

**VIỆN CHÍNH SÁCH VÀ CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN NÔNG NGHIỆP NÔNG THÔN  
DỰ ÁN CHUYỂN ĐỔI NÔNG NGHIỆP BỀN VỮNG - VNSAT**

## **BÁO CÁO TỔNG HỢP SỐ LIỆU**

**ĐIỀU TRA THU THẬP THÔNG TIN  
HIỆU QUẢ MÔ HÌNH LIÊN KẾT  
SẢN XUẤT - TIÊU THỤ CÀ PHÊ TẠI LÂM ĐỒNG**

**Hà Nội, 2019**

# MỤC LỤC

<b>PHẦN 1: GIỚI THIỆU CHUNG .....</b>	<b>5</b>
1. Lý do nghiên cứu .....	5
2. Mục tiêu .....	6
2.1. Mục tiêu chung .....	6
2.2. Mục tiêu cụ thể .....	6
3. Phương pháp thực hiện .....	6
3.1. Phương pháp thu thập thông tin .....	6
3.2. Phương pháp mô tả, phân tích .....	7
3.3. Mẫu điều tra và địa bàn nghiên cứu .....	7
<b>PHẦN 2: KẾT QUẢ TỔNG HỢP ĐIỀU TRA .....</b>	<b>8</b>
<b>A. Điều tra hộ trồng cà phê .....</b>	<b>8</b>
1. Đặc điểm hộ trồng cà phê tại các địa bàn khảo sát.....	8
1.1. Phân bố lượng mẫu điều tra .....	8
1.2. Giới tính người trả lời phỏng vấn .....	8
1.3. Thành phần dân tộc.....	9
1.4. Trình độ văn hóa .....	10
1.5. Số nhân khẩu .....	11
1.6. Số lao động gia đình tham gia sản xuất cà phê .....	11
2. Hoạt động sản xuất và bán cà phê của hộ.....	12
2.1. Quy mô diện tích trồng cà phê .....	12
2.2. Tỷ lệ áp dụng tiêu chuẩn bền vững trong sản xuất .....	13
2.3. Những tiêu chuẩn bền vững được áp dụng .....	14
2.4. Sản lượng cà phê của hộ .....	15
2.5. Giá bán cà phê trong vụ.....	16
2.6. Kênh tiêu thụ của nông dân .....	17
2.7. Phương thức tiêu thụ.....	18

2.8.	<i>Phương thức tính giá bán.....</i>	18
2.9.	<i>Chi phí sản xuất canh tác cà phê niên vụ 2018/19 .....</i>	19
3.1.	<i>Tỷ lệ hộ tham gia liên kết sản xuất – tiêu thụ cà phê .....</i>	20
3.2.	<i>Năm tham gia liên kết .....</i>	20
3.3.	<i>Lợi ích tham gia mô hình liên kết - tiêu thụ cà phê.....</i>	21
3.4.	<i>Khó khăn khi sản xuất cà phê theo tiêu chuẩn an toàn, bền vững .....</i>	23
3.5.	<i>Xu hướng tiếp tục tham gia liên kết trong thời gian tới.....</i>	24
3.6.	<i>Đề xuất của hộ sản xuất cà phê theo tiêu chuẩn an toàn, bền vững .....</i>	24
<b>B.</b>	<b>Đánh giá của doanh nghiệp trong liên kết tiêu thụ - sản xuất cà phê.....</b>	<b>25</b>
	Doanh nghiệp liên kết sản xuất với các đại lý và gián tiếp liên kết hộ dân, thu mua, chế biến cà phê .....	25
	Doanh nghiệp thu mua, chế biến thành phẩm cà phê, liên kết trực tiếp với người nông dân. ....	27
	Doanh nghiệp trung gian thu mua cà phê. ....	28
<b>C.</b>	<b>Đánh giá của Hợp tác xã, tổ hợp tác về liên kết sản xuất – tiêu thụ cà phê.....</b>	<b>29</b>
	<b>PHẦN 3: KẾT LUẬN.....</b>	<b>30</b>

## DANH MỤC BẢNG SỐ LIỆU

Bảng 1: Số lượng hộ dân trả lời phỏng vấn phân theo địa bàn khảo sát .....	8
Bảng 2: Giới tính người trả lời phỏng vấn tại các địa bàn khảo sát .....	8
Bảng 3: Thành phần dân tộc của hộ trồng cà phê tại địa bàn khảo sát.....	9
Bảng 4: Trình độ văn hóa của người trồng cà phê theo huyện.....	10
Bảng 5: Số lao động gia đình tham gia sản xuất cà phê của hộ theo địa bàn.....	11
Bảng 6: Quy mô diện tích trồng cà phê tại địa bàn khảo sát chia theo huyện.....	12
Bảng 7: Tỷ lệ áp dụng tiêu chuẩn bền vững trong sản xuất theo huyện.....	13
Bảng 8: Tỷ lệ áp dụng từng loại tiêu chuẩn bền vững trong canh tác cà phê.....	14
Bảng 9: Sản lượng cà phê thu hoạch hàng năm theo địa bàn huyện .....	15
Bảng 10: Giá bán cà phê trong niên vụ 2018/19 .....	16
Bảng 11: Bảng tỷ lệ hộ dân làm hợp đồng bán cà phê theo huyện.....	18
Bảng 12: Chi phí sản xuất canh tác cà phê niên vụ 2018/19 .....	19
Bảng 13: Bảng tỷ lệ hộ dân tham gia liên kết sản xuất – tiêu thụ cà phê .....	20
Bảng 14: Những lợi ích khi tham gia liên kết sản xuất – tiêu thụ cà phê.....	22
Bảng 15: Những khó khăn khi tham gia liên kết sản xuất – tiêu thụ cà phê .....	23
Bảng 16: Xu hướng tiếp tục tham gia liên kết trong thời gian tới.....	24

## DANH MỤC HÌNH

Hình 1: Số nhân khẩu của hộ tham gia khảo sát.....	11
Hình 2: Diện tích cho thu hoạch cà phê tại địa bàn khảo sát chia theo huyện .....	13
Hình 3: Sản lượng cà phê thu hoạch hàng niên vụ 2018/19 của hộ .....	15
Hình 4: Kênh tiêu thụ cà phê của hộ tham gia khảo sát (%) .....	17
Hình 5: Sự lựa chọn phương thức tính giá bán của hộ (%) .....	18
Hình 6: Năm tham gia liên kết của hộ .....	20
Hình 7: Lợi ích khi tham gia mô hình liên kết - tiêu thụ cà phê.....	21
Hình 8: Đề xuất hỗ trợ của người trồng cà phê an toàn, bền vững.....	24

# PHẦN 1: GIỚI THIỆU CHUNG

## 1. Lý do nghiên cứu

Dự án Chuyển đổi Nông nghiệp Bền vững tại Việt Nam (VnSAT) là dự án vốn vay Ngân hàng Thế giới với tổng số vốn là 301 triệu USD, bao gồm 237,2 triệu USD vốn vay từ Hiệp hội Phát triển Quốc tế (IDA); 28,8 triệu USD vốn đối ứng Chính phủ và 35 triệu USD vốn tư nhân (do Nông dân và Doanh nghiệp tham gia dự án đóng góp).

Dự án được thực hiện trong thời gian 5 năm từ 2015 đến 2020 trên địa bàn của 13 tỉnh gồm: 5 tỉnh vùng Tây Nguyên là Đắk Lắk, Đắk Nông, Gia Lai, Kon Tum, Lâm Đồng và 8 tỉnh vùng Đồng bằng sông Cửu Long là An Giang, Cần Thơ, Đồng Tháp, Hậu Giang, Kiên Giang, Long An, Sóc Trăng và Tiền Giang.

Mục tiêu của dự án là góp phần triển khai thực hiện đề án tái cơ cấu ngành nông nghiệp thông qua tăng cường năng lực thể chế của ngành; đổi mới phương thức canh tác bền vững và nâng cao chuỗi giá trị cho hai ngành hàng lúa gạo và cà phê ở hai vùng sản xuất hàng hóa chủ lực của Việt Nam là vùng Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) và Tây Nguyên.

Xét riêng đối với ngành cà phê, đây là một trong những ngành hàng nông sản quan trọng hàng đầu của Việt Nam. Xuất khẩu cà phê Việt Nam trong năm 2018 đạt 1.870,3 nghìn tấn, tăng 19,4% so với cùng kỳ năm trước. Tuy nhiên kim ngạch xuất khẩu chỉ đạt xấp xỉ 3,52 tỷ USD, chỉ tăng 0,57% xét trên cùng giai đoạn, chiếm 8,76% kim ngạch xuất khẩu nông lâm thủy sản (NLTS)<sup>1</sup>. Vị thế ngành cà phê của Việt Nam cũng rất cao, luôn đứng trong top 3 quốc gia xuất khẩu cà phê lớn nhất thế giới, cùng với Brazil và Columbia trong nhiều năm qua. Chính vì thế, trong những năm vừa qua chính sách nhà nước cũng đã ưu tiên đầu tư rất nhiều cho sự phát triển của mặt hàng này.

Mặc dù vậy ngành hàng cà phê vẫn còn rất nhiều hạn chế, trong hầu hết các khâu sản xuất, kinh doanh. Những hạn chế này đã và đang làm cho ngành hàng này phát triển không bền vững, điển hình: quy mô sản xuất hộ nông dân nhỏ lẻ, sản xuất còn dựa theo kinh nghiệm, thiếu thông tin khoa học kỹ thuật và thị trường; trong khâu trong thu hoạch, chưa áp dụng tốt chuẩn canh tác khiến hạt dễ vỡ sau khi phơi sấy, khiến cà phê nhân mất giá; công tác xúc tiến thương mại chưa được đầu tư tương xứng với vị trí của ngành hàng; cơ sở hạ tầng, hậu cần phục vụ ngành cà phê còn hạn chế thể chế và chính sách đối

---

<sup>1</sup> Theo số liệu trong tổng kết ngành Nông nghiệp năm 2018

với ngành cà phê chưa đáp ứng yêu cầu sản xuất kinh doanh ...Đặc biệt, sự liên kết giữa các tác nhân trong chuỗi sản xuất – tiêu thụ còn chưa được đầu tư phát triển mạnh, dẫn đến thực trạng cả chất và lượng nông sản của người nông dân chưa đáp ứng được yêu cầu của các công ty thu mua chế biến, đầu ra sản phẩm của người nông dân bấp bênh, chịu nhiều tác động trước biến động giá cả thị trường.

Đứng trước vấn đề này, một số doanh nghiệp tại các tỉnh Tây Nguyên đã mạnh dạn áp dụng giải pháp liên kết sản xuất và tiêu thụ cà phê và bước đầu đã có hiệu quả trong việc ổn định về sản lượng, chất lượng đầu vào cho doanh nghiệp, đảm bảo đầu ra cho người nông dân cũng như từng bước xây dựng thương hiệu cà phê cho các vùng tham gia vào những mô hình liên kết này. Trong khuôn khổ hoạt động nghiên cứu của Dự án VN-SAT, Viện Chính sách và Chiến lược PTNTNT đã tiến hành điều tra, thu thập các thông tin, dữ liệu về đặc điểm hoạt động xu hướng sản xuất, kinh doanh cà phê theo mô hình liên kết sản xuất và tiêu thụ cà phê tại Lâm Đồng – một trong những địa phương có quy mô sản xuất và thị trường cà phê phát triển nhất cả nước. Từ đó, việc tổng hợp dữ liệu thu thập được sẽ giúp xây dựng một hệ thống cơ sở dữ liệu về thông tin sản xuất, thị trường, giá cả cho ngành hàng cà phê nhằm phục vụ cho hoạt động nghiên cứu và yêu cầu của các bên liên quan.

## **2. Mục tiêu**

### *2.1. Mục tiêu chung*

Tổng hợp số liệu điều tra các tác nhân sản xuất, kinh doanh cà phê trong liên kết sản xuất và tiêu thụ cà phê tại tỉnh Lâm Đồng và đưa ra các đánh giá chung về đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh trong mô hình liên kết sản xuất và tiêu thụ cà phê.

### *2.2. Mục tiêu cụ thể*

- Đánh giá thực trạng các mô hình liên kết sản xuất - tiêu thụ cà phê tại Lâm Đồng.
- Đánh giá những thuận lợi, khó khăn trong quá trình liên kết sản xuất - tiêu thụ cà phê.

## **3. Phương pháp thực hiện**

### *3.1. Phương pháp thu thập thông tin*

Phòng vấn trực tiếp bằng bảng hỏi: Phòng vấn bằng bảng hỏi đối với các hộ sản xuất cà phê tại tỉnh Lâm Đồng không tham gia và có tham gia mô hình liên kết sản xuất - tiêu thụ cà phê.

Phỏng vấn sâu doanh nghiệp, hợp tác xã (tổ hợp tác) có tham gia mô hình liên kết sản xuất - tiêu thụ cà phê.

### 3.2. Phương pháp mô tả, phân tích

Sử dụng những kết quả được tổng hợp để mô tả, phân tích các đặc điểm điển hình của doanh nghiệp, hợp tác xã (tổ hợp tác), hộ sản xuất cà phê trong mô hình liên kết sản xuất - tiêu thụ cà phê tại tỉnh Lâm Đồng.

### 3.3. Mẫu điều tra và địa bàn nghiên cứu

Tại Lâm Đồng, lựa chọn 3 huyện địa bàn khảo sát đó là: thành phố Đà Lạt, huyện Di Linh và huyện Bảo Lâm. Phương pháp điều tra chọn mẫu và phỏng vấn sâu: Phỏng vấn trực tiếp bằng bảng hỏi đối với hộ nông dân trồng cà phê và phỏng vấn sâu doanh nghiệp, hợp tác xã (tổ hợp tác). Cụ thể như sau:

Mẫu điều tra phân theo tác nhân trong chuỗi giá trị cà phê tại Lâm Đồng

Đối tượng	Phương pháp	Số lượng
Người dân trồng cà phê	Phỏng vấn bảng hỏi	100
Doanh nghiệp	Phỏng vấn sâu	4
Hợp tác xã (tổ hợp tác) trồng cà phê	Phỏng vấn sâu	15



## PHẦN 2: KẾT QUẢ TỔNG HỢP ĐIỀU TRA

### A. Điều tra hộ trồng cà phê

#### 1. Đặc điểm hộ trồng cà phê tại các địa bàn khảo sát.

##### 1.1. Phân bố lượng mẫu điều tra

**Bảng 1: Số lượng hộ dân trả lời phỏng vấn phân theo địa bàn khảo sát**

Huyện	Xã	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)
Bảo Lâm	Lộc Đức	28	28
Đà Lạt	Xuân Trường	21	21
Di Linh	Gung Ré	23	23
	Hòa Ninh	28	28
<b>TỔNG CỘNG</b>		<b>100</b>	<b>100</b>

*Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019*

Số hộ điều tra được phân bố tại 3 huyện: Bảo Lâm, Đà Lạt, Di Linh, gồm 4 xã: Lộc Đức, Xuân Trường, Gung Ré và Hòa Ninh – là những địa bàn có diện tích sản xuất lớn và thị trường cà phê phát triển. Người dân tại các địa bàn khảo sát nhìn chung có kinh nghiệm và kiến thức trong việc sản xuất cà phê, tạo năng suất, chất lượng cao. Các hộ dân trong bảng khảo sát được lựa chọn hoàn toàn ngẫu nhiên để đảm bảo tính khách quan cao nhất trong việc lựa chọn mẫu.

##### 1.2. Giới tính người trả lời phỏng vấn

**Bảng 2: Giới tính người trả lời phỏng vấn tại các địa bàn khảo sát**

Huyện	Giới tính	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)
Bảo Lâm	Nam	17	60.7
	Nữ	11	39.3
Đà Lạt	Nam	11	52.4
	Nữ	10	47.6
Di Linh	Nam	31	60.8
	Nữ	20	39.2
<b>Chung</b>	<b>Nam</b>	<b>59</b>	<b>59</b>
	<b>Nữ</b>	<b>41</b>	<b>41</b>

*Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019*

Nhìn chung, đa phần người trả lời phỏng vấn là nam giới, chiếm 59%. Tại thành phố Đà Lạt, giới tính người trả lời phỏng vấn tương đối đồng đều với tỷ lệ 52,4% nam

giới và 47,6% là nữ giới. Tuy nhiên, tại huyện Bảo Lâm và Di Linh, tỷ lệ nam giới tham dự khảo sát cao hơn với tỷ lệ tương ứng 60,7 và 60,8% trong khi tỷ lệ nữ giới tương ứng là 39,3% và 39,2%.

### 1.3. Thành phần dân tộc

**Bảng 3: Thành phần dân tộc của hộ trồng cà phê tại địa bàn khảo sát**

Huyện	Dân tộc	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)
Bảo Lâm	Kinh	28	100
Đà Lạt	Kinh	18	85,7
	Cờ Ho	3	14,3
Di Linh	Kinh	34	66,7
	Cờ Ho	6	11,7
	Mạ	11	21,6
<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>Kinh</b>	<b>80</b>	<b>80</b>
	<b>Cờ Ho</b>	<b>9</b>	<b>9</b>
	<b>Mạ</b>	<b>11</b>	<b>11</b>

*Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019*

Người tham gia trả lời phỏng vấn chủ yếu là dân tộc Kinh, chiếm tới 80% tổng số người tham gia trả lời phỏng vấn. Ngoài ra, còn có dân tộc Cờ Ho, Mạ. Tại Bảo Lâm, 100% số hộ tham gia phỏng vấn là người Kinh. Trong khi đó, huyện Di Linh chỉ có 66,7% là người Kinh tham gia phỏng vấn, còn lại người Cờ Ho (11,7%) và người Mạ (21,6%). Tại Đà Lạt, người Kinh phỏng vấn chiếm 85,7%, người Cờ Ho chỉ chiếm 14,3%.

#### 1.4. Trình độ văn hóa

**Bảng 4: Trình độ văn hóa của người trồng cà phê theo huyện**

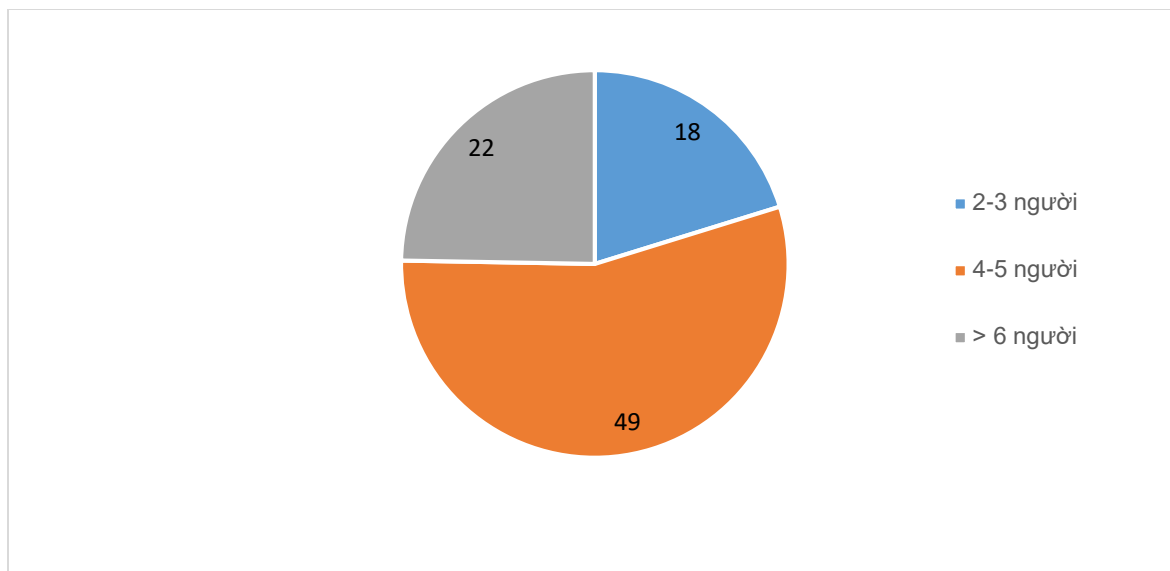
Huyện	Trình độ văn hóa	Số người	Tỷ lệ (%)
Bảo Lâm	Tiểu học	8	28,6
	Trung học cơ sở	16	57,1
	Trung học phổ thông	4	14,3
Đà Lạt	Tiểu học	2	9,5
	Trung học cơ sở	6	28,6
	Trung học phổ thông	13	61,9
Di Linh	Tiểu học	20	39,2
	Trung học cơ sở	16	31,4
	Trung học phổ thông	15	29,4
<b>Chung</b>	<b>Tiểu học</b>	<b>30</b>	<b>25,8</b>
	<b>Trung học cơ sở</b>	<b>38</b>	<b>39</b>
	<b>Trung học phổ thông</b>	<b>32</b>	<b>35,2</b>

*Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019*

Người tham gia trả lời phỏng vấn có trình độ văn hóa chủ yếu ở cấp trung học cơ sở (chiếm 39%), trung học phổ thông (chiếm 35,2%). Đà Lạt có số hộ có trình độ văn hóa THPT cao nhất với tỷ lệ 61,9%, trong khi đó Bảo Lâm có tỷ lệ thấp nhất chỉ 14,3%. Cấp THCS, Bảo Lâm cao nhất với 57,1%, Di Linh 34,1% và Đà Lạt 28,6%. Di Linh có tỷ lệ hộ trình độ tiểu học nhiều nhất với 39,2%, kế tiếp là Bảo Lâm 28,6% và Đà Lạt chỉ chiếm 9,5%.

### 1.5. Số nhân khẩu

**Hình 1: Số nhân khẩu của hộ tham gia khảo sát.**



*Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019*

Số người tham gia trả lời phỏng vấn nằm trong hộ có từ 4-5 người là chủ yếu chiếm 49% tổng số hộ trả lời phỏng vấn tiếp theo đó số hộ có trên 6 người chiếm 22% tổng số người tham gia trả lời phỏng vấn, 2-3 người chiếm 18%.

### 1.6. Số lao động gia đình tham gia sản xuất cà phê

**Bảng 5: Số lao động gia đình tham gia sản xuất cà phê của hộ theo địa bàn**

Huyện	Số lao động	Số hộ	Tỷ lệ (%)
Bảo Lâm	1 - 2 người	22	78.6
	3 - 4 người	6	21.4
Đà Lạt	1 - 2 người	16	76.2
	3 - 4 người	5	23.8
Di Linh	1 - 2 người	40	78.4
	3 - 4 người	11	21.6
<b>Chung</b>	<b>1 - 2 người</b>	<b>78</b>	<b>78</b>
	<b>3 - 4 người</b>	<b>22</b>	<b>22</b>

*Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019*

Các hộ tham gia khảo sát có chủ yếu từ 1-2 người tham gia vào hoạt động sản xuất cà phê, chiếm 78%, cụ thể tại huyện Bảo Lâm và Di Linh có trên 78,4% số hộ tại Đà Lạt có 76,2%. Trong khi đó số hộ có từ 3-4 người tham gia hoạt động sản xuất cà phê chỉ chiếm chung 22%.

Khi so sánh với số nhân khẩu trong hộ gia đình có thể thấy, ngoài nghề trồng cà phê, các hộ gia đình còn có nguồn thu nhập lao động từ công việc khác. Tuy nhiên cà phê vẫn là ngành nghề chính của bà con nông dân nơi đây.

## 2. Hoạt động sản xuất và bán cà phê của hộ

### 2.1. Quy mô diện tích trồng cà phê

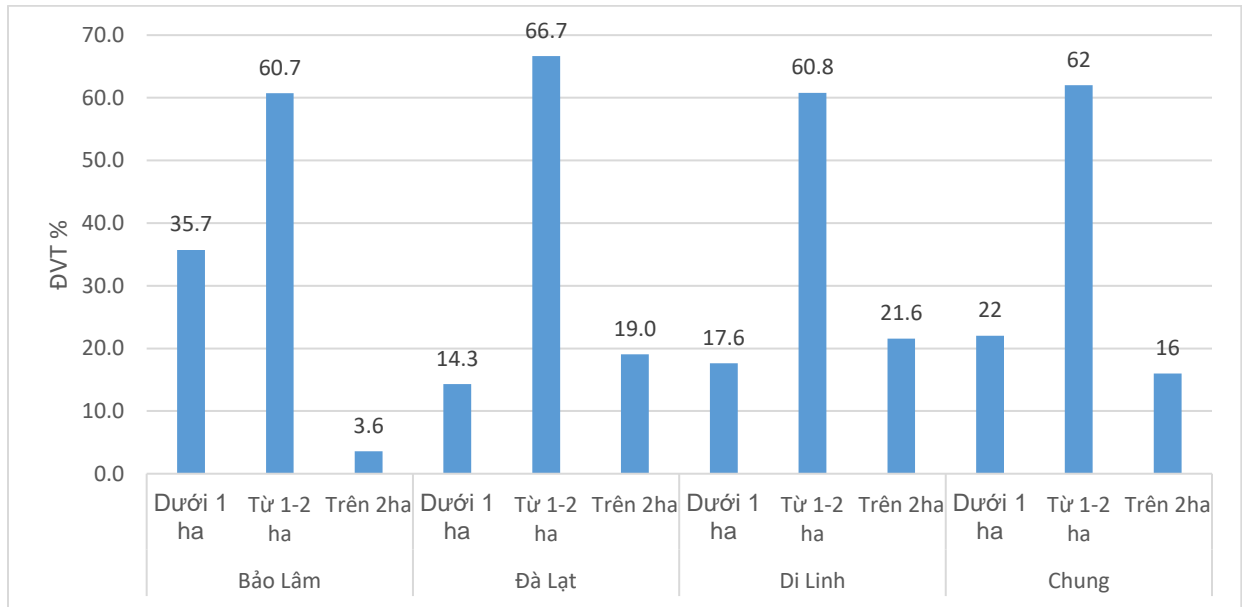
**Bảng 6: Quy mô diện tích trồng cà phê tại địa bàn khảo sát chia theo huyện**

Huyện	Diện tích trồng cà phê	Số hộ	Tỷ lệ (%)
Bảo Lâm	Dưới 1 ha	6	21.4
	Từ 1-2 ha	20	71.4
	Trên 2ha	2	7.1
Đà Lạt	Dưới 1 ha	3	14.3
	Từ 1-2 ha	14	66.7
	Trên 2ha	4	19.0
Di Linh	Dưới 1 ha	4	7.8
	Từ 1-2 ha	35	68.6
	Trên 2ha	12	23.5
<b>Chung</b>	<b>Dưới 1 ha</b>	<b>13</b>	<b>13</b>
	<b>Từ 1-2 ha</b>	<b>68</b>	<b>68</b>
	<b>Trên 2ha</b>	<b>19</b>	<b>19</b>

*Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019*

Tại địa bàn khảo sát các hộ có diện tích trồng cà phê chủ yếu từ 1-2 ha, chiếm 68%. Tại huyện Bảo Lâm có 71,4% số hộ trả lời phỏng vấn có diện tích trồng cà phê từ 1-2ha, trong khi Đà Lạt có 66,7% và Di Linh là 68,6%. Số hộ có diện tích trên 2ha cao nhất tại Di Linh với 23,5% số hộ được hỏi, tỷ lệ này tại Đà Lạt là 19% và Bảo Lâm là 7,1%. Bảo Lâm là huyện có số hộ có diện tích dưới 1ha cao nhất với 21,4%, tiếp đến là Đà Lạt với 14,3% và Di Linh là 7,8%.

**Hình 2: Diện tích cho thu hoạch cà phê tại địa bàn khảo sát chia theo huyện**



*Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019*

Nhìn chung, diện tích cà phê cho thu hoạch của các hộ trong diện khảo sát nằm trong khoảng từ 1-2 ha, trong đó Đà Lạt có 66,7% số hộ, Di Linh có 60,8% và Bảo Lâm 60,8% số hộ có diện tích thu hoạch này. Số hộ có diện tích thu hoạch dưới 1ha chiếm tỷ lệ ít hơn, trung bình 22%, cao nhất tại Bảo Lâm với 35,7%, tiếp đến là Di Linh với 17,6% và Đà Lạt 14,3%.

### 2.2. Tỷ lệ áp dụng tiêu chuẩn bền vững trong sản xuất

**Bảng 7: Tỷ lệ áp dụng tiêu chuẩn bền vững trong sản xuất theo huyện**

Huyện	Tiêu chuẩn bền vững	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)
Bảo Lâm	Không áp dụng	1	3,6
	Áp dụng	27	96,4
Đà Lạt	Không áp dụng	3	14,3
	Áp dụng	18	85,7
Di Linh	Không áp dụng	8	15,7
	Áp dụng	43	84,3
<b>Chung</b>	Không áp dụng	<b>12</b>	<b>12</b>
	Áp dụng	<b>88</b>	<b>88</b>

*Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019*

Áp dụng tiêu chuẩn bền vững trong canh tác cà phê giúp giảm lượng phun thuốc bảo vệ thực vật, hạn chế sử dụng phân bón vô cơ, tăng cường sử dụng phân bón hữu cơ, không

thu hoạch cà phê khi còn xanh dẫn đến hạt cà phê đẹp hơn chất lượng tốt hơn cà phê thường. Trong khuôn khổ khảo sát, 88% số hộ được hỏi áp dụng tiêu chuẩn bền vững trong canh tác. Trong đó, tỷ lệ áp dụng cao nhất tại Bảo Lâm là 96,4%, thấp nhất tại Di Linh là 84,3%.

### 2.3. Những tiêu chuẩn bền vững được áp dụng

**Bảng 8: Tỷ lệ áp dụng từng loại tiêu chuẩn bền vững trong canh tác cà phê**

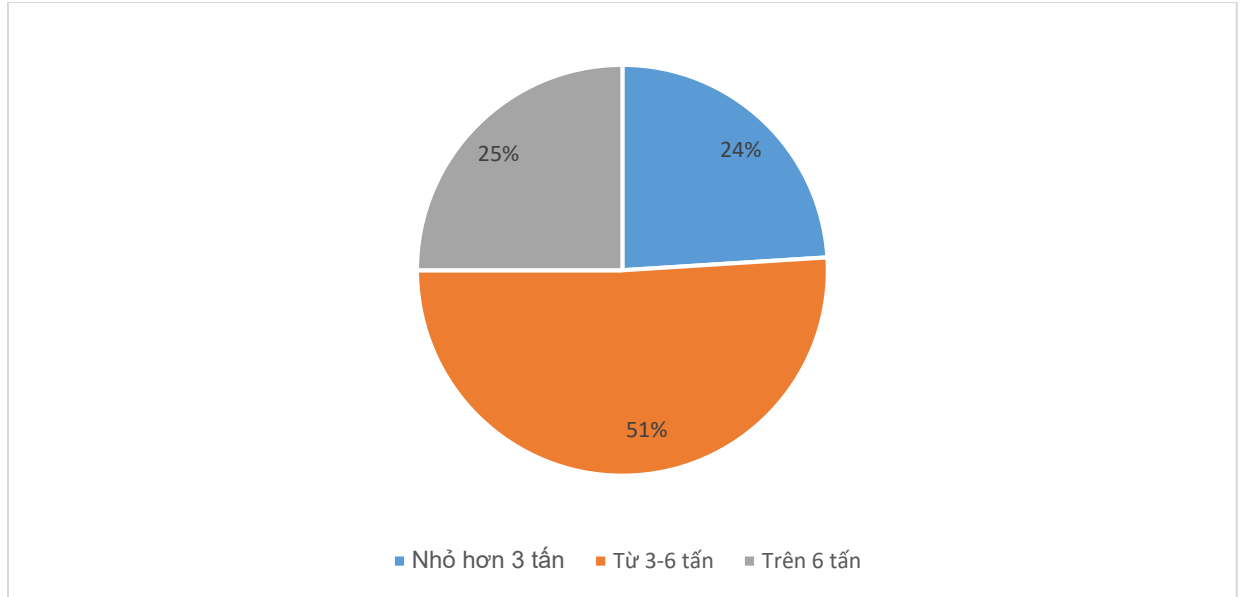
Huyện	Tiêu chuẩn bền vững	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)
Bảo Lâm	4C	0	0
	UTZ	0	0
	GAP (vietgap, global gap)	1	100
Đà Lạt	4C	1	33,3
	UTZ	1	33,3
	GAP (vietgap, global gap)	1	33,3
Di Linh	4C	5	100
	UTZ	0	0
	GAP (vietgap, global gap)	0	0
<b>Chung</b>	4C	<b>9</b>	<b>75</b>
	UTZ	<b>1</b>	<b>8</b>
	GAP (vietgap, global gap)	<b>2</b>	<b>17</b>

*Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019*

Trong số những hộ áp dụng tiêu chuẩn bền vững, 4C là tiêu chuẩn được lựa chọn nhiều nhất với 75% số hộ áp dụng với phần lớn là các hộ tại huyện Di Linh. GAP và 4C được ít hộ áp dụng hơn, với tỷ lệ tương ứng là 17% và 8%.

#### 2.4. Sản lượng cà phê của hộ

**Hình 3: Sản lượng cà phê thu hoạch hàng năm vụ 2018/19 của hộ**



*Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019.*

Nhìn chung, các hộ dân chủ yếu có sản lượng thu hoạch hàng năm trong khoảng từ 3-6 tấn, chiếm tới 51% trong tổng số hộ được tham vấn. Xếp thứ 2 là các hộ có sản lượng cà phê trên 6 tấn chiếm 25%. Sản lượng dưới 3 tấn chiếm tỷ lệ chỉ 24% trong tổng số hộ tham gia tham vấn.

**Bảng 9: Sản lượng cà phê thu hoạch hàng năm theo địa bàn huyện**

Huyện	Sản lượng cà phê	Số hộ	Tỷ lệ (%)
Bảo Lâm	Dưới 3 tấn	5	18%
	Từ 3 đến 6 tấn	20	71%
	Trên 6 tấn	3	11%
Đà Lạt	Dưới 3 tấn	4	19%
	Từ 3 đến 6 tấn	7	33%
	Trên 6 tấn	10	48%
Di Linh	Dưới 3 tấn	15	29%
	Từ 3 đến 6 tấn	24	47%
	Trên 6 tấn	12	24%

*Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019*

Có thể dễ dàng nhận thấy huyện Đà Lạt có tỷ lệ hộ với năng suất trên 6 tấn ở mức khá cao đạt 48%. Trong khi đó tại Bảo Lâm, các hộ có năng suất chủ yếu từ 3-6 tấn



chiếm 71% và trên 6 tấn chỉ chiếm 11%. Tại Di Linh, các hộ chủ yếu có sản lượng từ 3-6 tấn, chiếm 47%, dưới 3 tấn chiếm 29% và trên 6 tấn chỉ chiếm 24%.

## 2.5. Giá bán cà phê trong vụ

**Bảng 10: Giá bán cà phê trong niên vụ 2018/19**

Huyện	Giá bán	Số hộ	Tỷ lệ (%)
Bảo Lâm	Dưới 32.000 đồng	4	14%
	Từ 32.0000 đến 35.000 đồng	23	82%
	Trên 35.000 đồng	1	4%
Di Linh	Dưới 32.000 đồng	4	8%
	Từ 32.0000 đến 35.000 đồng	41	80%
	Trên 35.000 đồng	6	12%
Đà Lạt	Dưới 6.200 đồng	18	86%
	Từ 6.200 đến 6.300 đồng	2	10%
	Trên 6.300 đồng	1	5%

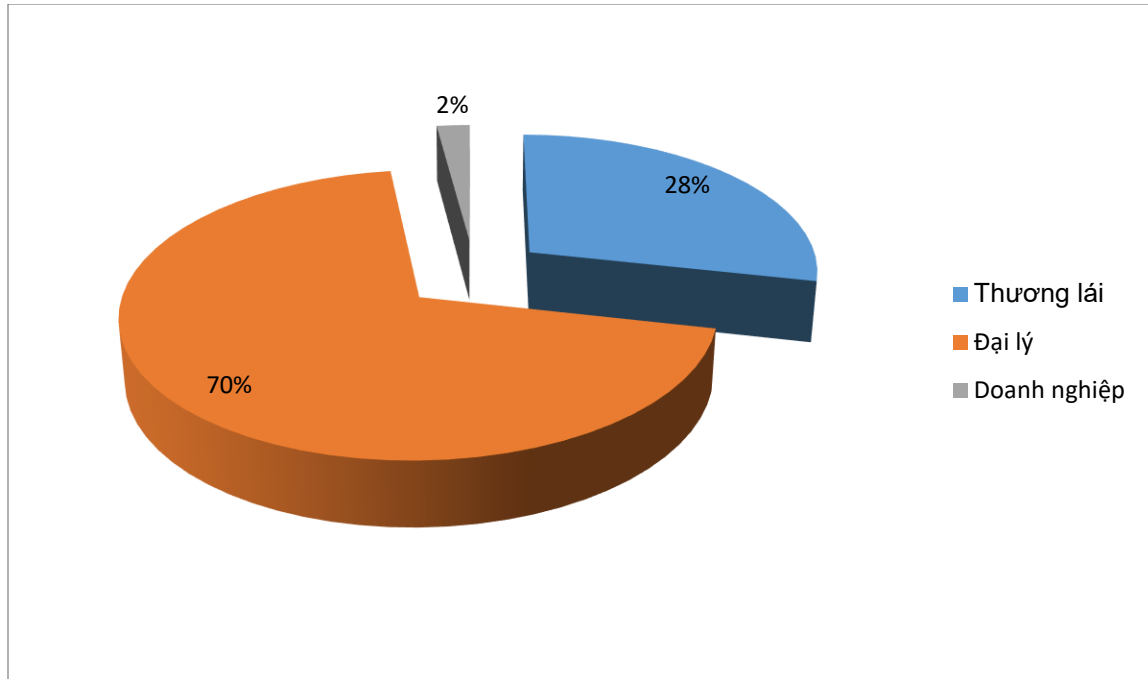
*Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019*

Nhìn chung, trong niên vụ 2018/19, các hộ dân chủ yếu bán được cà phê giá cao nhất trong khoảng từ 32.000-35.000 đồng/kg cụ thể tại huyện Bảo Lâm chiếm 82%, huyện Di Linh chiếm 80%. Ngoài ra, 4% số hộ của huyện Bảo Lâm, và 12% số hộ của huyện Di Linh bán được giá cà phê cao nhất là trên 35.000 đồng. Số hộ bán được với mức giá cao này chủ yếu do chất lượng cà phê tốt hơn và bán vào đầu vụ khi giá thị trường thế giới vẫn ở mức cao.

Tại thành phố Đà Lạt, các hộ chỉ chủ yếu bán cà phê tươi cho đơn vị thu mua, vì thế giá chỉ dao động quanh mức 6.200 đồng/kg với tỷ lệ 86%, chỉ có khoảng 5% số hộ bán được cà phê tươi với mức giá trên 6.300 đồng.

## 2.6. Kênh tiêu thụ của nông dân

**Hình 4: Kênh tiêu thụ cà phê của hộ tham gia khảo sát (%)**



*Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019*

Nông dân chủ yếu bán cà phê cho đại lý thu mua (70%). Đây là kênh tiêu thụ gần gũi và thuận tiện nhất cho hầu hết các hộ nông dân. Thường tại địa bàn khảo sát, vùng nào cũng có các đại lý thu mua nằm rải rác. Họ vừa trồng vừa thu mua cà phê, sau đó gom số lượng lớn thì bán sang cho đại lý lớn hoặc công ty chế biến. Kênh tiêu thụ này mặc dù phổ biến, song tiềm ẩn nhiều rủi ro, do có một số đại lý ôm hàng rồi bỏ trốn trong khi chưa thanh toán tiền cho người nông dân. Các kênh bán hàng khác cũng được lựa chọn nhưng tỷ lệ ít hơn, có thể kể đến như công ty thu mua, chiếm 2% hoặc bán cho thương lái chiếm 28%.

## 2.7. Phương thức tiêu thụ

**Bảng 11: Bảng tỷ lệ hộ dân làm hợp đồng bán cà phê theo huyện**

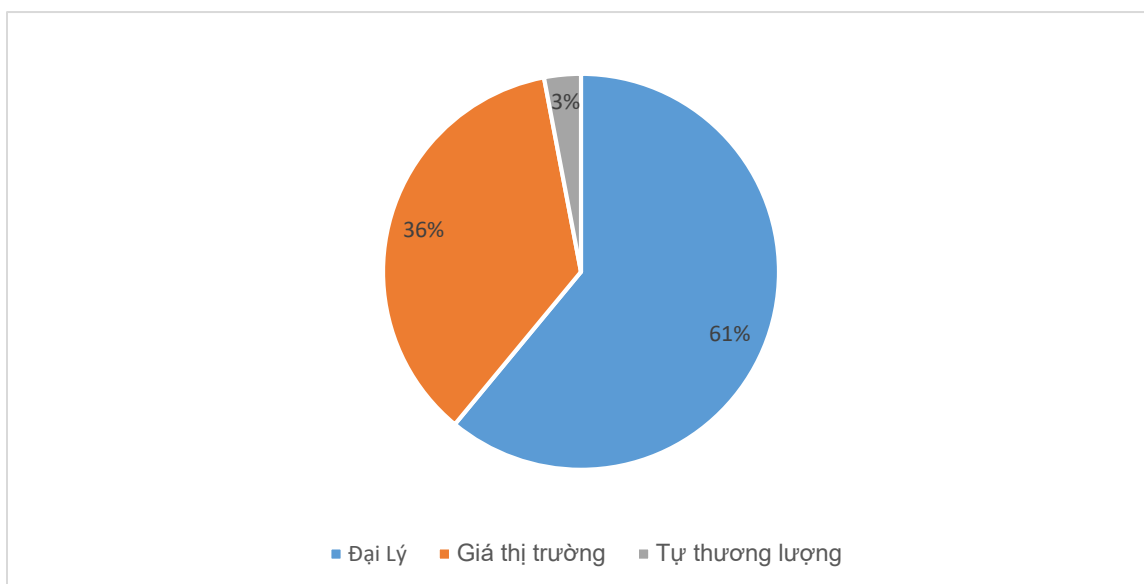
Huyện	Tham gia MHSXBV	Số hộ	Tỷ lệ (%)
Bảo Lâm	Có hợp đồng	2	50
	Không có hợp đồng	2	50
Đà Lạt	Có hợp đồng	4	50
	Không có hợp đồng	4	50
Di Linh	Có hợp đồng	23	68
	Không có hợp đồng	11	32
Chung	<b>Có hợp đồng</b>	<b>29</b>	<b>63</b>
	<b>Không có hợp đồng</b>	<b>17</b>	<b>37</b>

Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019

Theo khảo sát, 63% số hộ nông dân bán cà phê cho các đơn vị liên kết là có sử dụng hợp đồng. Các đơn vị này hầu hết là HTX, THT. Trong khi đó, các hộ liên kết với đại lý thu mua thì không ký hợp đồng hoặc nếu có chỉ hợp đồng “miệng”. Sau thu hoạch, nông dân đem hàng ký gửi tại đại lý hoặc giữ tại nhà, theo dõi biến động giá để quyết định thời điểm bán. Thường chỉ cần 1 cuộc điện thoại là nông dân có thể biết giá và quyết định bán, chốt giá mà không ký kết.

## 2.8. Phương thức tính giá bán

**Hình 5: Sự lựa chọn phương thức tính giá bán của hộ (%)**



Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019

Giá cà phê tại địa phương chủ yếu được căn cứ bởi giá đại lý báo trong ngày, lựa chọn chiếm 61 % trong số các hộ nông dân trả lời. Giá thương lái đưa ra dựa trên giá thu mua vào của các công ty chế biến. Và giá các công ty được tính toán trên giá đóng cửa của hai sàn cà phê thế giới là sàn Arabica New York và Robusta London. Giá cà phê tại Lâm Đồng biến động liên tục trong ngày, đặc biệt là đầu giờ sáng đến lúc trưa. Giá tham chiếu tại các đại lý không giống nhau do họ liên kết với các công ty khác nhau và nhu cầu thu mua cũng khác nhau. Số hộ có thể thương lượng với đại lý rất thấp, chỉ chiếm 3%. Những hộ này thường là những hộ tập trung sản xuất cà phê chất lượng cao, chất lượng hạt đồng đều nên giá có thể chênh nhẹ so với giá đại lý đưa ra.

### 2.9. Chi phí sản xuất canh tác cà phê niên vụ 2018/19

**Bảng 12: Chi phí sản xuất canh tác cà phê niên vụ 2018/19**

TT	Hạng mục	Chi phí theo 1 ha (1.000 đồng/kg)	Tỷ trọng (%)
<b>I</b>	<b>Chi phí vật tư</b>	<b>27.500</b>	<b>44.9</b>
1	Phân bón: vô cơ	16.250	26.6
2	Phân bón: Hữu cơ	6.000	9.8
3	Thuốc BVTV	2.450	4.0
4	Điện, nhiên liệu	2.800	4.6
<b>II</b>	<b>Công lao động</b>	<b>33.700</b>	<b>55.1</b>
1	Cắt, tỉa cành	8.750	14.3
2	Bơm nước	300	0.5
3	Làm cỏ, bón phân, vét bồn tưới	4.250	6.9
4	Thu hái	18.300	29.9
5	Xay xát, sơ chế	2.100	3.4
<b>III</b>	<b>TỔNG CHI PHÍ</b>	<b>61.200</b>	<b>100</b>
<b>IV</b>	<b>Tổng thu nhập</b>	<b>119.000</b>	

*Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019*

Tính trong niên vụ 2018/19, chi phí sản xuất cà phê trên 1 ha bình quân là 61,2 triệu đồng, trong đó chi phí cao nhất là phân bón và công thu hái với tỷ lệ lần lượt là 36,4% và 29,9%. Với sản lượng trung bình khoảng 3.5 tấn nhân xô/ ha, mức giá bán hiện tại là 34.000 đồng/kg, thu nhập từ cà phê của các hộ khoảng 119 triệu đồng, bà con sẽ lãi khoảng 57,8 triệu đồng/ha.

### 3. Sản xuất cà phê trong mô hình liên kết sản xuất – tiêu thụ cà phê.

#### 3.1. Tỷ lệ hộ tham gia liên kết sản xuất – tiêu thụ cà phê

**Bảng 13: Bảng tỷ lệ hộ dân tham gia liên kết sản xuất – tiêu thụ cà phê**

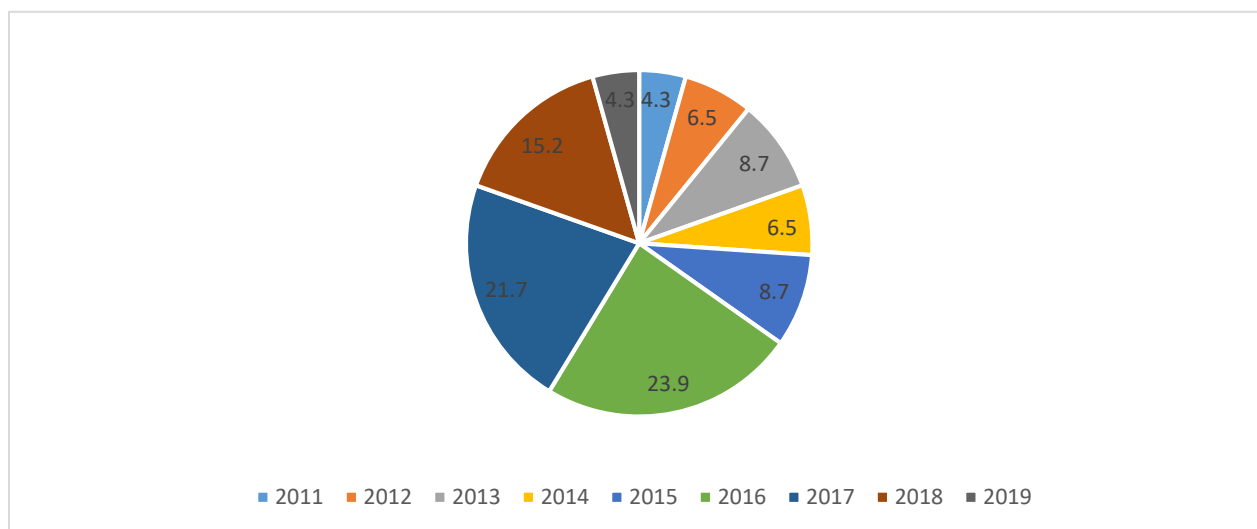
Huyện	Tham gia MHSXBV	Số hộ	Tỷ lệ (%)
Bảo Lâm	Có	5	17,9
	Không	23	82,1
Đà Lạt	Có	9	42,9
	Không	12	57,1
Di Linh	Có	32	62,7
	Không	19	37,3
Chung	Có	<b>46</b>	<b>46</b>
	Không	<b>54</b>	<b>54</b>

Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019

Nhìn chung, tại các huyện có thể thấy tỷ lệ các hộ nông dân tham gia mô hình liên kết sản xuất chiếm tỷ lệ khá cao, lên tới 46%. Cao nhất tại Di Linh với tỷ lệ đạt 62,7%, tiếp đến là Đà Lạt 42,9% và thấp nhất tại Bảo Lâm với 17,9%. 100% số hộ dân có tham gia mô hình liên kết sản xuất bán hàng cho các đơn vị liên kết.

#### 3.2. Năm tham gia liên kết

**Hình 6: Năm tham gia liên kết của hộ**

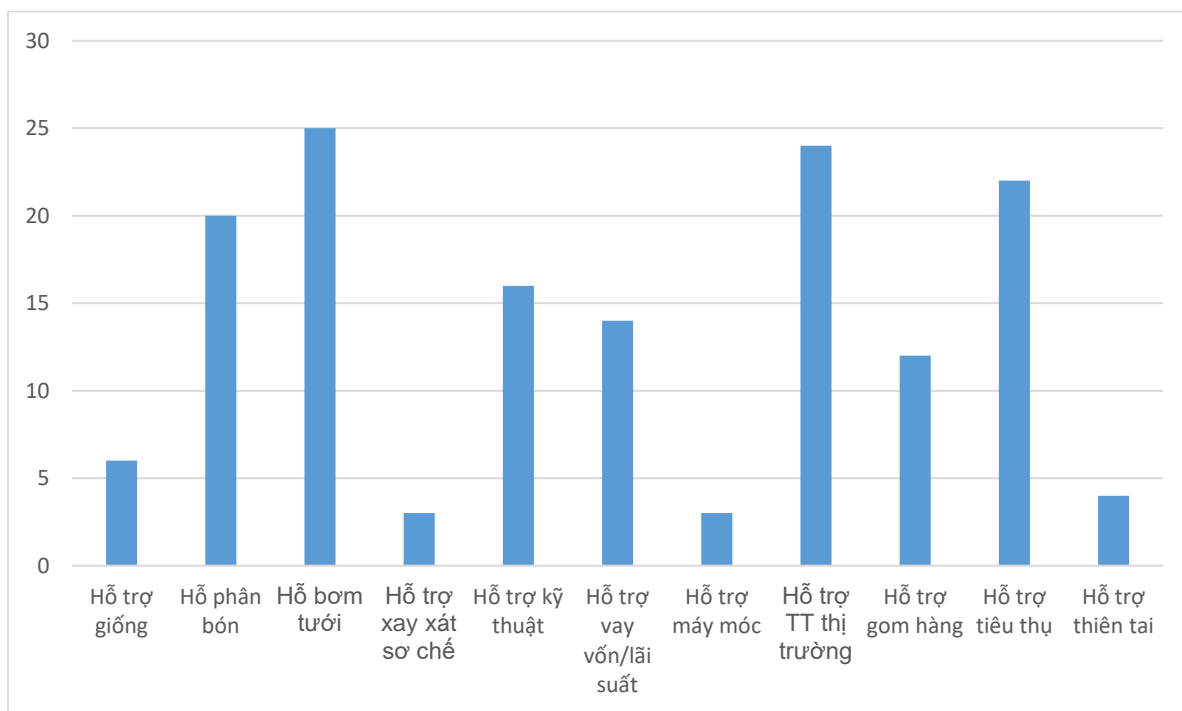


Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019

Tỷ lệ cao nhất 23,9% số hộ được hỏi tham gia vào mô hình liên kết sản xuất – tiêu thụ từ năm 2016, tiếp đến là năm 2017 chiếm 21,7% và 2018 là 15,2%. Các hộ tham gia liên kết thường ký hợp đồng 1 năm/lần.

### 3.3. Lợi ích tham gia mô hình liên kết - tiêu thụ cà phê

**Hình 7: Lợi ích khi tham gia mô hình liên kết - tiêu thụ cà phê**



*Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019*

Các hộ trong và ngoài mô hình liên kết đều nhận thấy việc tham gia vào các mô hình sẽ đem lại một số lợi ích nhất định. Tuy nhiên tỷ lệ số hộ đánh giá các lợi ích này còn thấp. Được đánh giá cao là lợi ích về việc được cung cấp đầy đủ thông tin thị trường song chỉ có 24% số hộ tán thành, trong khi phần lớn đều cho rằng họ có được chủ yếu từ các nguồn như báo đài chứ không phải từ các đối tượng liên kết. Tham gia các mô hình, các hộ cũng được hỗ trợ về bơm tưới, tiêu thụ sản phẩm và hỗ trợ cho vay, trả chậm phân bón với tỷ lệ lần lượt là 25%, 22% và 20%. Các hộ được hỗ trợ về máy móc, xay xát, giống, thiên tai chiếm tỷ lệ rất ít, đều dưới 6%.

**Bảng 14: Những lợi ích khi tham gia liên kết sản xuất – tiêu thụ cà phê.**

Các lợi ích	Bảo Lâm		Đà Lạt		Di Linh	
	Số hộ đồng ý	Tỷ lệ (%)	Số hộ đồng ý	Tỷ lệ (%)	Số hộ đồng ý	Tỷ lệ (%)
Hỗ trợ giống	1	3.6	2	9.5	3	5.9
Hỗ phân bón	2	7.1	0	0.0	18	35.3
Hỗ bơm tưới	0	0.0	8	38.1	17	33.3
Hỗ trợ xay xát sơ chế	0	0.0	2	9.5	1	2.0
Hỗ trợ kỹ thuật	0	0.0	3	14.3	13	25.5
Hỗ trợ vay vốn/lãi suất	1	3.6	1	4.8	12	23.5
Hỗ trợ máy móc	1	3.6	2	9.5	0	0.0
Hỗ trợ TT thị trường	0	0.0	8	38.1	16	31.4
Hỗ trợ gom hàng	0	0.0	6	28.6	6	11.8
Hỗ trợ tiêu thụ	0	0.0	6	28.6	16	31.4
Hỗ trợ thiên tai	0	0.0	2	9.5	2	3.9

*Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019*

Việc tham gia vào các mô hình liên kết sản xuất – tiêu thụ cà phê đem lại nhiều lợi ích như: được hỗ trợ về phân bón, bơm tưới, kỹ thuật, vốn sản xuất với lãi ưu đãi, thông tin thị trường ... Qua khảo sát, theo các hộ dân, 38,1% hộ tại Đà Lạt cho rằng khi tham gia các mô hình liên kết sản xuất- tiêu thụ, họ được hỗ trợ các thông tin về thị trường một cách đầy đủ. Tỷ lệ này tại Di Linh là 31,4%. Ngoài ra, 31,4% số hộ tại Di Linh và 28,6% số hộ tại Đà Lạt cùng cho biết một trong những lợi ích khác là được các đơn vị liên kết hỗ trợ tiêu thụ sản phẩm đầu ra. Các hộ được bao tiêu sản phẩm là thành viên thuộc các HTX, THT, liên kết trực tiếp với các doanh nghiệp chế biến cà phê trên địa bàn.

Đáng chú ý, một tỷ lệ đáng kể số hộ dân khảo sát với 35,3% tại huyện Di Linh được hỗ trợ phân bón khi liên kết. Theo các hộ dân, các HTX và THT cũng cung ứng dịch vụ đầu vào nông nghiệp như giống và phân bón. Các thành viên được mua các sản phẩm này dưới hình thức trả chậm không lãi và được sử dụng cà phê thu được để hoàn trả tiền phân bón. Một số đại lý thu mua cũng áp dụng phương thức tương tự, song thường ép giá mua cà phê của nông dân khiến giá bán cà phê thường thấp hơn các hộ không mua ứng đầu vào sản xuất.

Các hỗ trợ khác như hỗ trợ thiên tai, máy móc thường rất hạn chế trong các mô hình liên kết sản xuất tiêu thụ cà phê do chi phí lớn, các đơn vị không có đủ nguồn lực để cùng chia sẻ với người tham gia.

### 3.4. Khó khăn khi sản xuất cà phê theo tiêu chuẩn an toàn, bền vững

**Bảng 15: Những khó khăn khi tham gia liên kết sản xuất – tiêu thụ cà phê**

Các lợi ích	Bảo Lâm		Đà Lạt		Di Linh	
	Số hộ đồng ý	Tỷ lệ (%)	Số hộ đồng ý	Tỷ lệ (%)	Số hộ đồng ý	Tỷ lệ (%)
Tiêu chuẩn (4C, UTZ..) do công ty liên kết đưa ra khó áp dụng	1	3.6	1	4.8	9	17.6
Không có hợp đồng liên kết hoặc phá hợp đồng	3	10.7	5	23.8	7	13.7
Chi phí sản xuất không khác so với không liên kết	4	14.3	6	28.6	6	11.8
Giá bán không cao hơn giá thị trường	6	21.4	5	23.8	5	9.8
Công ty thu mua không đảm bảo về khối lượng, giá, chất lượng và thời điểm	2	7.1	2	9.5	1	2.0
Không có nhiều hỗ trợ khi tham gia liên kết	3	10.7	5	23.8	2	3.9

*Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019*

Tham gia vào các mô hình liên kết sản xuất – tiêu thụ đem lại nhiều lợi ích, song cũng có một số khó khăn nảy sinh. Trong khuôn khổ khảo sát cho thấy các khó khăn của hộ chủ yếu là: các hình thức hỗ trợ còn ít, chi phí sản xuất không giảm hơn so với khi không liên kết, giá bán không cao hơn trong khi hợp đồng còn lỏng lẻo.

Vấn đề hợp đồng chưa được ký kết chặt chẽ, hiện tượng “hủy kèo” khi có biến động về giá còn diễn ra khiến việc liên kết chưa được các hộ dân thực sự tin tưởng. 23,8% số hộ tại Đà Lạt, 13,7% số hộ tại Di Linh và 10,7% số hộ tại Bảo Lâm cùng phản nản về vấn đề này khi được phỏng vấn. Bên cạnh đó, khi liên kết với các đại lý thường không có hợp đồng bằng văn bản mà chỉ “thỏa thuận miệng”, điều này không đảm bảo quyền lợi cho người dân trồng cà phê.

Không có lợi thế về giá bán cũng là vấn đề được các hộ dân đánh giá là một trong các khó khăn khi liên kết. Bởi khi liên kết, việc áp dụng các tiêu chuẩn kỹ thuật sản xuất an toàn là một trong những yếu tố không thể thiếu. Chất lượng cà phê từ đó tăng lên song



giá trị cà phê lại không có nhiều thay đổi. Một số nơi mức cộng thưởng là 300 đồng/ kg, song một số nơi khác lại không có mức cộng thưởng này.

23,8% các hộ dân tại Đà Lạt còn cho biết, tham gia liên kết không đem lại nhiều hỗ trợ như mong đợi của các hộ dân. Các hỗ trợ nhìn chung còn yếu, đáp ứng được phần nhỏ nhu cầu.

### 3.5. Xu hướng tiếp tục tham gia liên kết trong thời gian tới

**Bảng 16: Xu hướng tiếp tục tham gia liên kết trong thời gian tới**

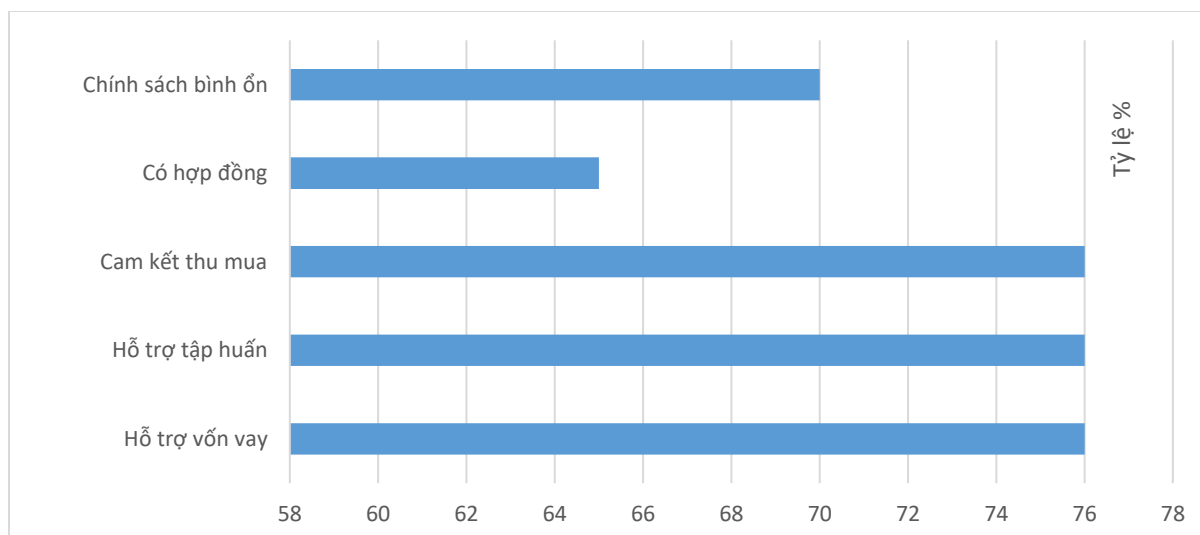
Huyện	Tham gia liên kết sản xuất – tiêu thụ cà phê	Số hộ	Tỷ lệ (%)
Bảo Lâm	Có	25	89.3
	Không	3	10.7
Đà Lạt	Có	20	95.2
	Không	1	4.8
Di Linh	Có	39	76.5
	Không	12	23.5

*Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019*

Sau khi nêu ra những thuận lợi, khó khăn khi tham gia vào mô hình liên kết – sản xuất tiêu thụ cà phê, phần lớn hộ dân tham gia khảo sát đều sẽ tham gia hoặc tiếp tục tham gia. Tại huyện Đà Lạt, 95,2% số hộ được phỏng vấn sẽ tham gia, trong khi đó tỷ lệ này tại Bảo Lâm và Di Linh ở mức thấp hơn là 89,3% và 76,5%. Như vậy có thể thấy, lợi ích khi tham gia liên kết lớn hơn so với những khó khăn.

### 3.6. Đề xuất của hộ sản xuất cà phê theo tiêu chuẩn an toàn, bền vững

**Hình 8: Đề xuất hỗ trợ của người trồng cà phê an toàn, bền vững**



*Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019*

Thừa nhận sản xuất cà phê theo liên kết sẽ đem lại nhiều lợi ích, song để phát huy được hiệu quả của các chuỗi liên kết, các chuỗi này cần đem lại nhiều lợi ích cho các bên tham gia. Đối với người nông dân, họ mong đợi được hưởng lợi từ các chương trình hỗ trợ về vốn vay, lãi suất, kỹ thuật và cam kết thu mua, bao tiêu đầu ra sản phẩm. Về vốn, các hộ sản xuất cà phê thường có nhiều hạn việc tiếp cận các gói vay ưu đãi của chính phủ do vướng nhiều thủ tục, nhiều kê nên nếu các đơn vị trong chuỗi liên kết hỗ trợ họ vốn sản xuất ban đầu thì họ sẽ yên tâm sản xuất. Đầu ra sản phẩm ổn định cũng là điều các hộ mong chờ khi tham gia các chuỗi liên kết. Điều này sẽ khiến giá cả ổn định hơn, giúp người nông dân tránh được nỗi lo về giá mỗi vụ thu hoạch đến.

## **B. Đánh giá của doanh nghiệp trong liên kết tiêu thụ - sản xuất cà phê.**

Các công ty được khảo sát có định hướng kinh doanh, đối tượng khách hàng rất khác nhau, nên độ quan tâm của các doanh nghiệp đến liên kết sản xuất và tiêu thụ với người nông dân khác nhau. Nhưng xu hướng chung là chỉ có các công ty lớn, có định hướng xuất khẩu chất lượng cao mới quan tâm đến việc liên kết sản xuất cà phê. Những doanh nghiệp nhỏ hơn, chủ yếu cung cấp mặt hàng cấp trung và cấp thấp thì thường không liên kết với người dân.

### **Doanh nghiệp liên kết sản xuất với các đại lý và gián tiếp liên kết hộ dân, thu mua, chế biến cà phê**

Những Doanh nghiệp này là những doanh nghiệp lớn như Công ty TNHH Olam Việt Nam, công ty TNHH thương phẩm ATLANTIC Việt Nam tại tỉnh Lâm Đồng.

Hai công ty này là công ty có 100% vốn trực tiếp từ nước ngoài nên không được liên kết trực tiếp với các hộ nông dân mà phải thu mua thông qua các đại lý. Hiện nay công ty có liên kết với nhiều đại lý khác nhau tuy nhiên có thể chia thành các dạng cụ thể như sau:

+ Đại lý cấp thứ nhất (đại lý nhỏ - thu gom): ít vốn, gần các hộ dân và người dân bán cho họ theo hình thức nhỏ lẻ. Các đại lý này thu gom số lượng nhỏ từ các hộ nông dân khu vực đó bán cho các đại lý lớn hơn.

+ Đại lý cấp thứ hai: Gồm lại từ các đại lý nhỏ ở bên trên. Khoảng 10 đại lý nhỏ có một đại lý cấp thứ hai.

+ Đại lý cấp thứ 3: Các đại lý này có thể mua từ các hộ, mua từ các đại lý cấp thứ nhất hoặc các đại lý cấp thứ 2. Các đại lý ở cấp thứ 3 này bán trực tiếp cho công ty hoặc có thể bán trực tiếp xuất khẩu. Hiện tại trên địa bàn khoảng 12 đến 20 đơn vị cấp 2 có 1 đơn vị cấp 3.

Các đơn vị đại lý này có liên hệ mật thiết với nhau để mua sản phẩm và hỗ trợ người nông dân từ vốn cho đến kỹ thuật sản xuất. Tuy chưa có hợp đồng liên kết cụ thể nhưng giữa các đại lý và đại lý hay các đại lý và hộ nông dân có sự ràng buộc về tài chính dưới hình thức hỗ trợ người dân mua vật tư đầu vào “mua trước trả tiền sau”.

Các công ty có áp dụng chế độ cộng thưởng khi người dân thực hiện canh tác theo chứng chỉ 4C. Tuy nhiên thực tế mức cộng thưởng còn thấp, chưa hấp dẫn được người dân. Bên cạnh đó, vấn đề quản lý thực hiện các vấn đề lỏng lẻo nên có nhiều diện tích làm không theo đúng tiêu chuẩn dần làm mất uy tín của vùng sản xuất.

Mặc dù không liên kết trực tiếp với các hộ dân nhưng công ty cũng xây dựng vùng nguyên liệu bền vững theo các chứng chỉ 4C hay UTZ thông qua các hệ thống đại lý. Các khu vực đang thực hiện chương trình này bao gồm: Di Linh; Lâm Hà; Đà Lạt chủ yếu là cà phê arabica. Đối với Công ty TNHH Olam Việt Nam Trong năm 2018 công ty có một số vùng nguyên liệu sản xuất theo các tiêu chuẩn cụ thể như sau:

+ Tiêu chuẩn 4C thông qua các đại lý thực hiện liên kết với 5800 hộ nông dân với sản lượng đạt 5500 tấn

+ Tiêu chuẩn UTZ có 3000 hộ nông dân thực hiện với 3000 tấn

+ Tiêu chuẩn RFA có 1100 hộ nông dân thực hiện với 1100 tấn sản lượng.

Công ty kết hợp với các địa lý lớn hỗ trợ các nội dung như giống, phân bón và hướng dẫn kỹ thuật cho các hộ sản xuất từ khâu chăm sóc, bón phân đến khâu thu hái sản phẩm nhằm phát triển bền vững các vùng sản xuất này.

Đối với công ty Atlantic, để duy trì vùng sản xuất với khoảng 2.400 hộ và sản lượng hàng năm đạt 15.000 tấn bền vững, công ty đã kết hợp với các đại lý hỗ trợ giống, đối với thuốc bảo vệ thực vật cho chi trả chậm. Xây dựng một số mô hình tưới tiết kiệm và tập huấn, hướng dẫn các hộ thực hiện theo đúng tiêu chuẩn đã được đề ra. Doanh nghiệp hỗ trợ các nhóm trưởng của tổ sản xuất để kiểm tra thường xuyên các hộ trong việc ghi chép cũng như thực hiện theo tiêu chuẩn.

Bên cạnh đó, để lựa chọn các đại lý liên kết công ty căn cứ trên các tiêu chuẩn: quy mô, diện tích vùng sản lượng; chất lượng cà phê và uy tín của các đại lý. Sau thời gian thực hiện hợp đồng, công ty sàng lọc để lại những đại lý có thể liên kết lâu dài. Các đại lý phải đảm bảo các yêu cầu của bên công ty đưa ra: (1) giao đúng thời gian yêu cầu; (2) đảm bảo đủ số lượng cam kết; (3) đảm bảo đúng chất lượng.

Đối với doanh nghiệp chế biến xuất khẩu, một số khó khăn trong vấn đề liên kết sản xuất tiêu thụ là:

Thứ nhất, doanh nghiệp không được phép liên kết trực tiếp với nông dân nên không có hợp đồng cụ thể dẫn đến việc sản xuất và thực hiện không đúng theo yêu cầu. Các đại lý thường muốn kiếm lãi nhiều nhất nên làm thiếu cẩn thận trong quá trình thu mua cà phê từ người dân. Người dân thường áp dụng thói quen canh tác cũ, ko đảm bảo kỹ thuật, chất lượng nên khó đảm bảo được yêu cầu của doanh nghiệp.

Thứ hai, vấn đề thông tin cho giữa các hộ và đại lý hay các đại lý với nhau chưa được thực hiện tốt dẫn đến tình trạng sai lệch thông tin nhất là thông tin có liên quan đến thị trường gây nên sự cạnh tranh không lành mạnh.

Thứ hai, do quá trình kết nối thông tin giữa doanh nghiệp – đại lý – nông dân chưa đồng bộ dẫn tới tình trạng sai lệch thông tin. Đặc biệt khi thị trường có nhiều thông tin giả do có sự cạnh tranh không lành mạnh.

Thứ ba, giá cà phê quá thấp do biến động giá cà phê thế giới. Trong khi đó, mức động thưởng cho các hộ tham gia liên kết không cao đến trường hợp các hộ không muốn tham gia và các mô hình sản xuất – tiêu thụ, nông dân không cung ứng đủ sản lượng theo hợp đồng.

**Doanh nghiệp thu mua, chế biến thành phẩm cà phê, liên kết trực tiếp với người nông dân.**

Mô hình hoạt động của loại doanh nghiệp này cũng tương tự như như một thương lái. Họ có thể mua trực tiếp từ các hộ dân hoặc mua từ các đại lý con của mình rồi sơ chế bán lại cho các công ty lớn hơn. Một số doanh nghiệp có đầu tư máy móc để sơ chế và bán các loại cà phê thành phẩm, tuy nhiên, phần lớn các doanh nghiệp này chỉ thu mua nguyên liệu xong bán lại cho các doanh nghiệp xuất khẩu. Ngoài ra cũng có nhiều công ty thu mua chế biến để phục vụ nhu cầu tiêu dùng nội địa.

Lợi nhuận đến từ việc ăn chênh lệch giữa giá mua và giá bán tại từng thời điểm. Tuy nhiên, giá cà phê lên xuống thất thường phụ thuộc vào các loại cà phê cũng như vào các công ty xuất khẩu lớn phát giá mua. Thực tế, thị trường cà phê không chỉ bị tác động bởi cung cầu trên thị trường mà còn bị chi phối bởi những thông tin kinh tế, chính trị, thời tiết... và kỹ thuật. Trong khi giao dịch trên thị trường cà phê thế giới là tự do, có nghĩa giá có thể lên cao nhất và thấp nhất mà không có mức mua bảo hộ. Vậy nên doanh nghiệp thu mua cà phê đôi khi sau một đêm có thêm hàng tỉ đồng nhưng cũng có khi 1 hay 2 đêm có thể phá sản.

Một trong số các doanh nghiệp điển hình trong liên kết sản xuất tiêu thụ cà phê là Doanh nghiệp tư nhân Lâm Ty. Doanh nghiệp này được thành lập từ năm 2015 với lĩnh vực hoạt động thu mua – buôn bán cà phê và hoạt động trong lĩnh vực cung ứng đầu vào cho các hộ trồng cà phê trong đó doanh thu của công ty từ lĩnh vực buôn bán cà phê chiếm khoảng 70%.

Trong niên vụ 2018/19 sản lượng cà phê của công ty đạt 3000 tấn trong đó 2.254,2 tấn thu mua từ 280 hộ có liên kết với công ty và làm theo tiêu chuẩn 4C. Để liên kết tiêu thụ với công ty các hộ sản xuất phải đủ các điều kiện mà công ty đưa ra: (1) Tham gia đầy đủ các cuộc hội thảo và tập huấn kỹ thuật công ty tổ chức. (2) Ghi chép đầy đủ, cụ thể nhật ký nông hộ ; (3) vườn cà phê đảm bảo chất lượng.

Khi tham gia vào các mô hình liên kết cả người dân và doanh nghiệp đều có lợi. Về phía doanh nghiệp, luôn luôn đảm bảo được nguồn hàng chất lượng và đủ về số lượng. Về phía người dân, nâng cao được kỹ thuật sản xuất và đem lại thêm giá trị cho người dân. Tuy nhiên, liên kết này chưa bền vững do chưa có hợp đồng cụ thể.

Khó khăn lớn nhất để liên kết giữa các hộ và công ty trong sản xuất được bền vững do giá cả quá thấp không ổn định. Cạnh tranh giữa các doanh nghiệp không công bằng, kết hợp với chưa có hợp đồng ràng buộc cụ thể nên những cam kết thực hiện liên kết rất dễ bị phá vỡ.

### **Doanh nghiệp trung gian thu mua cà phê.**

Là các doanh nghiệp quy mô nhỏ, hoạt động giống với vai trò của thương lái, các doanh nghiệp này trực tiếp liên kết và thu mua cà phê từ các hộ dân. Một số doanh nghiệp đáng chú ý trong khuôn khổ điều tra như: công ty TNHH cà phê Loan Loan, Công ty TNHH cà phê Phước Vy, Đại lý Kim Hồng Nguyên Thịnh, công ty TNHH Tuấn Nguyễn, công ty TNHH Hà Thâu...

Thông qua phỏng vấn sâu, nhìn chung các doanh nghiệp cho biết việc thực hiện liên kết với các hộ dân có nhiều khó khăn:

+ Điểm cộng thưởng cho các hộ chỉ khoảng 300đ/kg, trong khi đó yêu cầu thực hiện và chi phí sản xuất của cà phê làm theo theo tiêu chuẩn lại cao hơn. Chính vì vậy nhiều hộ không còn sản xuất theo tiêu chuẩn quy định. Một số hộ đã xen canh các cây ăn quả, cây dâu vào vùng cà phê để đảm bảo có nguồn thu nhập ổn định.

+ Hầu hết các đại lý thu mua không quá chú ý đến việc hộ dân có thực hiện theo tiêu chuẩn hay không, đôi khi các hộ cứ đăng ký còn vấn đề kiểm tra rất khó. Vấn đề này gây khó khăn không nhỏ đối với doanh nghiệp trong chất lượng sản phẩm và quản lý thực hiện sản xuất của hộ.

+ Một số đại lý nhỏ có tư cách pháp nhân chính vì vậy không có nhiều ràng buộc trong liên kết với các hộ dân.

+ Các đại lý luôn chịu sự cạnh tranh gay gắt nên khó có nguồn hàng chuẩn và chất lượng.

+ Giá bán cà phê không ổn định, gần đây xu hướng giá giảm mạnh. Các doanh nghiệp nhỏ thiếu vốn để ứng trước cho người dân để đảm bảo duy trì liên kết và chính quyền địa phương không hỗ trợ nhiều trong việc xây dựng liên kết sản xuất với các hộ dân.

### C. Đánh giá của Hợp tác xã, tổ hợp tác về liên kết sản xuất – tiêu thụ cà phê.

Hiện nay toàn tỉnh Lâm Đồng có 120 chuỗi liên kết sản xuất và tiêu thụ nông sản với sự tham gia của 75 doanh nghiệp, 35 hợp tác xã (HTX), 42 tổ hợp tác (THT) và 12.570 nông hộ; trong đó, có 68 chuỗi liên kết đã được các tổ chức trong nước và quốc tế chứng nhận về chất lượng sản phẩm với diện tích sản xuất đạt khoảng 17.237 ha, sản lượng tiêu thụ 415 nghìn tấn nông sản các loại. Tuy nhiên, đối với lĩnh vực canh tác cà phê, các HTX và THT được nghiên cứu chọn đều nằm trong vùng dự án VNSAT. Theo đánh giá của các đại diện HTX, tổ hợp tác tham gia khảo sát, hoạt động liên kết sản xuất, tiêu thụ sản phẩm cà phê đã giúp nhiều hợp tác xã, tổ hợp tác hoạt động hiệu quả hơn, doanh nghiệp thu mua nông sản được ổn định và hạn chế được rủi ro do biến động giá cả thị trường.

Qua phỏng vấn sâu đại diện tổ hợp tác tại các địa bàn khảo sát, một số đặc điểm của tác nhân này như sau:

- Hoạt động chính của HTX/THT chủ yếu là liên kết với nông dân sản xuất và tiêu thụ và bán sỉ, lẻ nội địa.
- HTX/THT thường yêu cầu các thành viên thực hiện sản xuất theo tiêu chuẩn 4C và tiêu chuẩn UTZ và thu mua đảm bảo đầu ra cho các hộ dân.
- HTX/THT ký hợp đồng 1 năm với các hộ dân, căn cứ trên các kỹ thuật sản xuất cũng như chất lượng sản phẩm của hộ HTX sẽ tiến hành ký hợp đồng liên kết tiêu thụ sản phẩm.
- HTX/THT hỗ trợ cung cấp cho người nông dân vật tư đầu vào và đảm bảo chất lượng, hỗ trợ và hướng dẫn kỹ thuật. Thêm vào đó, tổ hợp tác có tiến hành kiểm tra “ Nhật ký nông hộ” để đảm bảo kỹ thuật canh tác của nông dân.

Tuy nhiên, khi tiến hành liên kết với các hộ dân, một số khó khăn của các HTX/THT có thể kể đến như: Hiện tại việc hỗ trợ của hợp tác cho xã viên canh tác cà phê mới chỉ dừng lại ở mức hỗ trợ và hướng dẫn kỹ thuật do nguồn kinh phí hạn chế. Trong quá trình canh tác cà phê, cán bộ của tổ hợp tác có tiến hành kiểm tra sổ “Nhật ký nông hộ”, tuy nhiên khi thu mua cà phê của xã viên lại không tiến hành kiểm tra tiêu chuẩn, chất lượng cà phê. Các chính sách hỗ trợ của nhà nước đối với các HTX/THT còn chưa đáp ứng được nhu cầu, đặc biệt về vốn hoạt động. Bên cạnh đó giá cà phê thường xuyên biến động thất thường, các hộ dân sản xuất theo tiêu chuẩn bền vững trong các HTX/THT không được hưởng lợi chênh lệch so với các hộ không liên kết trong HTX/THT.

Do các tổ hợp tác không tham gia trực tiếp vào quá trình tiêu thụ cà phê (chỉ đóng vai trò là tổ chức đại diện cho người nông dân trong phạm vi hoạt động của mình đứng ra ký hợp đồng liên kết với các doanh nghiệp (nếu có). Nhìn chung, các tổ hợp tác chưa thể hiện được vai trò liên kết nông dân – nông dân, nông dân – doanh nghiệp và vai trò đại diện tiếng nói của nông dân như được kỳ vọng; quản lý yếu và thiếu sức lôi cuốn đối với cộng đồng nông dân.

### PHẦN 3: KẾT LUẬN

Từ kết quả tổng hợp số liệu điều tra mô hình liên kết tiêu thụ - sản xuất cà phê tại tỉnh Lâm Đồng nhóm nghiên cứu rút ra một số kết luận sau:

Đối với người nông dân:

Người sản xuất cà phê tại Lâm Đồng phần nhiều có thành phần dân tộc hầu hết là người Kinh, quy mô hộ chủ yếu từ 4-5 người trở xuống, lao động chính từ 1 – 2 người. Trình độ học vấn của người dân chủ yếu tốt nghiệp trung học cơ sở.

Quy mô hộ trồng cà phê tại các địa bàn khảo sát chủ yếu trong khoảng 1-2 ha, chiếm 68% .Tỷ lệ hộ có diện tích trên 2 ha chỉ chiếm khoảng 19%. Sản lượng cáo hộ chủ yếu ở mức 3-6 tấn, chiếm 51%.

Người dân tiêu thụ cà phê chính qua các đại lý nằm rải rác ở địa phương. Phương thức trao đổi thường thông qua thỏa thuận miệng, không hợp đồng. Một số hộ cũng lựa chọn bán cho các công ty thu mua (Dạng đại lý lớn, cấp 1) nhưng tỷ lệ ít.

46% số hộ khảo sát có tham gia các mô hình liên kết sản xuất – tiêu thụ cà phê, cao nhất tại huyện Di Linh 62,7%.

63% số hộ trong các mô hình liên kết có ký kết hợp đồng với các tác nhân khác trong liên kết.

Khi tham gia liên kết, người dân được hỗ trợ nhiều nhất về phân bón, bơm tưới, thông tin thị trường và tiêu thụ. Tuy nhiên tỷ lệ nhận được hỗ trợ còn ở mức thấp, chưa đạt được kỳ vọng của người nông dân.

Khó khăn lớn nhất khi tham gia liên kết là không có hợp đồng liên kết hoặc phá hợp đồng còn diễn ra, chi phí sản xuất không giảm và giá bán không cao hơn giá cà phê ngoài. Các hỗ trợ người dân có thể nhận được còn ít.

Để đẩy mạnh liên kết sản xuất – tiêu thụ cà phê, người dân đề xuất các công ty cần cam kết thu mua, bao tiêu sản phẩm cho người nông dân. Đồng thời nhà nước và các tổ chức cần hỗ trợ vốn vay, hạn chế thủ tục rườm rà, tạo lãi suất ưu đãi và kết hợp tập huấn nâng cao kỹ thuật cho người dân.

Đối với các tác nhân khác:

+ **Doanh nghiệp** : Tùy vào quy mô của từng loại doanh nghiệp sẽ có nhu cầu liên kết với người nông dân khác nhau.

Các doanh nghiệp lớn không trực tiếp liên kết với nông dân mà làm thông qua đại lý. Các doanh nghiệp kết hợp với các đại lý lớn hỗ trợ các nội dung như giống, phân bón và hướng dẫn kỹ thuật cho các hộ sản xuất từ khâu chăm sóc, bón phân đến khâu thu hái



sản phẩm. Các doanh nghiệp còn có mức giá cộng thưởng cho các hộ trong liên kết có thực hiện sản xuất an toàn bền vững theo các tiêu chuẩn như 4C hoặc UTZ.

Các doanh nghiệp thu mua, chế biến thành phẩm cà phê, liên kết trực tiếp với người nông dân hoạt động tương tự các thương lái. Họ có thể liên kết trực tiếp với người dân, thu mua nông sản để trực tiếp sản xuất chế biến hoặc bán sang tay cho các công ty lớn hơn. Với vai trò thu gom, phân loại và sơ chế sản phẩm trước khi xuất bán, các doanh nghiệp này thường có ký kết hợp đồng với các công ty lớn hơn song các điều khoản không thật sự chặt chẽ. Liên kết của các doanh nghiệp nhỏ với người dân không bền vững do không có hợp đồng cụ thể.

Doanh nghiệp trung gian thu mua cà phê là các đại lý, hoạt động giống với vai trò của thương lái, các doanh nghiệp này trực tiếp liên kết và thu mua cà phê từ các hộ dân. Các doanh nghiệp này không có hợp đồng trực tiếp với người dân mà chỉ “thỏa thuận miệng”, không quá chú ý đến sản phẩm có đảm bảo quy trình canh tác kỹ thuật bền vững hay không.

+ **Hợp tác xã (tổ hợp tác):** mới chỉ dừng lại ở mức hỗ trợ kỹ thuật, cung cấp dịch vụ về giống, thuốc bảo vệ thực vật, liên kết với nông dân sản xuất và tiêu thụ, bán sỉ lẻ nội địa. HTX/THT thường chỉ ký hợp đồng với các hộ dân 1 năm/ lần. Các HTX/THT còn có nhiều khó khăn về vốn, nhà kho và đầu ra của các xã viên bị ảnh hưởng nhiều từ việc giá cà phê biến động thất thường. Các hộ dân sản xuất theo tiêu chuẩn bền vững trong các HTX/THT không được hưởng lợi chênh lệch so với các hộ không liên kết trong HTX/THT.