hoạt động của nhóm còn phụ thuộc nhiều vào sự hỗ trợ kỹ thuật cũng như kinh phí từ bên ngoài nên chưa chủ động được và thiếu tính bền vững

10. Kết luận và đề nghị

• Kết luận

- Mô hình CGTCP ở Ea Hiao đã thực sự mang lại lợi ích thiết thực cho người sản xuất cà phê là DTTS thông qua việc đầu tư hợp lý để tăng năng suất cà phê và hưởng lợi giá trị gia tăng từ cà phê được sản xuất theo tiêu chuẩn 4C.
- Cải thiện được kiến thức, kỹ năng canh tác tốt cho người nông dân DTTS trong chuỗi
- Cung cấp kiến thức cơ bản về thị trường cho người nông dân DTTS
- Nâng cao nhận thức về tiêu chuẩn chất lượng cà phê cho người sản xuất và thu mua trong chuỗi
- Cải thiện kiến thức và kỹ năng kinh doanh cà phê của nhà thu mua
- Tất cả các tác nhân tham gia chuỗi đều có được lợi nhuận gia tăng từ hoạt động sản xuất – kinh doanh cà phê
- Lợi nhuận gia tăng được chia sẻ tương đối công bằng giữa các tác nhân trong chuỗi.
- Tạo cơ sở cho mối liên kết 4 nhà trong việc thúc đẩy sản xuất – kinh doanh cà phê bền vững

• Đề nghị

- Cần tiếp tục đào tạo, hỗ trợ để CGTCP hoạt động tốt hơn trong thời gian tới
- Soạn thảo tài liệu tập huấn về chuỗi giá trị/thị trường cà phê cho nông dân là người thiếu số
- Đào tạo người lãnh đạo có đủ kiến thức kỹ năng để quản lý và thúc đẩy chuỗi hoạt động độc lập sau này
- Tạo mối liên kết chặt giữa các tác nhân trong chuỗi để chia sẻ thông tin, nhu cầu và giá cà phê trên thị trường