

MỘT SỐ VẤN ĐỀ TRONG CHUỖI CUNG ỨNG RAU AN TOÀN Ở ĐÔ THỊ VIỆT NAM – KẾT QUẢ TỪ PHÂN TÍCH CHUỖI GIÁ TRỊ RAU TẠI ĐÀ NẴNG

Lê Thị Minh Hằng

Khoa Quản trị Kinh doanh, Đại học Kinh tế – Đại học Đà Nẵng

Email: hang.ltm@due.edu.vn

Ngày nhận: 10/4/2017

Ngày nhận bản sửa: 10/7/2018

Ngày duyệt đăng: 25/8/2018

Tóm tắt:

Thực phẩm an toàn là nỗi lo thường trực của mọi người dân Việt Nam. Những năm qua, Nhà nước có nhiều chính sách hỗ trợ phát triển chuỗi cung ứng rau an toàn, nhưng kết quả còn khiêm tốn. Trong nghiên cứu này, chúng tôi sử dụng kỹ thuật phân tích chuỗi giá trị do Tổ chức Phát triển Quốc tế của Anh (DFID) công bố năm 2008 (Making Markets Work Better for the Poor - M4P & DFID, 2008), để phân tích định tính và định lượng chuỗi cung ứng rau tại Đà Nẵng. Nghiên cứu đã mô tả được trạng thái chuỗi cung ứng rau ở Đà Nẵng; nhận diện và mô tả vai trò của các chủ thể trong chuỗi; nhận diện được thể yếu của nông hộ và vai trò quan trọng của hợp tác xã, tổ hợp tác, doanh nghiệp trong chuỗi rau an toàn; phân tích định lượng giá trị mà chuỗi cung ứng rau đem lại cho mỗi mắt xích và nhận diện được vấn đề cơ bản ngăn cản sự phát triển của chuỗi cung ứng rau an toàn, đó chính là giá trị mà các chủ thể nhận được trong chuỗi rau an toàn thấp hơn so với chuỗi rau thông thường.

Từ khóa: Đà Nẵng, chuỗi cung ứng, chuỗi giá trị, phân tích chuỗi giá trị, chuỗi giá trị rau an toàn, Việt Nam.

Some Issues in the Safe Vegetable Supply Chain in Vietnam: Results from Analysis of Vegetable Value Chain in Da Nang

Abstract:

Safe food is a constant worry of Vietnamese people. In recent years, the government has had various policies to support the development of safe vegetable production and distribution. However, up to now, the supply chain of safe vegetable (SV) still has some drawbacks in the market. In this study, we use the value chain analysis technique developed by the UK Department for International Development (DFID) to analyze qualitatively and quantitatively the supply chain of vegetables in Da Nang (M4P & DFID, 2008). The research describes the vegetable supply chain in Da Nang; identifies and describes the role of each actor in the vegetable supply chain; identifies the weakness of farm households and the important role of cooperatives, cooperative groups and enterprises in this supply chain; analyzes quantitatively the value that the supply chain provides for each actor. As a result, the key problem hindering the development of the SV supply chain is that the actors in this supply chain receive less value than the people do in the supply chain of normal vegetables.

Keywords: Danang, supply chain, value chain, value chain analysis, value chain of safe vegetables, Vietnam.

1. Giới thiệu

Một số nhà nghiên cứu trên thế giới đã khẳng định *phân tích chuỗi giá trị là kỹ thuật được sử dụng nhằm tìm kiếm giải pháp quản lý hiệu quả chuỗi cung ứng*. Chẳng hạn, trong công trình phân tích chuỗi cung ứng thịt đỏ tại Anh năm 2005, Taylor đã nhận định *“kết quả phân tích chuỗi giá trị là nền tảng giúp doanh nghiệp, nhà quản lý cải thiện hiệu quả và lợi thế cạnh tranh của chuỗi”* (Taylor, 2005). Hay trong một phân tích khác về chuỗi thực phẩm, Simons đã kết luận *“việc phân tích chuỗi giá trị có thể giúp một chuỗi cung ứng thực phẩm đáp ứng đúng nhu cầu khách hàng và giúp cải thiện hiệu quả cho chuỗi”* (Simons, 2006).

Tại Việt Nam, phát triển chuỗi cung ứng thực phẩm an toàn nói chung và rau an toàn nói riêng đang là mối quan tâm của toàn xã hội. Những năm qua, nhiều doanh nghiệp, địa phương,... đã đầu tư sản xuất rau an toàn nhưng họ gặp không ít khó khăn trong tiêu thụ. Vì sao trong khi người tiêu dùng mong muốn được sử dụng rau an toàn thì nhà sản xuất rau an toàn lại không tiêu thụ được sản phẩm? Vì sao trong khi các chủ thể trong chuỗi sản xuất, tiêu thụ rau thông thường có thể tồn tại, phát triển; thì nhiều chủ thể trong chuỗi sản xuất, tiêu thụ rau an toàn lại gặp khó khăn, phá sản? Khác biệt cơ bản giữa chuỗi cung ứng rau thường và rau an toàn là gì?

Trong nghiên cứu này, chúng tôi sử dụng phương pháp phân tích chuỗi giá trị của tổ chức DFID (M4P & DFID, 2008) để phân tích chuỗi giá trị rau tại Đà Nẵng, một đô thị loại 1 với sản xuất nông nghiệp chiếm 2% trong tổng sản phẩm quốc nội (GDP), trên 90% thực phẩm được nhập từ các tỉnh khác. Nghiên cứu của chúng tôi tập trung vào: (1) Sơ đồ hóa chuỗi giá trị, nhận diện vai trò, chức năng của từng thành phần trên chuỗi, (2) phân tích giá trị gia tăng của từng mắt xích trong chuỗi cung ứng rau tại Đà Nẵng, (3) so sánh chuỗi giá trị rau thường với rau an toàn, (4) nhận diện những vấn đề bất cập của chuỗi cung ứng rau an toàn tại Đà Nẵng.

2. Tổng quan lý luận

2.1. Chuỗi cung ứng nông sản thực phẩm

Chuỗi cung ứng là *tất cả các bộ phận liên quan trực tiếp hay gián tiếp tới việc đáp ứng nhu cầu của khách hàng* (Hugos, 2011). Chuỗi cung ứng thực phẩm có đặc điểm khác biệt với các chuỗi khác như: (1) có sự tham gia của nhiều loại tổ chức khác nhau như tổ chức nghiên cứu, tổ chức công nghiệp,

nông dân/trang trại sản xuất, hợp tác xã, thương lái, nhà sản xuất/chế biến, nhà vận tải, xuất nhập khẩu, bán sỉ, bán lẻ và khách hàng (Hsiao & Omta, 2006; Jaffee & cộng sự, 2010), (2) các đối tượng tham gia vào chuỗi thực phẩm gồm nhiều thành phần kinh tế như cá nhân, doanh nghiệp tư nhân, doanh nghiệp nhà nước, tổ chức chính quyền, hiệp hội đoàn thể, hợp tác xã, tổ chức lợi nhuận và phi lợi nhuận... liên quan tới nhiều Bộ ngành, nhiều cơ quan quản lý Nhà nước, và nhiều cơ quan quốc tế (Bachev, 2012), (3) số lượng trung gian trong chuỗi lớn (Sterling & cộng sự, 2013), (4) sản phẩm có tuổi thọ ngắn, sự khác biệt cao, hệ thống sản xuất không đồng nhất dẫn tới khó khăn trong việc truy xuất nguồn gốc và kiểm soát chất lượng (Hsiao, 2006).

2.2. Chuỗi cung ứng nông sản thực phẩm tại Việt Nam

Trên những nền tảng cơ bản của chuỗi cung ứng nông sản thực phẩm, chuỗi nông sản thực phẩm tại Việt Nam mang một số đặc trưng đặc biệt như: (1) số lượng chợ truyền thống và điểm bán nhỏ lẻ chiếm tỷ trọng lớn trong phân phối (Phạm & cộng sự, 2013; Nhung Tran & cộng sự, 2013); (2) Vai trò quản lý Nhà nước bị giảm sút do sự phân tán, nhỏ lẻ của sản xuất và phân phối (Nhung Tran & cộng sự, 2013; Wang & cộng sự, 2012). Bởi vậy, việc quản lý chất lượng vẫn là vấn đề nhức nhối đối với tất cả các đơn vị liên quan trong chuỗi. Các nghiên cứu đã đề xuất nhiều phương án khác nhau để giải quyết vấn đề này như thành lập các tổ chức sản xuất nông nghiệp (Moustier & cộng sự, 2010), tổ chức cho nông hộ hợp tác với doanh nghiệp sản xuất chuyên nghiệp và các viện nghiên cứu (Phạm & cộng sự, 2013).

2.3. Phân tích chuỗi giá trị nông sản thực phẩm

Phân tích chuỗi giá trị là kỹ thuật nhằm phân tích dòng vật chất, dòng thông tin, việc quản lý và kiểm soát trên toàn chuỗi (Taylor, 2005). Ấn phẩm *Making Value Chains Work Better for the Poor: A Toolbook for Practitioners of Value Chain Analysis* của tổ chức M4P & DFID (2008) đã mô tả chi tiết cách thức phân tích chuỗi giá trị chuỗi sản xuất nông nghiệp thông qua hai bước cơ bản:

Bước 1: Sơ đồ hóa chuỗi giá trị

Sơ đồ hóa chuỗi giá trị cho phép người nghiên cứu nhận diện hoạt động chính của chuỗi, thành phần tham gia chính trong chuỗi và vai trò của họ, nhận diện các dòng dịch chuyển trong chuỗi, sản lượng sản phẩm dịch chuyển trong chuỗi và số lượng chủ

thể tại mỗi mắt xích, nhận diện cách thức giá trị thay đổi trong chuỗi và các mối quan hệ trong chuỗi.

Bước 2: Phân tích định lượng chuỗi giá trị

Phân tích định lượng là phân tích chi tiết chi phí, lợi nhuận và giá trị gia tăng trên từng mắt xích. Đối với chuỗi nông sản thực phẩm, một trong những khó khăn khi thực hiện phân tích chuỗi giá trị là đa số nông dân không ghi chép và không có báo cáo tài chính, kế toán. Nhiều trường hợp không có dữ liệu trực tiếp, nhà nghiên cứu phải sử dụng một số thông tin khác để suy đoán ra chi phí, doanh thu... của nông dân. Tổ chức DFID đã lưu ý một số nội dung khi tiến hành phân tích định lượng chuỗi cung ứng nông sản thực phẩm (M4P & DFID, 2008). Một là, về *phân bổ chi phí cố định*, do trong chuỗi nông sản thực phẩm các chủ thể thường sản xuất, kinh doanh nhiều chủng loại hàng hóa khác nhau, chẳng hạn như nông dân sử dụng nông cụ cho cả việc trồng lúa và rau màu, điểm bán lẻ vừa bán rau vừa bán thịt... nên chi phí cố định sẽ được phân bổ một cách tương đối theo tỷ lệ của hàng hóa. Hai là, về *lợi nhuận và thu nhập*, nông dân và một số chủ thể trên chuỗi thường

không thuê lao động, họ làm việc với tinh thần “lấy công làm lời” vì vậy việc tính lợi nhuận sẽ gặp khó khăn do không bóc tách chính xác được chi phí nhân công. Do đó, thay vì phân tích lợi nhuận, có thể tập trung phân tích thu nhập của từng chủ thể. Ngoài ra, cần *lưu ý tới tổng thu nhập, tổng lợi nhuận* mà mỗi mắt xích thu được. Trong chuỗi nông sản thực phẩm, quy mô hàng hóa dịch chuyển trên mỗi mắt xích có thể khác nhau nhiều lần, dẫn tới có chủ thể có tỷ lệ lợi nhuận nhỏ nhưng tổng lợi nhuận lại rất lớn.

3. Phương pháp nghiên cứu

Chúng tôi đã sử dụng tiến trình và kỹ thuật cơ bản của tài liệu *Making Value Chains Work Better for the Poor: A Toolkit for Practitioners of Value Chain Analysis* (M4P & DFID, 2008) với cả dữ liệu thứ cấp và sơ cấp. Dữ liệu thứ cấp được thu thập từ Sở Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, Sở Công thương, Phòng Nông nghiệp huyện Hòa Vang, Liên minh hợp tác xã, công ty cổ phần Pinka và cơ sở sản xuất rau an toàn Tâm An Farm. Dữ liệu sơ cấp được thu thập từ tháng 6 tới tháng 12 năm 2016 bằng bảng

Bảng 1: Các thành phần chính và hoạt động của họ trên chuỗi rau sản xuất tại Đà Nẵng

	Cung ứng vật tư nông nghiệp	Trồng trọt	Thu gom	Bán sỉ	Bán lẻ
Chuỗi cung ứng rau thường					
Thành phần tham gia	Đại lý Cửa hàng bán lẻ Cán bộ, nhân viên ngành nông nghiệp	Doanh nghiệp sản xuất, hợp tác xã, tổ hợp tác Nông dân	Hợp tác xã, tổ hợp tác Thương lái Doanh nghiệp sản xuất	Người bán sỉ	Tiểu thương tại chợ Nông hộ bán tại chợ Cửa hàng bán lẻ, siêu thị mini, doanh nghiệp kinh doanh thực phẩm
Hoạt động chính	Bán vật tư nông nghiệp Tư vấn lựa chọn vật tư nông nghiệp	Trồng trọt Chăm sóc Thu hoạch Bán sỉ Bán lẻ	Thu mua Sơ chế Vận chuyển	Thu mua Bảo quản Bán sỉ	Thu mua Bảo quản Sơ chế Bán lẻ
Chuỗi cung ứng rau an toàn					
Thành phần tham gia	Đại lý Cửa hàng bán lẻ Cán bộ, nhân viên ngành nông nghiệp	Doanh nghiệp sản xuất Nông hộ (xã) viên hợp tác xã	Hợp tác xã, tổ hợp tác, doanh nghiệp sản xuất		Cửa hàng bán lẻ, siêu thị mini
Hoạt động chính	Bán vật tư nông nghiệp Tư vấn lựa chọn vật tư nông nghiệp	Trồng trọt Chăm sóc Thu hoạch Bán sỉ Bán lẻ	Thu mua Sơ chế, bao gói, dán nhãn Vận chuyển		Thu mua Bảo quản Sơ chế, đóng gói, dán nhãn Bán lẻ

Bảng 2: Sự dịch chuyển về sản lượng rau sản xuất tại Đà Nẵng trên chuỗi

Cung ứng vật tư nông nghiệp	Trồng trọt	Thu gom	Bán sỉ	Bán lẻ
Đại lý Cửa hàng bán lẻ Cán bộ, nhân viên ngành nông nghiệp	Hợp tác xã 2,89%	Hợp tác xã 25% Thương lái 75%	Bán sỉ	Cửa hàng bán lẻ, siêu thị mini Bán lẻ tại chợ/Doanh nghiệp kinh doanh thực phẩm
	Tổ hợp tác 0,58%	Nông hộ 20% Thương lái 80%	Bán sỉ	Bán lẻ tại chợ
	Doanh nghiệp 3,52%	Doanh nghiệp 25% Thương lái 75%	Bán sỉ	Cửa hàng bán lẻ, siêu thị mini Bán lẻ tại chợ/Doanh nghiệp kinh doanh thực phẩm
	Nông hộ 93,1%	Nông hộ 20% Thương lái 80%	Bán sỉ	Bán lẻ tại chợ/Doanh nghiệp kinh doanh thực phẩm

Ghi chú: Rau an toàn: chữ in đậm.

câu hỏi thông qua điều tra trực tiếp 200 hộ nông dân sản xuất rau tại Hòa Vang, 200 tiểu thương bán lẻ tại chợ, 12 thương lái và 20 tiểu thương bán sỉ tại chợ đầu mối Hòa Cường. Nghiên cứu còn thực hiện thu thập dữ liệu thông qua phương pháp phỏng vấn chuyên gia, với chuyên gia được lựa chọn là cán bộ nông nghiệp cấp xã, huyện, kỹ sư nông nghiệp, cán bộ hợp tác xã nông nghiệp, ban quản trị của hội nông dân...

Theo M4P & DFID (2008), sau khi thu thập dữ liệu từ bảng câu hỏi, tính các giá trị thống kê, chúng tôi tiến hành kiểm định tính hiệu lực của dữ liệu bằng phương pháp chuyên gia. Hai buổi phỏng vấn nhóm với 1 nhóm chuyên gia về sản xuất và 1 nhóm chuyên gia về phân phối rau đã được thực hiện để yêu cầu chuyên gia thảo luận về bộ dữ liệu thu thập được. Kết quả phỏng vấn nhóm giúp loại bỏ các dữ liệu không điển hình cũng như lý giải những dữ liệu có sự sai biệt lớn.

4. Chuỗi giá trị rau tại Đà Nẵng

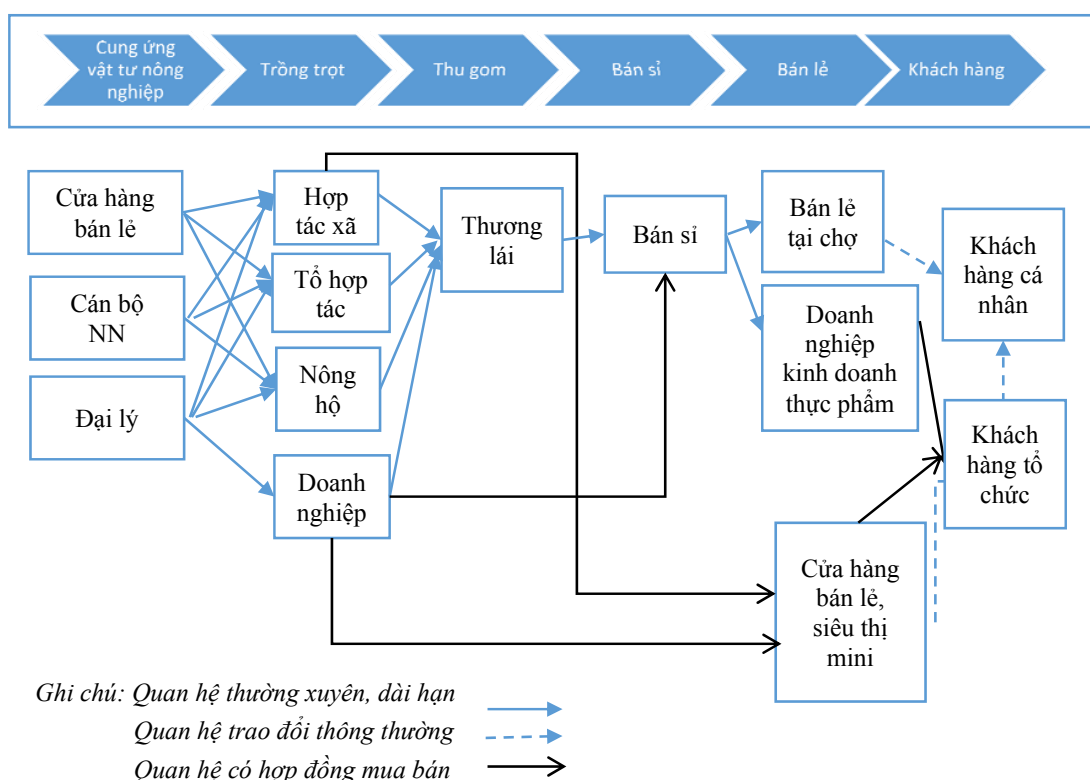
4.1. Sơ đồ hóa chuỗi giá trị

Sơ đồ mô tả chuỗi (Bảng 1) cho thấy tại mắt xích cung cấp vật tư nông nghiệp, không có sự tham gia của đơn vị sản xuất. Điều này làm gia tăng vật tư nông nghiệp giả, kém chất lượng, không rõ nguồn gốc trên chuỗi. Mắt xích này cũng vắng bóng vai

trò của hợp tác xã. Việc không cung cấp được vật tư nông nghiệp đầu vào có chất lượng hay giá cạnh tranh đã làm lu mờ vai trò của hợp tác xã và ảnh hưởng tới quyền lực của hợp tác xã đối với nông hộ trong những công đoạn tiếp theo.

Trong chuỗi rau an toàn, tại công đoạn trồng trọt không có sự tham gia của nông hộ. Nông hộ không có khả năng làm thủ tục đăng ký chứng nhận chất lượng, hay thương hiệu, nhãn hiệu cho sản phẩm. Do đó, để được công nhận là rau an toàn, nông hộ phải tham gia vào hợp tác xã hay tổ hợp tác. Chuỗi phân phối rau an toàn ngắn hơn chuỗi rau thường do không có sự xuất hiện của thương lái và người bán sỉ, thay vào đó là vai trò của doanh nghiệp, hợp tác xã hoặc tổ hợp tác. Hợp tác xã và tổ hợp tác đóng vai trò chính trong công đoạn sơ chế, đóng gói, dán nhãn cho sản phẩm. So với chuỗi rau thường, chuỗi rau an toàn xuất hiện vai trò quan trọng của hợp tác xã và tổ hợp tác. Vì vậy, để nông hộ có thể tham gia vào chuỗi rau an toàn, để chuỗi rau an toàn phát triển thì phải phát triển hợp tác xã, tổ hợp tác. Tuy nhiên, dữ liệu Bảng 2 cho thấy, hợp tác xã hay tổ hợp tác chỉ tiêu thụ được 20-25% sản lượng làm ra, số còn lại bán cho thương lái. Đây chính là lý do tại sao thương lái có quyền lực lớn hơn hợp tác xã trên thị trường. Dữ liệu cũng lý giải tại sao nông hộ không mặn mà với hợp tác xã và tại sao hợp tác xã khó

Hình 1: Hình mô tả quan hệ giữa các chủ thể trong chuỗi cung ứng rau tại Đà Nẵng



quản lý, lãnh đạo được nông hộ.

Với sơ đồ mô tả sự dịch chuyển sản lượng (Bảng 2), sản lượng rau an toàn chiếm tỷ trọng nhỏ 6,5% trong tổng khối lượng rau sản xuất tại Đà Nẵng. Mặc dù khối lượng rau an toàn nhỏ, nhưng lượng rau này vẫn chưa được phân phối hoàn toàn là rau an toàn. $\frac{3}{4}$ lượng rau an toàn được bán cho thương lái hoặc bán ra chợ sỉ với giá và hình thức của rau thường. Do đó, nếu tính tại mắt xích bán lẻ, tỷ lệ rau an toàn bán cho người tiêu dùng chỉ chiếm 1,6% sản lượng

rau sản xuất tại Đà Nẵng và chiếm 0,25% sản lượng rau tiêu thụ của Đà Nẵng. Trong khi người tiêu dùng có nhu cầu tiêu thụ rau an toàn thì người sản xuất chỉ có thể bán được $\frac{1}{4}$ sản lượng rau an toàn tới người tiêu dùng.

Bảng 2 cho thấy thương lái và người bán sỉ chiếm tỷ trọng giao dịch lớn. Như vậy, quyền lực trong phân phối thuộc về thương lái và người bán sỉ. Điều này lý giải tại sao tại thương lái hoặc người bán sỉ thường đóng vai trò “ép giá nông dân”, luôn là người

Bảng 3: Tổng hợp chi phí sản xuất

Chỉ tiêu	Nông hộ rau an toàn	Nông hộ rau thường	Doanh nghiệp rau an toàn	Nông hộ rau an toàn	Nông hộ rau thường	Doanh nghiệp rau an toàn
	(1.000 đồng/0,5 ha/tháng)			(1000 đồng/kg)		
I. Chi phí sản xuất	1.802	2.256	4.102	2,897	2,590	4,395
1 Giống	127	127	135	0,205	0,146	0,145
2 Làm đất	137	110	0	0,220	0,126	0
3 Thuốc bảo vệ thực vật	67	87	50	0,108	0,1	0,054
4 Giàn, lưới, bạt	160	0	167	0,257	0	0,179
5 Nhân công			3.000	0	0	3,214
6 Điện, nước	68	68	150	0,110	0,79	0,161
7 Phân bón	1.242	1.863	350	1,997	2,139	0,375
8 Khấu hao TSCD	0	0	250	0	0	0,268
II Sản lượng (kg)	622	871	933	1	1	1

Bảng 4: Bảng tính chi phí của các chủ thể tham gia vào chuỗi cung ứng rau*Đơn vị tính: 1000 VND/kg*

Khoản mục/chủ thể	Hợp tác xã	Doanh nghiệp	Thương lái	Bán sỉ	Bán lẻ tại chợ	Cửa hàng bán lẻ
Chi phí cố định	0	0	0	0	0	1,222
Giá mua vào	7			7	8,5	13
Chi phí biến đổi	3,55	2,4	0,4	0,45	1,45	1,3
Chi phí hao hụt	0,7			0,35	0,85	
Sơ chế, đóng gói	0,8					1,3
Bao bì	1,4	1,4				
Vận chuyển	0,65	1	0,4		0,5	
Phí chợ				0,1	0,1	
Tổng chi phí	3,55	2,4	0,4	0,45	1,45	2,522

quyết định giá trên thị trường.

Do tỷ trọng lớn các thành viên trên chuỗi là những chủ thể sản xuất, kinh doanh nhỏ lẻ, không có đăng kí kinh doanh nên quan hệ giữa họ thường là quan hệ trao đổi thường xuyên, lâu dài nhưng không có hợp đồng mua bán, không có ràng buộc về mặt pháp lý hay các ràng buộc liên quan tới cam kết về giá, chất lượng và sản lượng (Hình 1). Vì vậy, khi mua phải vật tư nông nghiệp kém chất lượng, nông dân chịu hoàn toàn thiệt hại mà không được nhà cung cấp bồi thường hay chịu trách nhiệm. Trong quan hệ trao đổi, do không có hợp đồng mua bán, nên nhà sản xuất (bao gồm cả nông hộ, hợp tác xã, tổ hợp tác) với thương lái, người bán sỉ không có cam kết về sản lượng, giá cả và chất lượng. Điều này dẫn tới việc tự phát trong sản xuất, nhà sản xuất tự quyết định công suất sản xuất mà không theo nhu cầu đặt hàng của thị trường, dẫn tới mất cân bằng cung cầu, dẫn tới việc giải cứu nông sản thường xuyên diễn ra. Đặc biệt, việc không có cam kết dài hạn về chất lượng đã gây ra những khó khăn trong phát triển chuỗi rau an toàn. Cả nhà sản xuất và trung gian phân phối đều không đặt niềm tin với nhau về chất lượng sản phẩm.

Trên chuỗi cung ứng rau tại Đà Nẵng xuất hiện 2 doanh nghiệp sản xuất rau an toàn, tuy nhiên với sản lượng nhỏ, 365 tấn/năm chiếm 3,6% sản lượng rau sản xuất tại Đà Nẵng và 0,05% sản lượng tiêu thụ, 2 doanh nghiệp này hầu như không có quyền lực trên chuỗi, cho nên quan hệ của họ với thương lái và người bán sỉ tương tự như quan hệ của nông hộ, và họ cũng không thể thiết lập được quan hệ với các chuỗi phân phối lớn như Coopmark, Lotte, BigC...

4.2. Phân tích định lượng chuỗi giá trị rau tại Đà Nẵng

Tại công đoạn sản xuất, hai chủ thể tham gia trực tiếp vào sản xuất là nông hộ và doanh nghiệp. Mặc dù có hợp tác xã, nhưng hợp tác xã chỉ thực hiện công đoạn sơ chế và phân phối, việc sản xuất do nông hộ, xã viên của hợp tác xã, trực tiếp sản xuất. Tại Đà Nẵng, nông hộ canh tác rau màu trên diện tích nhỏ, từ 0,5-1 ha/hộ. Nông hộ thường sản xuất rau kết hợp với các sản phẩm nông nghiệp khác như lúa, hay chăn nuôi...Nông hộ sử dụng nguồn lực lao động hiện có, không thuê nhân công, thời gian làm việc trong ngày ngắn, từ 2-4 tiếng/ngày vào lúc sáng sớm hoặc chiều tối. Trong giai đoạn làm đất, nông hộ thường sử dụng một số dịch vụ thuê ngoài, như dịch vụ cày đất, với chi phí 400.000 đồng/ha (Theo dữ liệu điều tra). Cơ sở hạ tầng cho sản xuất nông nghiệp tại Đà Nẵng khá tốt, điện nước được kéo tới tận ruộng, đường giao thông được bê tông hóa, thuận lợi cho việc sản xuất và vận chuyển. Từ việc điều tra 200 nông hộ kết hợp với phương pháp chuyên gia, chúng tôi tính được chi phí sản xuất rau trong Bảng 3.

Đối với doanh nghiệp, khác với nông dân, để đầu tư sản xuất rau an toàn, doanh nghiệp phải đầu tư hệ thống tưới nhỏ giọt, bạt, lưới, một số máy nông cụ, với tổng vốn đầu tư khoảng 100 triệu đồng/1 ha với thời gian khấu hao là 10 năm. Về chi phí nhân công, nông hộ sử dụng lao động nhân rỗi của gia đình, 100% mẫu điều tra đều không thuê lao động, trong khi đó doanh nghiệp phải thuê lao động với định mức 2 lao động/ha với mức lương 3 triệu đồng (VND)/tháng/lao động.

Dữ liệu Bảng 3 cho thấy chi phí sản xuất rau thường lớn hơn rau an toàn, do việc sử dụng nhiều hóa chất và phân bón, nhưng đem lại năng suất cao hơn, nên bình quân chi phí sản xuất 1kg rau an toàn lớn hơn chi phí sản xuất 1kg rau thường, nhưng sự

Bảng 5: Bảng tính chuỗi giá trị*Đơn vị tính: VNĐ*

Kênh 1: nông dân – thương lái – bán lẻ (rau thường)								
Chủ thể	Chi phí đơn vị (VNĐ/kg)			Giá bán	Lợi nhuận		Giá bán	
	Chi phí	Chi phí gia tăng	% chi phí gia tăng		Lợi nhuận	% ln	Cầu thành giá bán	% cầu thành vào giá
Nông dân	2.590	2.590	68,34	6.500	3.910	47,62	6.500	54,17
Thương lái	6.500	400	10,55	8.500	1.600	19,49	2.000	16,67
Bán lẻ	8.500	800	21,11	12.000	2.700	32,89	3.500	29,17
Tổng		3.790	100,00		8.210	100,00	12.000	100,00
Kênh 2: nông dân – thương lái – bán sỉ – bán lẻ (rau thường)								
Chủ thể	Chi phí đơn vị (VNĐ/kg)			Giá bán	Lợi nhuận		Giá bán	
	Chi phí	Chi phí gia tăng	% chi phí gia tăng		Lợi nhuận	%ln	Cầu thành giá bán	% cầu thành vào giá
Nông dân	2.590	2.590	61,09	6.500	3.910	50,39	6.500	54,17
Thương lái	6.500	400	9,43	7.500	600	7,73	1.000	8,33
Bán sỉ	7.500	450	10,61	8.500	550	7,09	1.000	8,33
Bán lẻ	8.500	800	18,87	12.000	2.700	34,79	3.500	29,17
Tổng		4.240	100,00		7.760	100,00	12.000	100,00
Kênh 3: Nông dân – hợp tác xã – bán lẻ (rau an toàn)								
Chủ thể	Chi phí đơn vị (VNĐ/kg)			Giá bán	Lợi nhuận		Giá bán	
	Chi phí	Chi phí gia tăng	% chi phí gia tăng		Lợi nhuận	%ln	Cầu thành giá bán	% cầu thành vào giá
Nông dân	2.897	2.897	32,30	6.500	3.603	27,65	6.500	29,55
Hợp tác xã	6.500	3.550	39,58	13.000	2.950	22,64	6.500	29,55
Bán lẻ	13.000	2.522	28,12	22.000	6.478	49,71	9.000	40,91
Tổng		8.969	100,00		13.031	100,00	22.000	100,00
Kênh 4: Doanh nghiệp – bán sỉ – bán lẻ (rau thường)								
Chủ thể	Chi phí đơn vị (VNĐ/kg)			Giá bán	Lợi nhuận		Giá bán	
	Chi phí	Chi phí gia tăng	% chi phí gia tăng		Lợi nhuận	%ln	Cầu thành giá bán	% cầu thành vào giá
Doanh nghiệp	4.395	4.395	78,55	7.000	2.605	40,67	7.000	58,33
Bán sỉ	7.000	400	7,15	8.500	1.100	17,17	1.500	12,50
Bán lẻ	8.500	800	14,30	12.000	2.700	42,15	3.500	29,17
Tổng		5.595	100,00		6.405	100,00	12.000	100,00
Kênh 5: doanh nghiệp-bán lẻ RAT								
Chủ thể	Chi phí đơn vị (VNĐ/kg)			Giá bán	Lợi nhuận		Giá bán	
	Chi phí	Chi phí gia tăng	% chi phí gia tăng		Lợi nhuận	%ln	Cầu thành giá bán	% cầu thành vào giá
Doanh nghiệp	6.795	6.795	72,93	13.000	6.205	48,93	13.000	59,09
Bán lẻ	13.000	2.522	27,07	22.000	6.478	51,07	9.000	40,91
Tổng		9.317	100,00		12,683	100,00	22.000	100,00

chênh lệch là không đáng kể. Chi phí sản xuất của doanh nghiệp cao hơn nông hộ do doanh nghiệp phải đầu tư tài sản cố định, chi phí điện nước của doanh nghiệp cũng cao hơn nông hộ, do nông hộ được hưởng một số ưu đãi và đặc biệt doanh nghiệp phải trả thêm chi phí nhân công.

Chúng tôi cũng tiến hành phương pháp thu thập và xử lý dữ liệu tương tự để tính chi phí cho mọi công đoạn khác của chuỗi (Bảng 4). Trung gian bán sỉ và bán lẻ tại chợ hầu như không đầu tư cơ sở hạ tầng, không thuê lao động, không có các hoạt động marketing. Trong khi đó, các cửa hàng bán lẻ thực

Bảng 6: Bảng tính phân phối lợi nhuận trên toàn chuỗi

Kênh	Loại rau	Giá bán	Tổng chi phí	Lợi nhuận	Phân chia lợi nhuận						% lợi nhuận					
					Nông hộ	Hợp tác xã	Doanh nghiệp	Thương lái	Bán sỉ	Bán lẻ	Nông hộ	Hợp tác xã	Doanh nghiệp	Thương lái	Bán sỉ	Bán lẻ
1	Rau thường	12.000	3.790	8.210	3.910			1.600		2.700	47,62			19,49	0,00	32,89
2	Rau thường	12.000	4.240	7.760	3.910			600	550	2.700	50,39			7,73	7,09	34,79
3	Rau an toàn	22.000	8.969	13.031	3.603	2.950				6.478	27,65	22,64				49,71
4	Rau thường	12.000	5.595	6.405			2.605	1.100		2.700			40,67	17,17		42,15
5	Rau an toàn	22.000	9.317	12.683			6.205			6.478			48,93	0,00		51,07

phẩm an toàn thường đầu tư trang thiết bị hiện đại với mức đầu tư trung bình 80 triệu VNĐ khấu hao trong 10 năm. Cửa hàng thường nằm ở những con đường trung tâm có vị trí giao thông thuận tiện, chi phí thuê mặt bằng khoảng 7 triệu VNĐ/cửa hàng 10m². Chủ cửa hàng phải thuê 2 nhân viên cho 2 ca làm việc trong ngày với chi phí 4 triệu VNĐ/tháng. Và đa số các cửa hàng bán lẻ có sử dụng marketing online để hỗ trợ việc bán với chi phí trung bình 3 triệu VNĐ/tháng. Tuy nhiên, tất cả các cửa hàng đều bán nhiều loại thực phẩm khác ngoài rau như thịt, cá, sữa, thực phẩm đã qua chế biến..., tỷ trọng doanh thu đem lại từ rau chiếm trung bình 20% (Theo dữ liệu điều tra).

Với các chi phí tính được như Bảng 4, áp dụng phương pháp phân tích của DFID (M4P & DFID, 2008), chúng tôi tính được cấu trúc chuỗi giá trị rau sản xuất tại Đà Nẵng (Bảng 5) và phân phối lợi nhuận trên chuỗi (Bảng 6)

Theo DFID & M4P (2008), chuỗi cung ứng nông sản thực phẩm có sự khác biệt lớn về khối lượng hàng hóa dịch chuyển giữa các mắt xích, các kênh. Do đó, cần quan tâm tới tổng thu nhập của các mắt

xích. Dữ liệu điều tra cho thấy quy mô sản xuất và kinh doanh của các chủ thể rất khác nhau; vì vậy, chúng tôi tính thu nhập bình quân của các chủ thể tại ngưỡng sản lượng lớn nhất và nhỏ nhất theo dữ liệu thu thập được.

Dữ liệu Bảng 7 cho thấy trên toàn chuỗi, thu nhập của nông hộ là thấp nhất, mặc dù tỷ lệ lợi nhuận/đơn vị của nông hộ không quá thấp trong tương quan với các mắt xích khác, nhưng do sản lượng sản xuất nhỏ, chủ yếu từ 0,5-1 ha nên thu nhập của nông hộ nhỏ. Thu nhập của doanh nghiệp là cao nhất, do doanh nghiệp sản xuất sản lượng lớn. Tuy nhiên, so với tương quan những ngành nghề, lĩnh vực khác thì việc đầu tư vào sản xuất nông nghiệp với nhiều khó khăn, thách thức, việc thu nhập 20 tới 35 triệu VNĐ/tháng là quá nhỏ so với các nỗ lực của doanh nhân. Đây có lẽ là lý do trong những năm qua, mặc dù Chính phủ, chính quyền địa phương đã có nhiều ưu đãi cho khu vực nông nghiệp, nhưng cho tới hiện nay, thành phố Đà Nẵng cũng mới chỉ có 2 doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực sản xuất rau an toàn. Số lượng này là quá ít so với tiềm năng và nhu cầu thị trường, cũng như quá ít so với sự phát triển

Bảng 7: Bảng tính thu nhập bình quân (đồng/tháng)

Chủ thể	Loại rau/kênh	Ln/kg	Min		Max	
			Sản lượng	Tổng thu nhập	Sản lượng	Tổng thu nhập
Nông dân	Thường/1,2	3.910	871	3.405.986	1.742	6.811.972
	An toàn/3	3.603	622	2.242.176	1.244	4.484.352
Hợp tác xã	An toàn/3	2.950	1,500	4.425.000	3.000	8.850.000
Doanh nghiệp	Thường/4	2.605	4,100	10.681.964	6.333	16.500.595
	An toàn/5	6.205	1500	9.308.036	3.000	18.616.071
	Tổng		5.600	19.990.000	9.333	35.116.667
Thương lái	Thường/1	1.600	6.000	9.600.000	30.000	48.000.000
	Thường/2	600	6.000	3.600.000	30.000	18.000.000
	Thường/4	1.100	6.000	6.600.000	30.000	33.000.000
Bán sỉ	Thường/2	550	30.000	16.500.000	90.000	49.500.000
Bán lẻ	Thường/1,2,4	2.700	1.500	4.050.000	6.000	16.200.000
	An toàn/3,5	6.478	600	3.886.667	1.500	9.716.667

của doanh nghiệp nói chung.

Trên phần phân phối, thu nhập của các chủ thể khá lớn, phản ánh đúng bản chất của chuỗi nông sản thực phẩm Việt Nam. Và đặc biệt là thu nhập của tiểu thương bán lẻ rau thường lớn hơn chủ thể kinh doanh rau an toàn do sản lượng bán rau an toàn của các điểm bán thường nhỏ, chi phí đầu tư và chi phí bán hàng lớn. Một cách tổng thể, tổng chi phí sản xuất và cung ứng rau an toàn tới tay người tiêu dùng gấp 2 lần so với rau thường, nhưng chi phí sản xuất rau an toàn không tăng đáng kể so với rau thường (Bảng 3). Tổng chi phí cung ứng rau an toàn tăng là do trong chuỗi phát sinh thêm công đoạn sơ chế, đóng gói và trong giai đoạn phân phối rau an toàn phát sinh chi phí marketing, bán hàng. Như vậy, nghĩa là *người tiêu dùng đang phải trả chi phí gấp 1,8 lần khi mua rau an toàn nhưng đa phần sự chênh lệch giá giữa rau an toàn và rau thường trả cho các chi phí không liên quan tới sản xuất*. Đây chính là mấu chốt quan trọng của vấn đề, lý giải vì sao chuỗi rau an toàn khó phát triển. *Thứ nhất*, mặc dù giá bán rau an toàn tăng khoảng 1,8 lần so với rau thường nhưng giá trị mà chuỗi rau an toàn đem lại cho các chủ thể trên chuỗi lại nhỏ hơn giá trị mà chuỗi rau thường đem lại cho các chủ thể. Đây chính là nguyên nhân giải thích cho vấn đề tại sao các chủ thể kinh doanh không mặn mà với sản xuất và phân phối rau an toàn, tại sao các chủ thể trong chuỗi rau thường thì phát triển tốt trong khi nhiều chủ thể tham gia vào chuỗi rau an toàn thì phá sản. *Thứ hai*, tại sao người tiêu dùng có nhu cầu tiêu thụ rau an toàn nhưng lại không mặn mà với các điểm bán rau an toàn. Người tiêu dùng không mua rau an toàn không đơn thuần vì giá cao, mà có thể là sự chênh lệch giá không tương xứng với sự chênh lệch về giá trị. Để tạo cảm giác rau an toàn, các điểm bán lẻ đều đầu tư vào hoạt động marketing như xây dựng thương hiệu, quan tâm đến đóng gói, bao bì, đầu tư điểm bán lẻ hiện đại... Tất cả những giải pháp đó làm phát sinh chi phí nhưng chưa đủ để ra tạo ra giá trị cốt lõi mà khách hàng mong đợi khi mua rau an toàn đó chính là sự an toàn hay chất lượng thực sự của sản phẩm.

5. Kết luận và hàm ý chính sách

Với kỹ thuật phân tích chuỗi giá trị, nghiên cứu này đã lý giải được nguyên nhân sâu xa của một số vấn đề bất cập trong chuỗi cung ứng rau tại đô thị như: lý do của sự lộn xộn trong thị trường cung ứng vật tư nông nghiệp, giải thích được vì sao thương

lái, người bán sỉ có khả năng thống lĩnh thị trường, vì sao hợp tác xã có thể đem lại lợi ích cho nông hộ nhưng thực tế thì hợp tác xã không phát huy được vai trò của mình, vì sao hợp tác xã, doanh nghiệp và nông hộ có quyền lực nhỏ trên chuỗi cung ứng rau.

Nghiên cứu cũng đã chỉ ra được hai nguyên nhân cơ bản dẫn tới việc khó phát triển và duy trì chuỗi cung ứng rau an toàn tại Đà Nẵng nói riêng và tại Việt Nam nói chung. Chuỗi cung ứng rau an toàn mặc dù ngắn hơn nhưng lại phát sinh thêm một số hành động liên quan tới hoạt động sơ chế, đóng gói, điều này làm chi phí của chuỗi rau an toàn tăng hơn chi phí chuỗi rau thường 80%. Cùng với việc hình thành các cửa hàng bán lẻ hiện đại đã làm chi phí bán rau an toàn tăng thêm 40% so với chuỗi rau thường. Như vậy, mặc dù giá bán 1kg rau an toàn cao hơn rau thường 1,8 lần nhưng lợi nhuận tăng thêm đem lại cho các chủ thể trên chuỗi rau an toàn là không đáng kể.

Ngoài ra, với giá bán cao gần gấp đôi, nhưng giá trị gia tăng mà người tiêu dùng nhận được khi mua rau an toàn là chưa tương xứng. Các chủ thể trong chuỗi rau an toàn chủ yếu sử dụng các biện pháp marketing để tạo sự khác biệt giữa rau an toàn và rau thường. Điều này chưa đem lại giá trị cốt lõi mà người tiêu dùng rau an toàn mong đợi. Do đó, sản lượng của chuỗi rau an toàn thường nhỏ, dẫn tới tổng thu nhập của các chủ thể tham gia chuỗi cung ứng rau an toàn nhỏ hơn nhiều so với thu nhập của các chủ thể trên chuỗi cung ứng rau thường. Đây chính là lý do ngăn cản sự phát triển của chuỗi cung ứng rau an toàn.

Mặc dù nghiên cứu của chúng tôi mới dừng lại ở việc nghiên cứu chuỗi cung ứng rau tại Đà Nẵng, một phạm vi địa lý nhỏ, và việc thu thập dữ liệu trong chuỗi gặp nhiều khó khăn, sai số của dữ liệu lớn, nhưng đây là lần đầu tiên tại Việt Nam có một nghiên cứu phân tích chi tiết chuỗi giá trị rau, so sánh chuỗi giá trị rau an toàn với chuỗi rau thường. Những kết quả nghiên cứu trên sẽ là những đóng góp đáng tin cậy cho những nhà hoạch định chính sách trong việc đưa ra chính sách thích hợp để phát triển chuỗi rau an toàn nói riêng, chuỗi thực phẩm an toàn nói chung cho các đô thị ở Việt Nam. Nghiên cứu cũng là nguồn tài liệu tham khảo tin cậy cho giới nghiên cứu và học thuật. Trong tương lai, nghiên cứu này có thể phát triển sang những khu vực địa lý rộng hơn hoặc phát triển sang các sản phẩm nông sản thực phẩm khác.

Tài liệu tham khảo:

- Bachev, H. (2012), 'Risk management in agri-food chain', *MPRA Paper 39594, University Library of Munich, Germany*.
- Hsiao, H.I., van der Vorst, J.G. & Omta, S.W.F. (2006), 'Logistics outsourcing in food supply chain networks: Theory and practices', *International agri-food chains and networks*, 135.
- Hugos, M.H. (2011), *Essentials of supply chain management*, 3th edition, Wiley Press.
- Jaffee, S., Siegel, P. & Andrews, C. (2010), 'Rapid Agricultural Supply Chain Risk Assessment: A Conceptual Framework, Agriculture and Rural development', *Discussion Paper 47*, The world bank
- Moustiera, P., Phan Thi Giac Tam, Dao The Anh, Vu Trong Binh, Nguyen Thi Tan Loc (2010), 'The role of farmer organizations in supplying supermarkets with quality food in Vietnam', *Food Policy*, 35(1), 69-78.
- M4P & DFID (2008), *Making Value Chains Work Better for the Poor: A Toolbook for Practitioners of Value Chain Analysis* (2008), Agricultural Development International Press, Phnom Penh, Cambodia.
- Nhung Tran, Bailey, C., Wilson, N. & Phillips, M. (2013), 'Governance of global value chains in response to food safety and certification standards: the case of shrimp from Vietnam', *World Development*, 45(202374), 325-336.
- Phạm, Thị Thu Hương, Everaarts, A.P., Neeteson, J.J. & Struik, P.C. (2013), 'Vegetable production in the Red River Delta of Vietnam . I . Opportunities and constraints', *NJAS – Wageningen Journal of Life Sciences*, 67, 27-36.
- Simons, D.W. (2006), 'Value chain analysis in consumer focus improvement: A case study of the UK red meat industry', *The International Journal of Logistics Management*, 17(2), 141-162.
- Sterling, C., Kruh, W., Proudfoot, I., Claydon, L. & Stott, C., 2013. *The agricultural and food value chain: entering a new era of cooperation*. A report from KPMG International.
- Taylor, D.H. (2005), 'Value chain analysis: an approach to supply chain improvement in agri-food chains', *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 35(10), 744-761.
- Wang, H., Moustier, P., Loc, N.T.T. & Tho, P.T.H. (2012), 'Quality control of safe vegetables by collective action in Hanoi, Vietnam', *Procedia Economics and Finance*, 2, 344-352.