

NGHIÊN CỨU CHUỖI THỊ TRƯỜNG SẢN Ở TỈNH ĐẮK LẮK

Nguyễn Hắc Hiến^{1,2}, Lê Thị Hoa Sen^{3,*}

¹Sở Nông nghiệp và PTNT tỉnh Đắk Lắk

²Nghiên cứu sinh Trường Đại học Nông lâm, Đại học Huế

³Trường Đại học Nông lâm, Đại học Huế

* Email: sen.lethihoa@hualf.edu.vn

TÓM TẮT

Nghiên cứu được tiến hành nhằm tìm hiểu chuỗi thị trường sản ở vùng sản nguyên liệu tỉnh Đắk Lắk và các rào cản trong tiêu thụ sản của nông hộ. Nghiên cứu được thực hiện thông qua phỏng vấn sâu 12 người am hiểu về chuỗi thị trường sản và khảo sát 364 nông hộ trồng sản tại 2 huyện Ea Kar và Krông Bông. Kết quả nghiên cứu cho thấy, chuỗi thị trường sản ở vùng nguyên liệu sản tỉnh Đắk Lắk khá đa dạng với 4 kênh với các tác nhân chính gồm: Nông hộ, tổ hợp tác, thương lái nhỏ, thương lái lớn, nhà máy chế biến tinh bột sản, cơ sở thu mua chế biến sản lát, nhà máy chế biến ethanol, công ty chế biến thức ăn chăn nuôi và người tiêu dùng thị trường xuất khẩu hoặc nội địa. Trong đó chuỗi thị trường từ nông hộ đến thương lái nhỏ, thương lái lớn, đến nhà máy chế biến tinh bột sản và xuất khẩu là chuỗi chính chiếm đến 78% sản lượng sản của địa phương. Đa dạng chuỗi thị trường, đa dạng tác nhân trong chuỗi và cơ hội rủi ro là những thuận lợi cho thị trường tiêu thụ sản ở tỉnh Đắk Lắk. Tuy nhiên, việc tiêu thụ sản ở địa bàn nghiên cứu còn một số rào cản cần phải giải quyết để nông hộ chú trọng đầu tư đảm bảo vùng nguyên liệu sản phát triển bền vững.

Từ khoá: Chuỗi thị trường, vùng nguyên liệu, sản xuất sản, tỉnh Đắk Lắk.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Cây sản (*Manihot esculenta* Crantz) đã và đang trở thành một trong những cây trồng quan trọng của thế giới, được sử dụng làm nguồn lương thực, thực phẩm, thức ăn chăn nuôi và nhiên liệu [1]. Việt Nam là nước có diện tích sản đứng thứ ba châu Á, sau Thái Lan và Indonesia. Tổng diện tích sản cả nước năm 2023 đạt khoảng 560.000 ha, trong đó diện tích sản các tỉnh phía Bắc đạt 156.400 ha (chiếm 30,6% tổng diện tích sản cả nước); năng suất bình quân đạt 147,2 tạ/ha (bằng 72,4% năng suất sản cả nước); sản lượng đạt 2.301.500 tấn (chiếm 22% sản lượng sản cả nước). Cây sản là nguồn sinh kế của khoảng 1,2 triệu nông hộ [2].

Tây Nguyên là vùng có diện tích trồng sản lớn nhất cả nước, với tổng số nhà máy chế biến tinh bột sản và các sản phẩm từ sản của vùng đến năm 2023 là 24 nhà máy [3]. Trong đó, Đắk Lắk là tỉnh có số lượng nhà máy chế biến tinh bột sản nằm trong nhóm dẫn đầu cả nước, với 8 nhà máy đang hoạt động có tổng công suất chế biến khoảng 200.000 – 250.000 tấn tinh bột/năm, nhu cầu sử

dụng củ sản tươi làm nguyên liệu chế biến ước 700.000 – 1.000.000 tấn [4, 5]. Diện tích cây sản ở vùng Tây Nguyên nói chung và tỉnh Đắk Lắk nói riêng chiếm tỷ lệ đáng kể trong cơ cấu đất nông nghiệp với khoảng gần 4% năm 2023 [6]. Diện tích sản có xu hướng mở rộng trong thập kỷ qua, đặc biệt từ năm 2011 do nhu cầu sản nguyên liệu của thị trường nội địa và xuất khẩu ngày càng cao [7]. Phát triển diện tích trồng cây sản có thể có những ảnh hưởng đáng kể đến thu nhập và sự phát triển bền vững sinh kế hộ, bởi người dân đã không chỉ chuyển từ cây ngắn ngày như: Lúa, ngô, rau mà còn cả cây dài ngày như: Cà phê, cao su và thậm chí cả đất rừng để trồng sản. Kết quả nghiên cứu của ACIAR (2020) [8], Hoa và cs (2019) [9], Dominic và cs (2021) [10] cho thấy, chuỗi giá trị sản ở Tây Nguyên có những chuyển biến đáng kể trong những năm qua, có thể do sự phát triển của mạng lưới nhà máy, công ty chế biến sản phẩm từ nguyên liệu sản cũng như sự phát triển của khoa học công nghệ liên quan đến giống và kỹ thuật trong canh tác sản. Để có cơ sở khoa học trong xây dựng các giải pháp đảm bảo hiệu quả sản xuất

sản hướng đến phát triển sinh kế nông hộ bền vững ở tỉnh Đắk Lắk nói riêng và vùng Tây Nguyên nói chung, nghiên cứu này tiến hành phân tích chuỗi thị trường sản và những rào cản trong tiêu thụ sản của nông hộ ở địa bàn nghiên cứu.

2. ĐỊA ĐIỂM VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

2.1. Địa điểm nghiên cứu

Điểm nghiên cứu là 2 huyện Krông Bông và Ea Kar, tỉnh Đắk Lắk. Đây là 2 huyện có diện tích sản lớn và cũng là địa bàn có nhiều nhà máy tinh bột sản hoạt động, mỗi huyện có 2 nhà máy với công suất chế biến khoảng 60 nghìn tấn/năm. Dựa trên kết quả tham vấn cán bộ nông nghiệp của tỉnh, huyện và 6 xã (Xã Ea Tih, Ea Sô, thị trấn Ea Kar thuộc huyện Ea Kar; xã Dang Kang, Hoà Phong và Hoà Lễ thuộc huyện Krông Bông) được chọn để nghiên cứu là các địa phương có sản là cây trồng chính đồng thời là sinh kế chính của đa phần nông hộ.

2.2. Phương pháp nghiên cứu

2.2.1. Phương pháp thu thập thông tin

- *Thông tin thứ cấp:* Được thu thập từ các báo cáo của Ủy ban Nhân dân xã, huyện, các bài báo khoa học và các trang thông tin điện tử của các ban, ngành, các tổ chức liên quan. Các thông tin thu thập tập trung vào các hoạt động sinh kế, đặc điểm tự nhiên, kinh tế - xã hội của địa bàn nghiên cứu, thông tin về tình hình sản xuất sản, chuỗi thị trường sản và các chính sách liên quan ở địa phương.

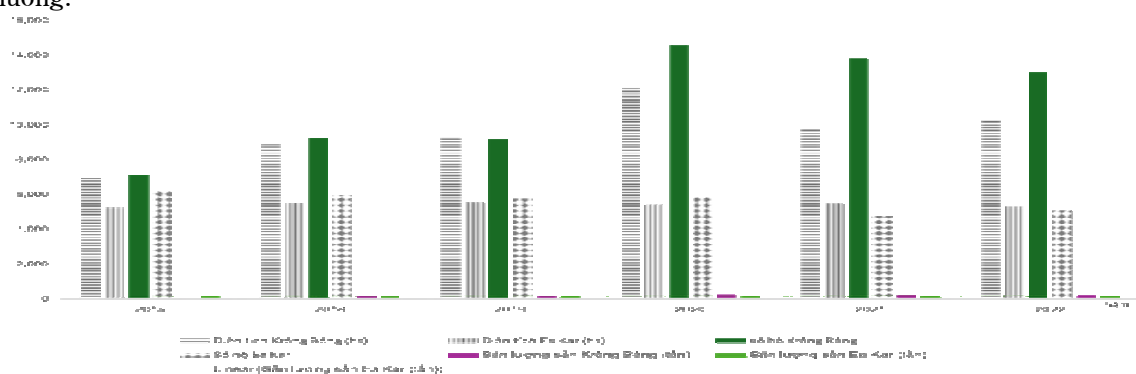
- *Thông tin sơ cấp:* Được thu thập qua khảo sát hộ và phỏng vấn sâu người am hiểu. Phỏng vấn hộ được tiến hành ngẫu nhiên với 364 hộ từ danh sách hộ trồng sản do Ủy ban Nhân dân các xã cung cấp. Trong đó, 181 hộ ở 3 xã thuộc huyện Ea Kar và 183 hộ ở 3 xã của huyện Krông Bông. Phỏng vấn sâu được thực hiện với 12 người là những người có kinh nghiệm lâu năm trong sản xuất sản, cán bộ nông nghiệp ở các xã, cán bộ Phòng nông nghiệp 2 huyện, đại diện người thu mua và ban giám đốc nhà máy chế biến tinh bột sản trên địa bàn huyện Ea Kar và Krông Bông. Nội dung phỏng vấn tập trung vào tình hình trồng sản, các kênh thị trường tiêu thụ sản, khó khăn và thuận lợi của nông hộ trong tiêu thụ sản.

2.2.2. Phương pháp phân tích thông tin

Thông tin thu thập từ phỏng vấn hộ được mã hoá, lưu trữ trên phần mềm Excel version 2016 và xử lý trên phần mềm SPSS 22. Các thông tin từ phỏng vấn sâu được tổng hợp trên phần mềm Word 2016 và tổ chức thành các nhóm ý kiến theo chủ đề nghiên cứu và được lồng ghép phân tích, giải thích cho các dữ liệu thu thập từ phỏng vấn hộ. Thống kê mô tả, gồm giá trị trung bình, độ lệch chuẩn, tần suất, tỷ lệ phần trăm (%) và phân tích phương sai được sử dụng để phân tích thông tin cho nghiên cứu.

3. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU VÀ THẢO LUẬN

3.1. Tình hình trồng sản ở địa bàn nghiên cứu



Hình 1. Diện tích sản và số hộ trồng sản của huyện Krông Bông và Ea Kar giai đoạn 2015 - 2022

Nguồn: Chi cục Thống kê huyện Krông Bông và huyện Ea Kar (2023) [11]

Đắk Lắk là tỉnh có diện tích trồng sản lớn thứ 3 toàn quốc sau tỉnh Gia Lai và Tây Ninh [10]. Những năm gần đây, cây sản đã chuyển đổi hoàn toàn từ vai trò cây lương thực sang cây công nghiệp phục

vụ cho 8 nhà máy chế biến tinh bột trong tỉnh, làm nguyên liệu cho các nhà máy thức ăn chăn nuôi và xuất khẩu sản lát mang lại nguồn thu nhập đáng kể cho người trồng và ngân sách địa phương [8].

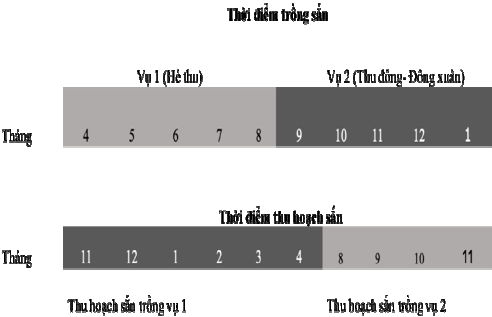
Krông Bông và Ea Kar là 2 huyện trọng điểm trồng và chế biến sắn của tỉnh. Hiện nay, mỗi huyện có 2 nhà máy chế biến tinh bột sắn đóng trên địa bàn với công suất chế biến chiếm trên 70% tổng sản lượng tinh bột toàn tỉnh. Diện tích canh tác sắn tại 2 huyện khá cao và có xu hướng ổn định, trong đó huyện Krông Bông biến động

manh, tăng dần từ 6,633 ha năm 2015 lên 10,977 ha năm 2020 và giảm xuống 9,464 ha năm 2022 (Hình 1). Kết quả phỏng vấn sâu cho thấy, năng suất sắn bình quân ở 2 huyện đạt khoảng 20 tấn/ha, cao hơn mức trung bình của cả nước và ổn định trong nhiều năm qua mặc dù phải trải qua thời gian cao điểm bị dịch bệnh khảm lá.

Bảng 1. Cơ cấu sử dụng đất của hộ khảo sát năm 2023

Loại hình sử dụng đất	Diện tích (ha)		Giá trị P.
	Huyện Ea Kar (n= 181)	Huyện Krông Bông (n= 183)	
Tổng diện tích đất nông nghiệp (ha/hộ)	2,33 ± 1,80	4,78 ± 3,89	0,000
Sắn (n ₁ = 181, n ₂ = 183)	0,73 ± 0,41	1,19 ± 0,96	0,000
Tiêu (n ₁ = 14, n ₂ = 1)	0,33 ± 0,18	0,35 ± 0,71	0,847
Lúa (n ₁ = 122, n ₂ = 148)	0,20 ± 0,13	1,96 ± 1,83	0,000
Ngô (n ₁ = 56, n ₂ = 42)	0,59 ± 0,42	0,71 ± 1,16	0,704
Cà phê (n ₁ = 57, n ₂ = 105)	0,46 ± 0,21	2,82 ± 2,34	0,000
Rừng sản xuất (n ₁ = 6, n ₂ = 8)	0,55 ± 0,24	0,91 ± 0,25	0,018
Cây ăn quả (n ₁ = 76, n ₂ = 4)	2,04 ± 1,84	1,40 ± 1,74	0,237

Ghi chú: n₁ là số hộ tham gia ở huyện Ea Kar; n₂ là số hộ tham gia ở huyện Krông Bông.



Hình 2. thời vụ trồng và thu hoạch sắn tại địa bàn nghiên cứu

Nguồn: Khảo sát thực tế năm 2023

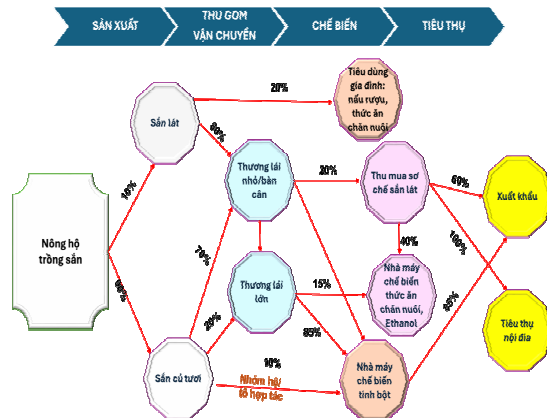
Bảng 1 cho thấy, diện tích sắn chiếm trên 40% tổng diện tích đất nông nghiệp của hộ nghiên cứu ở 2 huyện. Diện tích sắn bình quân mỗi hộ ở huyện Krông Bông là khoảng 1,19 ha và huyện Ea Kar là 0,73 ha. Kết quả khảo sát cho thấy, có sự chuyển đổi theo hướng luân canh giữa cây sắn và cây mía, ngô. Khi năng suất sắn giảm sút do suy thoái đất hoặc thời tiết thì một số hộ chuyển sang trồng mía, ngô. Ở những vùng trồng cà phê bị thiếu nước hoặc vào giai đoạn giá cà phê xuống thấp thì hộ quyết định chuyển sang trồng sắn. Một số trường hợp trồng xen sắn với cà phê trong thời kỳ kiến thiết cơ bản.

Về thời vụ, do không đòi hỏi nghiêm ngặt về thời vụ nên sắn có thể trồng quanh năm nếu đảm bảo điều kiện về tưới, tiêu nước. Tuy nhiên, để đạt năng suất cao trong điều kiện dựa vào nước mưa thì cần phải bố trí thời vụ trồng và thời điểm thu hoạch hợp lý. Cũng như các địa bàn khác trong tỉnh Đắk Lắk, sắn ở vùng nghiên cứu được trồng 2 vụ chính, gồm: Vụ 1 là vụ hè thu và vụ 2 là vụ thu đông - đông xuân. Vụ 1 thường được trồng từ tháng 4 đến tháng 8 và vụ 2 được trồng từ tháng 9 đến tháng 1 (Hình 2). Do đặc thù về khí hậu và thời tiết cũng như khả năng tưới, nên một số địa bàn ở 2 huyện mở rộng dần diện tích sắn ở vụ thu đông hoặc đông xuân để vừa có được giá cao vừa không bị sức ép dư thừa do phần lớn trồng tập trung vào vụ hè thu. Đây chính là hình thức rải vụ cho hiệu quả khá cao, được nhiều nhà máy khuyến cáo và được áp dụng tại một số vùng có điều kiện thích hợp. Tuy nhiên, diện tích vụ 2 hàng năm chỉ chiếm khoảng 10 - 15% tổng diện tích sắn cả năm.

3.2. Chuỗi thị trường sắn ở địa bàn nghiên cứu

Kết quả nghiên cứu chỉ ra rằng, có 2 dạng sản phẩm chính từ sắn mà nông hộ ở địa bàn nghiên cứu bán ra thị trường gồm: Củ sắn tươi và sắn thái lát khô. Kết quả khảo sát cho thấy, sản lượng sắn bán ra thị trường dạng củ tươi chiếm khoảng 90%

tổng sản lượng sản thu hoạch hàng năm ở 2 huyện. Khoảng 10% sản lượng sản còn lại là sản thái lát phơi khô để bán hoặc tiêu dùng tại nông hộ. Các tác nhân chính tham gia chuỗi thị trường sản tại địa bàn 2 huyện Krông Bông và Ea Kar bao gồm: Nông dân, thương lái và nhà máy chế biến tinh bột sắn, nhà máy sơ chế sắn lát khô và nhà máy chế biến thức ăn chăn nuôi. Các mắt xích của chuỗi thị trường sản và phân bổ sản lượng sản do nông hộ ở địa bàn nghiên cứu được thể hiện ở hình 3.



Hình 3. Chuỗi thị trường của sản sản xuất tại huyện Krông Bông và Ea Kar

Nguồn: Tổng hợp dữ liệu phỏng vấn sâu và tài liệu thứ cấp năm 2023

Hình 3 cho thấy, việc tiêu thụ sản của nông hộ phụ thuộc rất lớn vào thương lái, chiếm trên 90% sản lượng sản thu hoạch. Khoảng dưới 9% sản lượng được bán trực tiếp đến nhà máy chế biến tinh bột sắn bởi các nông hộ (thường là các nông hộ khá, sản xuất quy mô lớn, có phương tiện vận chuyển) hoặc các hộ có rẫy sắn gần nhà máy và sản phương tiện vận chuyển. Sản lượng sản còn lại (khoảng 1 - 1,5% tổng sản lượng hàng năm) được hộ sử dụng cho làm thức ăn chăn nuôi hoặc nấu rượu. Có 2 nhóm thương lái là thương nhỏ hay còn gọi là người thu gom trực tiếp tại ruộng hoặc tại nhà và thương lái lớn thường là các đại lý có trạm thu mua (bàn cân). Phần lớn thương lái nhỏ là các hộ kinh doanh dạng đầu tư vốn và thu, mua trực tiếp từ nông dân, thậm chí là mua bãi (mua cây đứng thông qua thỏa thuận) sau đó tổ chức nhân công thu hoạch, vận chuyển. Phương tiện kinh doanh chính là xe công nông, xe tải vận chuyển sản đến các bàn cân hoặc nhà máy, kho bãi trữ

khoảng vài chục tấn. Nhóm thương lái này đầu tư phương tiện kinh doanh dựa vào vốn của gia đình hoặc vay mượn. Thương lái lớn là các thương lái tự đầu tư các bàn cân, hoặc được các doanh nghiệp đầu tư một phần vốn để xây dựng bàn cân với quy mô thu mua hàng trăm tấn/ngày và phải cam kết bán sản phẩm cho các doanh nghiệp góp vốn. Cả thương lái lớn và thương lái nhỏ đều thu mua cả 2 loại sản củ tươi và sản thái lát khô. Tuy nhiên, mạng lưới thương lái nhỏ rất nhiều và có thể đến thu mua ngay trên ruộng (sản củ tươi), hoặc đến hộ gia đình (sản khô), hoặc các điểm thu gom tại địa phương. Do đó, khoảng trên 80% sản lượng sản lát khô và 70% sản lượng sản củ tươi bán qua thương lái nhỏ. Khoảng 45% sản lượng sản thu mua của thương lái nhỏ bán lại cho thương lái lớn. Hình 3 cho thấy, khoảng gần 80% sản lượng sản được đưa đến nhà máy tinh bột sắn (dạng củ tươi) để chế biến thành tinh bột xuất khẩu (85%) hoặc tiêu thụ trong nước (15%). Khoảng 12% sản lượng sản thông qua thương lái được đưa đến nhà máy chế biến thức ăn chăn nuôi và nhà máy chế biến ethanol. Khoảng 7,5% sản lượng sản xuất khẩu dưới dạng sản lát khô và khoảng 2% sản lượng sản tiêu thụ tại hộ. Như vậy, chuỗi giá trị sản gồm: Các tác nhân nông hộ, thương lái nhỏ, thương lái lớn, nhà máy chế biến tinh bột sắn là kênh thị trường chiếm ưu thế tại địa bàn nghiên cứu.

3.3. Thực trạng tham gia các kênh thị trường và tổ chức tiêu thụ sản của nông hộ

Kết quả khảo sát cho thấy, sản phẩm sắn ở địa bàn nghiên cứu được bán ra thị trường dưới 3 hình thức: Bán non, bán tại rẫy sau khi thu hoạch và bán tại nơi thu mua là nhà máy, bàn cân, hoặc cơ sở chế biến. Trong đó, hình thức bán non thường được sử dụng bởi một số hộ nghèo gặp khó khăn đột xuất, buộc phải bán non để có tiền mặt. Hình thức bán này nông hộ chủ động tìm đến các thương lái ở địa phương và giá người nông dân nhận được thường chỉ khoảng 40 - 50% giá thị trường khi chính thức thu hoạch. Do vậy, rất ít nông hộ chọn hình thức bán này. Bán tại rẫy hay còn gọi là bán sô, hình thức bán này người mua không đánh giá hàm lượng tinh bột mà chỉ dựa vào giống sắn và mẫu mã củ sắn để thỏa thuận giá. Người mua đến tại vườn để mua và vận chuyển về bàn cân. Đây là hình thức bán sản phổ biến nhất,

chiếm khoảng 65 - 70% sản lượng sản của 2 huyện. Hình thức bán cho cơ sở chế biến thường được thực hiện bởi một số nông hộ có điều kiện tài chính, hộ có quy mô sản xuất lớn. Các hộ liên kết thành tổ nhóm có xe vận chuyển để chuyển đến bán trực tiếp cho các nhà máy tinh bột sắn. Hình thức bán này có đánh giá hàm lượng tinh bột của củ sắn nên giá phụ thuộc vào chỉ số tinh bột.

Theo đánh giá của nông hộ, các kênh thị trường tiêu thụ sản thông qua thương lái nhỏ là kênh ổn định nhất và phù hợp nhất với điều kiện của đa số nông hộ. Điều này được giải thích, là do sự tiện lợi và linh động về thời gian, họ có thể mua bất cứ lúc nào, thủ tục mua bán nhanh gọn, giá được thỏa thuận nhanh chóng và không đánh giá chỉ số tinh bột. Đặc biệt, nông hộ bán sản có thể ứng tiền trước khi thu hoạch với lãi suất có thể chấp nhận được và các yêu cầu về thời gian và phương thức thanh toán rất linh động.

Một trong những ưu điểm đặc biệt của cây sắn là có thể thu hoạch vào nhiều thời điểm khác nhau trong năm, thời gian thu hoạch có thể bắt đầu từ tháng thứ 6, 7 sau trồng cho đến tháng thứ 12, 13

và có thể lâu hơn. Do vậy, nông hộ thường tự quyết định thời điểm trồng và thu hoạch. Tuy nhiên, các thương lái có vai trò quan trọng trong việc giúp nông hộ ra quyết định thời điểm thu hoạch hợp lý để đảm bảo giá bán tốt, đồng thời giúp nhà máy điều tiết sản lượng thu mua bằng việc tạo mạng lưới với nhiều nhà máy, nhiều công ty chế biến trong và ngoài tỉnh để ký kết hợp đồng cung ứng sản nguyên liệu. Bên cạnh đó, các thương lái có xu hướng hỗ trợ nông dân tiếp cận vốn, vật tư đầu vào (đặc biệt là giống mới) cũng như kinh phí để chăm sóc và một số kỹ thuật canh tác, thu hoạch, bảo quản để đảm bảo chất lượng sản phẩm sắn. Do đó, vai trò của thương lái ngày càng được các tác nhân trong chuỗi thị trường sản coi trọng.

3.4. Thuận lợi và khó khăn trong tiêu thụ sản ở địa bàn nghiên cứu

Để có cơ sở đưa ra các giải pháp thúc đẩy phát triển chuỗi thị trường sản, góp phần giảm thiểu rủi ro và cải thiện thu nhập cho nông hộ, nghiên cứu tiến hành phân tích những khó khăn và thuận lợi trong tiêu thụ sản dựa trên quan điểm của nông hộ.

Bảng 2. Quan điểm của nông hộ về khó khăn và thuận lợi trong tiêu thụ sản

Thuận lợi	Số hộ và tỷ lệ %	Khó khăn	Số hộ và tỷ lệ %
Đa dạng kênh tiêu thụ: Số lượng nhà máy tăng nhanh, thương lái nhiều	297 (81,6) *	Thiếu sự liên kết chặt chẽ giữa các bên: Nhà máy, chính quyền, nhà khoa học, nhà nông	268 (73,6)
Chính sách hỗ trợ của Nhà nước thông qua các dự án, chương trình nghiên cứu phát triển vùng sản nguyên liệu	33 (9,0)	Năng lực tham gia thị trường	218 (59,9)
Cơ hội rải vụ	154 (42,3)	Nhận thức của nông hộ về liên kết thị trường	92 (25,3)
Công nghệ thông tin phát triển dễ dàng trao đổi thông tin thị trường	221 (60,7)	Địa hình, địa lý	137 (37,6)
Đa mục đích của cây sắn	13 (4,0)	Thời tiết khí hậu thay đổi thất thường, cực đoan	321 (88,2)
Khoa học kỹ thuật phát triển: Giống mới, kỹ thuật canh tác hiện đại	59 (16,2)		

Ghi chú: Giá trị trong ngoặc đơn là tỷ lệ % số hộ cho ý kiến.

Bảng 2 cho thấy, đa dạng kênh tiêu thụ, công nghệ thông tin phát triển và cơ hội rải vụ sản là 3 thuận lợi được tỷ lệ nông dân đề cập lần lượt là 81,6%; 60,7%; 42,3% số hộ tham gia. Theo ý kiến người dân, nhờ sự phát triển của mạng lưới các nhà máy tinh bột sắn và nhà máy chế biến thức ăn

chăn nuôi trong và ngoài tỉnh và sự đa dạng trong mục đích sử dụng sản phẩm sắn như: Làm nguyên liệu chế biến tinh bột, Ethanol, thức ăn gia súc và chế biến thực phẩm mà nông hộ có nhiều cơ hội lựa chọn kênh thị trường để tiêu thụ. Bên cạnh đó, mạng lưới thương lái cũng rất phát triển và hoạt

động ngày càng chuyên nghiệp để tăng tính cạnh tranh nên rất thuận lợi trong việc tiêu thụ sản phẩm từ sản.

Công nghệ thông tin phát triển và số hộ sở hữu phương tiện thông tin hiện đại cao. 100% số hộ phỏng vấn có điện thoại di động và gần 90% có điện thoại thông minh để có thể tìm kiếm thông tin về thị trường và kỹ thuật canh tác, giống mới... trên các nền tảng thông tin điện tử. Tất cả các hộ có điện thoại thông minh đều tham gia các tổ nhóm nông dân và tạo mạng lưới trao đổi thông tin về sản xuất và tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp, trong đó có sản phẩm sản. Tất cả các hộ đều có mạng lưới với khoảng 2 - 5 thương lái thu mua sản phẩm sản. Nhờ đó, việc tiếp nhận thông tin dễ dàng và rất thuận lợi đối với nông dân trong việc đưa ra quyết định trồng và tiêu thụ sản.

Rãi vụ là yếu tố quan trọng nhằm hạn chế được hiện tượng tắc nghẽn thị trường do lượng cung tập trung quá lớn vào một thời điểm, dễ gây mất giá, đặc biệt đối với sản phẩm tươi như sản củ. Với đặc trưng của cây sản là có thể kéo dài thời vụ thu hoạch 5 - 7 tháng và với điều kiện phân bố lượng mưa đặc trưng tại các huyện phía Đông, tỉnh Đắk Lắk, cây sản có cơ hội rải vụ rất lớn. Vấn đề này không chỉ tăng cơ hội thị trường mà còn giúp ổn định nguồn cung cho mạng lưới nhà máy chế biến sản phẩm từ sản của vùng. Kết quả này phù hợp với nhận định của Nguyễn Bạch Mai (2019) [12] về rải vụ sản. Sự phát triển của khoa học kỹ thuật và chủ trương, chính sách của Nhà nước cũng được một tỉ lệ nhỏ các hộ đề cập đến, tương ứng với 16,2% và 9,0% số hộ tham gia. Nông hộ cho rằng, tiến bộ khoa học kỹ thuật, đặc biệt ở khâu giống và kỹ thuật canh tác tạo điều kiện cho rải vụ và đảm bảo năng suất, chất lượng sản đáp ứng yêu cầu của các nhà máy chế biến. Tuy nhiên, tỷ lệ hộ biết và đề cập đến khoa học kỹ thuật và chính sách hỗ trợ của Nhà nước còn hạn chế. Cần đẩy mạnh công tác truyền thông liên quan để tận dụng cơ hội phát triển vùng sản nguyên liệu hiệu quả và bền vững.

Bên cạnh đó, việc tiêu thụ sản còn gặp một số khó khăn, cản trở nhất định. Cản trở được đề cập đến nhiều nhất là sự thay đổi thất thường của thời tiết, khí hậu (với 88,2% hộ đề cập), tiếp đến là sự liên kết giữa các bên trong chuỗi sản phẩm sản

(với 73,6%) và năng lực tham gia thị trường của hộ (với 37,6%). Thời tiết, khí hậu thất thường, mưa lớn tập trung cuối vụ ảnh hưởng đến thời vụ trồng sản và chất lượng sản ở các vùng dễ bị ngập úng, do đó ảnh hưởng đến thời điểm thu hoạch và giá bán.

Liên kết, hợp tác là yếu tố rất quan trọng khi tham gia thị trường nhằm giảm chi phí trung gian, tăng cơ hội tiếp cận thị trường đối với nông hộ quy mô nhỏ và tăng khả năng đầu tư sản xuất đáp ứng số lượng và chất lượng theo cam kết [13]. Trong thực tế, đã có các mối liên kết giữa các hộ trồng sản và liên kết giữa hộ, nhóm hộ với thương lái hoặc giữa nhóm hộ với nhà máy. Tuy nhiên, tỷ lệ hộ tham gia liên kết với nhau còn rất ít, chỉ dưới 15% số hộ trồng sản ở 2 huyện. Số hộ này hình thành nhóm và liên kết với nhà máy, tuy nhiên chưa có hợp đồng chặt chẽ. Các hộ sản xuất nhỏ lẻ, độc lập có liên kết với thương lái, nhưng hầu hết các liên kết không chặt. Mỗi hộ liên kết với khoảng 2 - 5 thương lái trong và ngoài địa phương và trước thời điểm thu hoạch hộ chủ động liên hệ để trao đổi, thỏa thuận giá cả. Thương lái nào mang lại sự thuận tiện và có lợi nhất cho hộ thì thống nhất bán. Ngoài ra, chưa có liên kết mang tính ràng buộc nào giữa các nhà nghiên cứu và cơ quan Nhà nước với nông hộ. Dựa vào thông tin thị trường, nông hộ tự tìm kiếm hoặc do thương lái cung cấp để tự quyết định toàn bộ quá trình sản xuất từ quy mô, giống đến chăm sóc và thời điểm thu hoạch. Với sự gia tăng số lượng nhà máy và công ty chế biến các sản phẩm từ sản nên sự cạnh tranh về vùng nguyên liệu đã và đang xảy ra khốc liệt, ảnh hưởng lớn đến sự ổn định của các kênh thị trường sản nguyên liệu ở địa bàn nghiên cứu. Phát hiện này củng cố kết quả nghiên cứu của Chu Khôi (2023) [7], ACIAR (2020) [8] cho rằng, ngành sản phát triển thiếu bền vững do mất cân đối giữa chế biến và vùng nguyên liệu...

Năng lực tham gia thị trường của nông hộ được giải thích là cơ sở vật chất, gồm: Xe vận chuyển và kho bãi bảo quản, dự trữ sản phẩm sản chờ đưa ra thị trường. Tỷ lệ rất thấp hộ có điều kiện liên kết để trang bị phương tiện vận chuyển đến nhà máy hoặc bàn cân để được giá tốt hơn và chủ động hơn. Do vậy, tỷ lệ cao hộ cho rằng thiếu cơ sở vật chất nên năng lực tham gia thị trường bị ảnh hưởng đáng kể. Nhận thức của hộ về tầm

quan trọng của liên kết chặt chẽ giữa bên liên quan và giữa các tác nhân của chuỗi thị trường cũng là một rào cản. Hầu hết nông hộ không muốn liên kết chặt vì sợ ràng buộc, không chủ động bán được sản phẩm khi có cơ hội bán giá cao hơn. Quan điểm này ảnh hưởng lớn đến sự ổn định và phát triển các kênh thị trường bền vững ở địa phương. Tuy nhiên, hầu hết nông hộ cho rằng, giá cả ổn định, rõ ràng, minh bạch, có cam kết về giá và sản lượng thu mua từ đầu vụ thì hộ dễ dàng chấp nhận và có thể yên tâm đầu tư sản xuất sản phẩm. Điều này có thể thực hiện thông qua việc thành lập và phát triển các tổ hợp tác hoặc hợp tác xã để cung cấp các dịch vụ tổng hợp cho người sản xuất từ khâu cung cấp đầu vào đến giải quyết đầu ra cho nông hộ.

4. KẾT LUẬN

Thực trạng canh tác sản xuất tại các điểm nghiên cứu cho thấy, nông dân trong vùng nguyên liệu đã có sự quan tâm đầu tư trồng sản phẩm theo hướng thâm canh, rải vụ mặc dù vẫn còn mang tính chất tự phát, nhỏ lẻ, tuy nhiên đây là xu hướng tất yếu. Mối quan hệ giữa người trồng sản phẩm và người thu mua, chế biến đã hình thành và ngày càng phát triển.

Chuỗi thị trường sản phẩm ở vùng nguyên liệu sản phẩm Đắk Lắk khá đa dạng với các tác nhân chính gồm: Nông hộ, thương lái nhỏ, thương lái lớn, nhà máy chế biến tinh bột sản phẩm, cơ sở thu mua chế biến sản phẩm lát, nhà máy chế biến ethanol, công ty chế biến thức ăn chăn nuôi và người tiêu dùng xuất khẩu hoặc nội địa. Trong đó, chuỗi thị trường từ nông hộ đến thương lái nhỏ, thương lái lớn, đến nhà máy chế biến tinh bột sản phẩm và xuất khẩu là kênh chính, chiếm đến 78% sản lượng sản phẩm của địa phương. Thương lái đóng vai trò quan trọng trong tiêu thụ sản phẩm đối với hầu hết nông hộ ở địa bàn nghiên cứu bởi sự linh động và thuận tiện trong thu mua về cả thời gian, thời điểm, giá sản phẩm và phương thức thanh toán. Kênh thị trường đa dạng, có nhiều tác nhân thu mua sản phẩm tạo điều kiện thuận lợi cho nông hộ yên tâm đầu tư sản xuất và lựa chọn kênh thị trường. Tuy nhiên, sự phát triển nhanh chóng nhưng thiếu liên kết chặt chẽ giữa các bên gây ra sự cạnh tranh về vùng nguyên liệu, ảnh hưởng đến sự ổn định và phát triển bền vững của các kênh thị trường. Bên cạnh đó, biến đổi khí

hậu và năng lực tham gia thị trường cũng là những rào cản của các chuỗi thị trường sản phẩm ở địa bàn nghiên cứu.

Để ổn định chuỗi thị trường sản phẩm và đảm bảo phát triển sinh kế bền vững cho nông hộ rất cần các chính sách thúc đẩy sự liên kết, hợp tác giữa các bên trong chuỗi, đặc biệt giữa các nhà máy chế biến và chính quyền địa phương. Nghiên cứu cũng đề xuất các khóa tập huấn và truyền thông nâng cao nhận thức, kiến thức và thực hành về sản xuất sản phẩm theo quy trình khuyến cáo và tiến hành rải vụ khi điều kiện thuận lợi.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Kim, H., Quynh, N., Mai, T & Mai, N. B (2018). *Cassava conservation and sustainable development in Vietnam*, in *The 9th Regional Cassava Workshop*, R. H. Howeler, Editor, CIAT: Guangxi, China.
2. Minh Thy (2024). Tìm loài cây sinh lời trên những triền đất dốc, <https://baotintuc.vn/thi-truong-tien-te/tim-loai-cay-sinh-loi-tren-nhung-trien-dat-doc-20240825161057608.htm>, truy cập ngày 27/8/2024.
3. Biogency (2024). Tổng quan về sự phát triển ngành chế biến tinh bột ở Việt Nam, <https://biogency.com.vn/su-phat-trien-nganh-che-bien-tinh-bot-o-viet-nam/>, truy cập ngày 20/10/2024.
4. Nhân Tâm (2022). Ngành nông nghiệp tìm cách phát triển sản phẩm bền vững, <https://thesaigontimes.vn/nganh-nong-nghiep-tim-cach-phat-trien-san-ben-vung/>, truy cập ngày 10/4/2024.
5. NLA (2023). *Vietnam's cassava industry: Export 2 billion USD per year by 2028*. Ministry of Agriculture and Rural development, <https://www.mard.gov.vn/en/Pages/vietnam-s-cassava-industry-export-2-billion-usd-per-year-by-2028.aspx?item>, truy cập ngày 22/4/2024.
6. UBND tỉnh Đắk Lắk (2024). *Báo cáo số 384/BC- UBND ngày 28 tháng 11 năm 2023 về kết quả thực hiện kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội, đảm bảo quốc phòng an ninh năm 2023 và phương hướng, nhiệm vụ năm 2024*.
7. Chu Khôi (2023). Xuất khẩu sản phẩm và sản phẩm từ sản phẩm trên một tỷ USD, Trung Quốc vẫn là thị trường tiêu thụ chính, <https://vneconomy.vn/xuat-khau-san-pham-tu-san-dat-tren-1-ty->

usd-trung-quoc-van-la-thi-truong-tieu-thu-chinh.htm, truy cập ngày 22/4/2024.

8. ACIAR (2020). Cassava value chains and livelihoods in South- East Asia. In A Regional research symposium held at Pematang Siantar, North Sumatra, Indonesia, 1 - 5 July 2019. Biotext Pty Ltd.

9. Hoa, A. X., Techato, K., Dong, L. K., Vuong, V. T., Sopin, J. (2019). *Advancing smallholders' sustainable livelihood through linkages among stakeholders in the cassava (Manihot esculenta Crantz) value chain: The case of Dak Lak province, Vietnam*. Applied Ecology and Environmental Research, 17(2), pp. 5193 - 5217.

10. Dominic, S., Jonathan, N., Imran, M. (2021). *Developing value - chain linkages to*

improve smallholder cassava production systems in Vietnam and Indonesia, H. Hall, Editor. ACIAR: Canberra, Australia, p. 116.

11. Chi cục Thống kê huyện Krông Bông và huyện Ea Kar (2023). Niên giám Thống kê huyện Krông Bông và huyện Ea Kar giai đoạn 2015 - 2022.

12. Nguyễn Bạch Mai (2019). Nghiên cứu kỹ thuật rải vụn sắn tại Đắk Lắk. Luận án Tiến sĩ nông nghiệp, Trường Đại học Tây Nguyên.

13. Sở Nông nghiệp và PTNT tỉnh Đắk Lắk (2020). Đắk Lắk: Mô hình trồng sắn cho năng suất cao - Hướng đi đúng, <https://nnptnt.daklak.gov.vn/tin-chi-tiet/-/bai-viet/-ak-lak-mo-hinh-trong-san-cho-nang-suot-cao-huong-i-ung-676-16.html>, truy cập ngày 3/5/2024.

EXPLORING THE CASSAVA MARKET CHAIN IN DAK LAK PROVINCE

Nguyen Hac Hien^{1,2}, Le Thi Hoa Sen³

¹Department of Agriculture and Rural Development of Dak Lak province

²PhD student, Hue University of Agriculture and Forestry, Hue University

³Hue University of Agriculture and Forestry, Hue University

Summary

The research was conducted to analyze the market chain of cassava products in the cassava raw material area of Dak Lak province and barriers faced by farmer households in cassava consumption. The research was conducted through in - depth interviews with 12 key informants about the cassava market chain and a survey of 364 farming households in 6 communes in Ea Kar and Krong Bong districts. The results showed that the cassava market chain in the study area was quite diverse with 4 main channels and main actors including farming households, farmer groups, collectors, traders and cassava starch processing factories, cassava chip purchasing and processing enterprises, ethanol processing plants, animal feed processing companies and consumers in export or domestic markets. Among these, the market chain from farmers to collectors, traders, cassava starch factories and then to export markets was the main chain, accounting for 78% of local cassava productivity. Diverse market chains, diverse actors in the chain and flexible cropping seasons are advantages for the cassava consumption market in Dak Lak. However, there are still some barriers that need to be resolved to encourage farmers' investment in cassava production, ensuring the sustainable development of cassava raw material areas in central highlands.

Keywords: Market chain, raw materials, cassava production, Dak Lak province.

Ngày nhận bài: 02/8/2024

Ngày gửi phản biện: 19/8/2024

Ngày thông qua phản biện: 30/9/2024

Ngày duyệt đăng: 25/10/2024