

PHÂN TÍCH CHUỖI GIÁ TRỊ CÂY SẢ TRÊN ĐỊA BÀN HUYỆN TUY PHƯỚC, TỈNH BÌNH ĐỊNH

CYMOPOGON CITRATUS VALUE CHAIN ANALYSIS FOR TUY PHUOC DISTRICT OF BINH DINH PROVINCE

Ngày nhận bài: 20/07/2021

Ngày chấp nhận đăng: 13/09/2021

Nguyễn Thị Hạnh, Phạm Diệp Toàn, Nguyễn Thị Huỳnh Nhã

TÓM TẮT

Trong việc chuyển đổi cơ cấu cây trồng tại nông thôn theo hướng tăng hiệu quả khai thác các nguồn lực ở nông thôn, trồng dược liệu là một sự lựa chọn được quan tâm nhiều trong thời gian gần đây ở nhiều địa phương. Nghiên cứu này được thực hiện với mục tiêu xác định các tác nhân trong chuỗi giá trị cây sả, đánh giá lợi nhuận thuần và giá trị gia tăng của các tác nhân trong khu vực nghiên cứu từ đó đề xuất các giải pháp phát triển chuỗi giá trị cây sả tại Tuy Phước. Một khảo sát được thực hiện với 136 người là các tác nhân chính tham gia chuỗi giá trị cây sả bao gồm các hộ nông dân, người thu mua địa phương, người bán buôn tại các chợ đầu mối, người bán lẻ. Kết quả cho thấy người trồng sả là tác nhân tạo ra giá trị gia tăng cao nhất trong chuỗi giá trị tuy nhiên sự chênh lệch lợi nhuận thuần của người trồng sả so với các tác nhân khác là không nhiều, chưa đủ kích thích người trồng gia tăng sản xuất hoặc thu hút thêm người trồng mới tham gia vào lĩnh vực này. Nhiều giải pháp khác cũng được đề xuất nhằm tạo ra sự phát triển chuỗi giá trị cây sả bền vững tại huyện Tuy Phước.

Từ khóa: Chuỗi giá trị; Phân tích chuỗi giá trị; Giá trị gia tăng; Cây sả, huyện Tuy Phước, Bình Định.

ABSTRACT

In the restructuring of crops towards increasing efficiency in the exploitation of resources in rural areas, growing medicinal plants is a choice that has paid much attention recently in localities. This study was conducted to identify actors in the value chain of *Cymbopogon Citratus*, assessing the net profit and added value of actors in the research area, thereby proposing solutions to develop the value chain of Tuy Phuoc district. A survey was conducted with 136 people who are the main actors participating in the value chain of *Cymbopogon Citratus*, including farmers, local collectors, wholesalers, and retailers. The results indicate the farmer is the highest value-added actor in the value chain. However, the difference in net profit of farmers compared to other factors is not significant. So it's not enough to affect farmer increase production or attract new farmers engaged in this field. Many other solutions are also proposed to develop the value chain of *Cymbopogon Citratus* in the Tuy Phuoc district sustainability.

Keywords: Value Chain; Value chain analysis, Value-added; *Cymbopogon Citratus*; Tuy Phuoc district, Binh Dinh province.

1. Giới thiệu

Cây sả (tên khoa học là *Cymbopogon Citatus*) có mùi và hương vị chanh đặc trưng được sử dụng rộng rãi ở các hộ gia đình và trong ngành công nghiệp ẩm thực như một thành phần của gia vị (Ekpenyong & Akpan, 2017). Hơn nữa, cây sả được sử dụng để hỗ trợ điều trị cảm lạnh, cúm, ho, tiểu đường, sốt rét, huyết áp cao, cholesterol cao, ung thư

đại trực tràng, hội hộp, đau họng, ... (Viktorová & cộng sự, 2020).

Là một trong những loại cây trồng có khả năng thích ứng với điều kiện đất bị khô hạn và xâm nhập mặn, cây sả có thể được trồng

Nguyễn Thị Hạnh, Nguyễn Thị Huỳnh Nhã,
Trường Đại học Quy Nhơn
Phạm Diệp Toàn, UBND huyện Tuy Phước

thâm canh trên vùng đất chịu ảnh hưởng của biến đổi khí hậu.

Huyện Tuy Phước, tỉnh Bình Định, có diện tích rừng sản xuất và đất lâm nghiệp lớn, tuy nhiên, gia tăng dân số, công cuộc phát triển nông thôn mới và biến đổi khí hậu làm diện tích đất trồng trọt dần bị thu hẹp, vì thế, chuyển đổi sang trồng cây dược liệu được đánh giá là một hướng phát triển có hiệu quả kinh tế cao hơn. Qua khảo sát những cây dược liệu đã được trồng thử nghiệm và trồng với quy mô hàng hóa ở huyện Tuy Phước, nhóm tác giả lựa chọn và khảo sát chuyên sâu về trồng cây sả trên địa bàn.

Cho đến nay đã có rất nhiều nghiên cứu phân tích chuỗi giá trị được thực hiện ở Việt Nam về rau (Hồ Kỳ Minh & cộng sự, 2012; Lê Thị Minh Hằng, 2016), dừa (Trần Tiến Khai, 2011), bơ (GTZ, 2006), cà phê (Phan Thị Thanh Trúc & Nguyễn Thị Thúy Hạnh, 2017), cam (Nguyễn Phú Sơn & cộng sự, 2019), hồ tiêu (Nguyễn Thị Thúy Hạnh, 2017) ... cho nhiều địa phương khác nhau. Và, một số ít các nghiên cứu phân tích chuỗi giá trị dược liệu như nghiên cứu “Phát triển chuỗi giá trị cây dược liệu tỉnh Quảng Ninh” của Trần Trung Vũ (2019); “Nghiên cứu chuỗi giá trị cây dược liệu - cây Diệp Hạ Châu” của Huỳnh Bảo Tuấn & cộng sự, (2013), hay “Nghiên cứu chuỗi giá trị của sản phẩm dược liệu làm thuốc tẩm tại huyện Sa Pa” của Ngô Văn Nam (2010)... Đối với cây sả, một số bài viết của các tác giả Hoàng Lê (2020), Lê Quang Khôi (2020)... trên các báo và tạp chí đã đề cập đến việc nâng cao chuỗi giá trị cây sả. Tuy nhiên, cho đến nay chưa có nghiên cứu nào phân tích mô hình liên kết chuỗi trồng và sản xuất sả và các sản phẩm từ cây sả. Đây chính là khoảng trống nghiên cứu mà nhóm tác giả quan tâm và thực hiện trên địa bàn huyện Tuy Phước.

2. Cơ sở lý thuyết và phương pháp nghiên cứu

2.1. Cơ sở lý thuyết

2.1.1. Khái niệm chuỗi giá trị và phân tích chuỗi giá trị

Về khái niệm chuỗi giá trị, cho đến nay có 3 cách tiếp cận chính: Phương pháp filliere (chuỗi, mạch); Khung phân tích của Micheal Porter; Và, phương pháp tiếp cận toàn cầu. Theo đó, chuỗi giá trị có thể được định nghĩa theo nghĩa hẹp hoặc nghĩa rộng:

Theo nghĩa hẹp, chuỗi giá trị là một chuỗi bao gồm một loạt các hoạt động được thực hiện trong một doanh nghiệp để sản xuất ra một sản phẩm nhất định. Các hoạt động này có thể gồm có: xây dựng khái niệm và thiết kế sản phẩm, mua vật tư đầu vào, tổ chức quá trình trước, trong và sau sản xuất, tiếp thị và phân phối, cung ứng các dịch vụ sau bán, ... Chuỗi các hoạt động này kết nối người sản xuất với người tiêu dùng và thông qua từng hoạt động, giá trị được bổ sung cho thành phẩm cuối cùng.

Theo nghĩa rộng, chuỗi giá trị là một phức hợp những công việc do nhiều người tham gia khác nhau thực hiện (nhà sản xuất sơ cấp; người thu mua; nhà sản xuất chế biến; nhà phân phối; người cung cấp dịch vụ;...) để biến một nguyên liệu thô thành thành phẩm được bán lẻ. Chuỗi giá trị theo nghĩa rộng thường bắt đầu từ các hệ thống sản xuất nguyên liệu thô và sản phẩm được chuyển dịch theo các mối liên kết với các doanh nghiệp khác trong chế biến, lắp ráp, kinh doanh sản phẩm. Cách tiếp cận rộng không xem xét các hoạt động do một doanh nghiệp duy nhất tiến hành mà tập trung vào các liên kết ngược, xuôi theo dòng di chuyển của sản phẩm từ nguyên liệu thô đến sản phẩm hoàn chỉnh và cung ứng cho người tiêu dùng.

Phân tích chuỗi giá trị là một phương pháp nghiên cứu và phân tích cách thức giá trị có thể được gia tăng trong các hoạt động

(Porter, 1985). Nghiên cứu chuỗi giá trị là tập trung vào bản chất của các mối quan hệ giữa các tác nhân trong chuỗi và về tác động của chúng đối với sự phát triển (Gidey & cộng sự, 2016).

Phân tích chuỗi giá trị là cần thiết để có được kiến thức có thể được áp dụng để nâng cấp các hoạt động của chuỗi giá trị. Một số học giả đã nhận ra rằng cần phải quan tâm nhiều hơn đến việc nâng cấp chuỗi giá trị sản phẩm để tăng cường khả năng cạnh tranh dựa trên chất lượng, từ đó cải thiện chất lượng sản phẩm (Andersson & cộng sự, 2012). Các tác nhân thường thấy trong chuỗi giá trị bao gồm nhà cung cấp đầu vào, nông dân, nhà chế biến, nhà vận chuyển, người thu gom, người bán buôn, người bán lẻ và người tiêu dùng cuối cùng. Các nhà khai thác này trong chuỗi được liên kết với nhau bằng một loạt các mối quan hệ thương mại đưa sản phẩm từ người sản xuất đến người tiêu dùng cuối cùng. Do đó, một chuỗi giá trị hoạt động tốt trong đó các tác nhân hỗ trợ lẫn nhau có khả năng nâng cao khả năng cạnh tranh của toàn bộ chuỗi giá trị, từ khi sản phẩm rời khỏi nông trại cho đến khi đến tay người tiêu dùng cuối cùng (Tadesse & Bakala, 2018)

2.1.2. Các nội dung phân tích chuỗi giá trị

Có nhiều quan điểm và cách tiến hành phân tích chuỗi giá trị, trong đó, một số tác giả đã tổng hợp thành các nội dung và bộ công cụ phân tích.

Theo cách tiếp cận liên kết chuỗi giá trị “ValueLinks” của GTZ (2007), việc phân tích chuỗi giá trị bao gồm các nội dung chính: i. Lập sơ đồ chuỗi; ii. Định lượng và phân tích chi tiết chuỗi; iii. Phân tích kinh tế chuỗi. Bên cạnh đó để phục vụ cho việc phát triển chuỗi giá trị, cần thiết lựa chọn chuỗi giá trị phù hợp; sau khi phân tích, các kết quả phân tích cần được sử dụng cho việc xây dựng các chính sách nâng cấp chuỗi; tạo điều kiện thuận lợi để phát triển chuỗi; đẩy mạnh

các quan hệ liên kết kinh doanh giữa các tác nhân; phát triển các liên kết công - tư; tài trợ vốn cho chuỗi giá trị; xây dựng các tiêu chuẩn chất lượng, xã hội và sinh thái; cải thiện môi trường kinh doanh; quản lý và kiểm soát.

Theo M4P (2008), các nội dung và phương pháp sử dụng trong phân tích chuỗi giá trị để chuỗi giá trị hiệu quả hơn cho người nghèo có thể bao gồm: i. Lựa chọn các chuỗi giá trị ưu tiên để phân tích; ii. Vẽ sơ đồ chuỗi giá trị; iii. Phân tích chi phí và lợi nhuận; iv. Phân tích công nghệ, kiến thức và nâng cấp; v. Phân tích các thu nhập trong chuỗi giá trị; vi. Phân tích việc làm trong chuỗi giá trị; vii. Phân tích quản trị và các dịch vụ; viii. Phân tích các liên kết.

Phân tích chuỗi giá trị đang trở thành cách tiếp cận phổ biến trong nghiên cứu và phát triển các ngành hàng, đặc biệt là ngành hàng nông sản. Các mục tiêu thu nhập và việc làm cũng như cơ hội thị trường cho người nghèo được quan tâm nhiều hơn trong các nghiên cứu ở các nước đang phát triển.

Ở Việt Nam, nghiên cứu chuỗi giá trị có ý nghĩa quan trọng đối với phát triển bền vững ngành hàng nói chung và ngành hàng nông sản nói riêng, nhất là trong xu hướng hội nhập và toàn cầu hóa. Trên cơ sở các kết quả nghiên cứu phân tích chuỗi giá trị, các chiến lược và biện pháp nâng cấp chuỗi, phát triển các mối liên kết ngang, dọc theo chuỗi sẽ giúp nâng giá trị gia tăng, cải thiện thu nhập cho các tác nhân và nâng cao khả năng tiếp cận thị trường của họ một cách bền vững.

2.2. Phương pháp nghiên cứu

2.2.1. Phương pháp thu thập dữ liệu

Nghiên cứu sử dụng những thông tin thứ cấp từ những báo cáo hàng năm của UBND huyện Tuy Phước, Phòng Nông nghiệp và phát triển nông thôn huyện Tuy Phước, Niên

giám thống kê huyện Tuy Phước, Niên giám thống kê tỉnh Bình Định.

Nguồn dữ liệu sơ cấp được thu thập thông qua khảo sát 106 hộ nông dân trồng sả, tổ chức 2 cuộc thảo luận nhóm tập trung ở các địa phương là xã Phước Hiệp, Phước Hưng, và Phước Thành, phỏng vấn chuyên sâu các cán bộ quản lý hành chính và kỹ thuật thuộc UBND huyện Tuy Phước và Phòng Nông nghiệp và phát triển nông thôn huyện Tuy Phước và các nhà khoa học thuộc trường Đại học Quy Nhơn. Ngoài ra, nhóm nghiên cứu cũng đã tiến hành khảo sát 10 người thu gom, 10 người bán buôn, 10 người bán lẻ và 1 doanh nghiệp chế biến tinh dầu và một số chế phẩm khác từ sả.

2.2.2. Phương pháp phân tích

Bốn bước sau của phân tích chuỗi giá trị đã được áp dụng cho nghiên cứu này:

Thứ nhất, xác định tính ưu tiên phân tích chuỗi giá trị cây sả tại huyện Tuy Phước;

Thứ hai, lập bản đồ chuỗi giá trị cây sả tại huyện Tuy Phước;

Thứ ba, phân tích chi phí sản xuất, chi phí đầu tư và lợi nhuận của các tác nhân tham gia vào chuỗi giá trị cây sả tại huyện Tuy Phước. Các thành phần của tổng giá trị được tạo ra bởi chuỗi giá trị được tính toán dựa trên khung phân tích của GTZ (2007);

Thứ tư, phân tích các liên kết trong chuỗi giá trị cây sả tại Tuy Phước.

3. Kết quả và đánh giá

3.1. Xác định tính ưu tiên phân tích chuỗi giá trị cây sả tại huyện Tuy Phước

Qua nghiên cứu của nhóm tác giả, phân tích chuỗi giá trị cây sả ở Tuy Phước được khẳng định là cần thiết cho việc nghiên cứu chuyển đổi cây trồng tại huyện Tuy Phước do:

- Nhu cầu thị trường lớn và ngày càng tăng;
- Tiềm năng tạo việc làm cho lao động, đặc biệt là lao động có trình độ thấp, lao

động yếu thế (phụ nữ, người già, trẻ em), lao động bán thời gian, lao động thất nghiệp do “nông nhàn”;

- Tiềm năng gia tăng và ổn định thu nhập vì trồng sả cho thu nhập cao gấp khoảng 7 lần so với cây lúa, thu nhập từ trồng sả ổn định hơn so với trồng nhiều loại rau, củ, quả do ít có rủi ro được mùa mất giá;

- Đặc tính cây sả phù hợp với điều kiện tự nhiên của vùng trồng ở huyện Tuy Phước; Nhiều khả năng mở rộng các liên kết, đa dạng;

- Khả năng tạo thêm giá trị gia tăng với việc mở rộng danh mục sản phẩm và khách hàng; - Và, khả năng tham gia cao của người nghèo ở địa phương vào chuỗi giá trị cây sả.

Ngoài ra, trong bối cảnh hiện nay có nhiều yếu tố thuận lợi cho việc phát triển chuỗi giá trị cây sả tại Tuy Phước như: Chính phủ đã phê duyệt Quy hoạch tổng thể phát triển được liệu đến năm 2020 và định hướng đến năm 2030, và có nhiều chính sách hỗ trợ thực hiện phát triển chuỗi giá trị được liệu; Huyện Tuy Phước có diện tích đất nông nghiệp ngày càng thu hẹp và áp lực chuyển dịch cơ cấu cây trồng sang những cây cho hiệu quả cao; Sự phát triển của công nghệ chiết tách tinh dầu tạo điều kiện hình thành và nâng cấp chuỗi giá trị cây sả ở địa phương; Và, dịch bệnh bùng phát trong thời gian gần đây làm gia tăng nhu cầu sử dụng sả tươi, tinh dầu sả và các chế phẩm khác từ cây sả

3.2. Sơ đồ chuỗi giá trị cây sả tại huyện Tuy Phước

Chuỗi giá trị cây sả trên địa bàn huyện Tuy Phước khá đơn giản, có 4 chức năng chính là cung ứng, trồng trọt, phân phối và tiêu dùng; với sự tham gia của các tác nhân chủ yếu: nhà cung cấp đầu vào, hộ trồng sả, người thu gom, người bán sỉ, người bán lẻ và cuối cùng là người tiêu thụ ở thị trường tỉnh Bình Định.

(1) Nhà cung cấp đầu vào

Có nhiều tác nhân tham gia trực tiếp hoặc gián tiếp vào việc cung cấp đầu vào trồng sả tại Tuy Phước. Các nhà cung cấp đầu vào này cung cấp cây sả giống, phân bón cũng như các loại thuốc trừ sâu và hóa chất diệt cỏ khác, cày đất và thủy lợi.

(2) Hộ trồng sả

Các chức năng chính của chuỗi giá trị mà người trồng sả thực hiện bao gồm làm đất, trồng, bón phân, làm cỏ, kiểm soát sâu bệnh, thu hoạch, xử lý sau thu hoạch và vận chuyển đến khu vực bán.

Đất canh tác chủ yếu của các hộ trồng sả hầu hết là đất của các hộ gia đình được Nhà nước giao, bên cạnh đó có 11,7% đi thuê lại của các hộ khác. Giống sả chủ yếu là mua cây giống của các gia đình sản xuất sả ở địa phương hoặc chủ hộ tự sản xuất giống để trồng hoặc mua từ Hợp tác xã Nông nghiệp (xã Phước Hiệp, Phước Thành và Phước Hưng), hoặc từ các trung tâm giống cây trồng địa phương. Hầu hết nông dân trồng sả hai vụ một năm và sản lượng trung bình hằng năm là 2,38 tấn/ha

Bảng 1.

Thống kê diện tích trồng, sản lượng và năng suất

Xã	Diện tích trồng (m ²)	Sản lượng (kg)	Năng suất (kg/m ²)
Phước Hiệp	15.375	36.478	2,37
Phước Hưng	550	1.353	2,46
Phước Thành	730	1.747	2,39
Tổng cộng mẫu khảo sát	16.655	39.579	2,38
Tổng cộng 3 xã	22.783	54.141	2,38
Ước tính huyện Tuy Phước	32.547	77.344	2,38

Nguồn: Khảo sát của nhóm tác giả

Kết quả thống kê mẫu khảo sát 106 hộ trồng sả có diện tích trồng từ 20m² trở lên được trình bày ở Bảng 2.

Bảng 2.

Thống kê mẫu khảo sát hộ trồng sả

	Tiêu chí phân loại	Số lượng	Tỉ lệ (%)
	Từ 15 - 29	11	10,38
Độ tuổi của chủ hộ trồng Sả	Từ 30 - 39	27	25,47
	Từ 40 - 49	42	39,62
	Từ 50 - 59	24	22,64
	Từ 60 trở lên	2	1,89
Trình độ học vấn chủ hộ trồng Sả	Cấp I	53	50,00
	Cấp II	33	31,13
	Cấp III	18	16,98
	Trung cấp, CĐ, ĐH	2	1,89
Số năm kinh nghiệm của chủ hộ trồng Sả	Từ 1-10 năm	23	21,70
	Từ 11 - 20 năm	74	69,81
	Từ 21 - 30 năm trở lên	9	8,49
	Tổng cộng	106	100,00

Nguồn: Khảo sát của nhóm tác giả

(3) Thương nhân

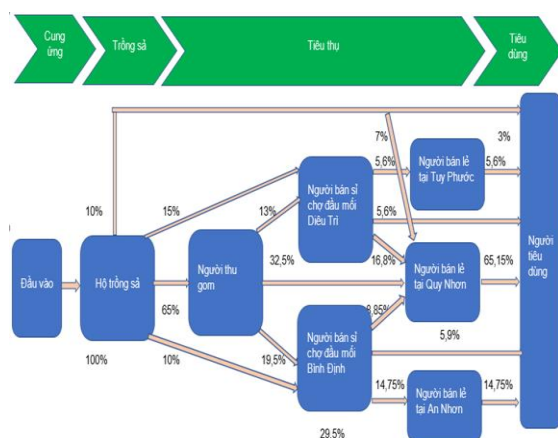
Trong nghiên cứu này, thương nhân bao gồm người thu gom, người bán buôn và người bán lẻ. Độ tuổi trung bình của những người thu gom địa phương là 37,5 tuổi, người bán buôn và người bán lẻ lần lượt là 42 và 38 tuổi. Trung bình, người bán buôn có kinh nghiệm hơn (6,5 năm) so với người bán lẻ (5 năm) và người thu gom (4,5 năm). Hầu hết thương nhân là nữ giới và có trình độ học vấn từ THCS trở lên. Lượng vốn bình quân của người thu gom, người bán buôn và bán lẻ lần lượt là 20 - 30 triệu đồng, 100 triệu đồng và 400 nghìn đồng. Người thu gom cây sả trung bình mỗi năm hoạt động 8 tháng và mỗi tháng trung bình hoạt động khoảng 15

ngày, và mỗi lần thu mua khoảng 208 kg/ngày. Người bán sỉ và bán lẻ hoạt động quanh năm. Trong đó, người bán buôn hoạt động 26 ngày/tháng và thu mua khoảng 4.000kg/ngày; người bán lẻ hoạt động 29 ngày/tháng, thu mua và bán khoảng 33kg/ngày. Đa phần hoạt động mua bán giữa các tác nhân không có hợp đồng (86,7%), chỉ thỏa thuận bằng miệng, tin tưởng lẫn nhau và có mối quan hệ bền vững.

(4) Người tiêu dùng

Người tiêu dùng là các hộ gia đình, nhà hàng, cơ sở dịch vụ và tổ chức được xác định là những người tiêu thụ sản phẩm. Theo thông tin từ những người cung cấp thông tin quan trọng, người tiêu dùng đã mua sản phẩm tươi để làm gia vị và sử dụng cho mục đích chăm sóc sức khỏe.

Ngoài ra, nhóm tác giả có thực hiện phỏng vấn với cơ sở chế biến sản phẩm thành tinh dầu sản phẩm (Hợp tác xã Nông công thương An Nhơn). Kết quả phỏng vấn chỉ ra rằng hợp tác xã này đang liên kết với các hộ trồng sản phẩm ở An Nhơn để cung cấp nguyên liệu sản xuất, và thu mua nguyên liệu ở chợ An Khê (từ Tây Nguyên).



Hình 1. Sơ đồ chuỗi giá trị cây sả trên địa bàn huyện Tuy Phước

3.3. Phân tích chi phí - lợi ích (CBA) của các tác nhân trong chuỗi

Hộ trồng sản phẩm có nhiều lựa chọn khác nhau để bán sản phẩm của họ. Giá bán trung bình

của hộ trồng sản phẩm là 7.550 đồng/kg, do đó, tổng thu nhập của nông dân là 15.100.000 đồng/ha/vụ. Trong phân tích chuỗi giá trị cây sả, chi phí trung gian phục vụ cho sản xuất chiếm 23,44% tổng thu nhập của người sản xuất, trong đó tỷ lệ cao nhất liên quan đến cây giống (35,59%)

Bảng 3.

Phân tích chỉ tiêu chính của chuỗi giá trị cây sả từ hộ trồng sản phẩm (1.000kg)

STT	Chỉ tiêu	Giá trị (1.000VNĐ)	Cơ cấu (%)
1	Giá bán/kg sản phẩm	7.550	
2	Doanh thu (TR)	7.550	100,00
3	Chi phí trung gian (IC)	1.770	23,44
	- Phân chủng	200	2,65
	- Phân hóa học	180	2,38
	- Giống	630	8,34
	- Thuốc trừ sâu và hóa chất diệt cỏ khác	60	0,80
	- Cày đất	400	5,30
	- Thủy lợi	300	3,97
4	Giá trị gia tăng (VA)	5.780	76,56
5	Hao mòn công cụ, dụng cụ	250	3,31
6	Tiền công lao động	2.000	26,49
7	Lợi nhuận gộp (GPr = NPr)	3.530	46,76

Nguồn: Khảo sát của nhóm tác giả

Người thu gom đã thu gom sản phẩm trực tiếp từ các hộ trồng sản phẩm (giá thu mua 7.000 đồng/kg). Người thu gom bán sản phẩm đến những người bán buôn chợ đầu mối Diêu Trì (13%, giá bán 9.000 đồng/kg), người bán buôn chợ đầu mối Bình Định (19,5%, giá bán 9.500 đồng/kg) và bán cho người bán lẻ ở Quy Nhơn (32,5%, giá bán 10.500 đồng/kg). Như vậy, giá sản phẩm tươi mà người thu gom đã bán ra trung bình là 9.900 đồng/kg.

Bảng 4.

Phân tích chỉ tiêu chính của chuỗi giá trị cây sả từ tác nhân người thu gom (1.000kg)

STT	Chỉ tiêu	Giá trị (1.000VNĐ)	Cơ cấu (%)
1.	Giá bán/kg sản phẩm	9,90	
2.	Doanh thu	9.900	100,00
3.	Chi phí trung gian	8.200	82,83
	- Giá vốn sả	7.000	70,71
	- Vận chuyển	500	5,05
	- Công cụ, dụng cụ nhỏ	200	2,02
	- Thuê kiot	0	0,00
	- Chi phí khác	500	5,05
4.	Giá trị gia tăng	1.700	17,17
5.	Chi phí lao động	400	4,04
6.	Lợi nhuận gộp (GPr)	1.300	13,13
7.	Khấu hao	200	2,02
8.	Lợi nhuận ròng (NPr)	1.100	11,11

Nguồn: Khảo sát của nhóm tác giả

Người bán si phần lớn thu mua sả tươi từ những người thu gom (32,5%, trong đó 13%, giá mua 9.000 đồng/kg và 19,5%, giá mua 9.500 đồng/kg). Ngoài ra, họ đã thu mua sả trực tiếp từ các hộ trồng sả ngay tại chợ đầu mối (15% tại chợ đầu mối Diêu Trì, giá mua 9.000 đồng/kg và 10% tại chợ đầu mối Bình Định, giá mua 9.500 đồng/kg). Như vậy, giá thu mua cây sả trung bình của người bán buôn khoảng 9.257 đồng/kg. Đồng thời, người bán buôn bán cây sả cho người bán lẻ ở Tuy Phước (5,6%, giá bán 12.000 đồng/kg), người bán lẻ ở An Nhơn (14,75%, giá bán 12.500 đồng/kg), người bán lẻ ở Quy

Nhơn (25,65%, giá bán 13.500 đồng/kg) và bán trực tiếp đến người tiêu dùng (11,5%, giá bán 14.500 đồng/kg) có giá bán trung bình khoảng 13.297 đồng/kg.

Bảng 5.

Phân tích chỉ tiêu chính của chuỗi giá trị cây sả từ tác nhân người bán si

STT	Chỉ tiêu	Giá trị (1.000VNĐ)	Cơ cấu (%)
1	Giá bán/kg sản phẩm	13,297	
2	Doanh thu	13.297	100
3	Chi phí trung gian	9.907	74,51
	Giá vốn mua sả	9.257	93,44
	Vận chuyển	200	2,02
	Công cụ, dụng cụ nhỏ	200	2,02
	Thuê kiot	100	1,01
	Chi phí khác	150	1,51
4	Giá trị gia tăng	3.390	25,49
5	Chi phí lao động	400	3,01
6	Lợi nhuận gộp (GPr)	2.990	22,49
7	Khấu hao	60	0,45
8	Lợi nhuận ròng (NPr)	2.930	22,04

Nguồn: Khảo sát của nhóm tác giả

Người bán lẻ thu mua sả trực tiếp từ hộ trồng Sả (7%, giá mua 7.000 đồng/kg), từ người bán buôn chợ đầu mối Diêu Trì (22,4%, trong đó, 5,6%, giá mua 12.000 đồng/kg và 16,8%, giá mua 13.500 đồng/kg), từ người bán buôn chợ đầu mối Bình Định (23,6%, trong đó, 14,75%, giá mua 12.500 đồng/kg và 8,85%, giá mua 13.500 đồng/kg) và từ người thu gom (32,5%, giá mua 10.500 đồng/kg). Sau đó, người bán lẻ đã bán sả cho người tiêu dùng với giá 16.000 đồng/kg.

Bảng 6.

Phân tích chỉ tiêu chính của chuỗi giá trị cây sả từ tác nhân người bán lẻ

STT	Chỉ tiêu	Giá trị (1.000VNĐ)	Cơ cấu (%)
1	Giá bán/kg sản phẩm	16	
2	Doanh thu	16.000	100,00
3	Chi phí trung gian	12.047	75,29
	Giá vốn sả	11.557	72,23
	Vận chuyển	200	1,25
	Công cụ, dụng cụ nhỏ	40	0,25
	Thuê kiot	100	0,63
	Chi phí khác	150	0,94
4	Giá trị gia tăng	3.953	24,71
5	Chi phí lao động	400	2,50
6	Lợi nhuận gộp (GPr)	3.553	22,21
7	Khấu hao	60	0,38
8	Lợi nhuận ròng (NPr)	3.493	21,83

Nguồn: Khảo sát của nhóm tác giả

Người thu gom, người bán sỉ và cả người bán lẻ góp phần làm tăng giá trị cây sả hàng hóa qua việc sơ chế sả tươi (cắt, rửa), phân chia, bao gói, ...

3.4. Phân tích các mối liên kết trong chuỗi

Các kênh thị trường phân phối cây sả trên địa bàn huyện Tuy Phước

Kênh I: Hộ trồng sả - Người thu gom - Người bán buôn (ở các chợ đầu mối Diêu Trì và Bình Định) - Người bán lẻ (ở Tuy Phước, An Nhơn và Quy Nhơn) - Người tiêu dùng

Kênh II: Hộ trồng sả - Người thu gom - Người bán lẻ (ở Quy Nhơn) - Người tiêu dùng

Kênh III: Hộ trồng sả - Người bán buôn (ở các chợ đầu mối Diêu Trì và Bình Định) - Người bán lẻ (ở Tuy Phước, An Nhơn và Quy Nhơn) - Người tiêu dùng

Kênh IV: Hộ trồng sả - Người bán buôn (ở các chợ đầu mối Diêu Trì và Bình Định) - Người tiêu dùng

Kênh V: Hộ trồng sả - Người bán lẻ (ở Quy Nhơn) - Người tiêu dùng

Kênh VI: Hộ trồng sả - Người tiêu dùng

Ước tính có khoảng 77.344 kg sả tươi được người sản xuất sả đưa ra thị trường mỗi năm. Các hộ nông dân trồng sả sử dụng tất cả các kênh để bán cây sả; tuy nhiên, được sử dụng rộng rãi nhất là kênh I và II. Nhìn chung, các kênh thị trường cho thấy các liên kết dọc giữa người trồng sả với các tác nhân khác.

Kết quả tính toán và tổng hợp cho thấy kênh I, là kênh đầy đủ nhất, người bán buôn đóng góp nhiều nhất (29,28%) vào việc gia tăng giá trị thuần cho sản phẩm và người thu gom có giá trị gia tăng thuần nháp nhất (20,79%). Phân phối giá trị gia tăng khá đồng đều giữa các tác nhân. Đây là một trong các nguyên nhân của việc duy trì khá ổn định quan hệ liên kết giữa các tác nhân trong chuỗi. Tuy nhiên, hình thức liên kết rất đơn giản, các giao dịch mua bán đều không có hợp đồng.

Ở các kênh II, III, IV, V, VI việc không có một hoặc một số tác nhân tham gia làm gia tăng giá trị gia tăng thuần cho các tác nhân còn lại, và dĩ nhiên các tác nhân này phải đảm nhận thêm phần công việc và vai trò của các tác nhân không tham gia

Bảng 7.

Giá trị tăng thêm chuỗi giá trị cây sả theo kênh thị trường

(ĐVT: đồng/kg)

Diễn giải	ĐVT	Hộ trồng Sả	Người thu gom	Người bán sỉ	Người bán lẻ	Tổng
Kênh I						
1. Giá bán	7.000	9.300	12.997	16.000		
2. Chi phí mua	1.770	7.000	9.300	12.997		
3. Giá trị gia tăng (VA)	5.230	2.900	3.697	3.003		14.830
4. % giá trị gia tăng	35,27	19,55	24,93	20,25		100,00
5. Chi phí tăng thêm	2.250	600	460	460		
6. Giá trị gia tăng thuần	2.980	2.300	3.237	2.543		11.060
7. % giá trị gia tăng thuần đơn vị	26,94	20,79	29,28	22,99		100,00
Kênh II						
1. Giá bán	1000đ/kg	7.000	10.500		16.000	
2. Chi phí mua	1000đ/kg	1.770	7.000		10.500	
3. Giá trị gia tăng (VA)	1000đ	5.230	3.500		5.500	14.230
4. % giá trị gia tăng	1000đ	36,75	24,60		38,65	100,00
5. Chi phí tăng thêm	1000đ	2.250	600		460	
6. Giá trị gia tăng thuần	Lần	2.980	2.900		5.040	10.920
7. % giá trị gia tăng thuần đơn vị	Lần	27,29	26,56		46,15	100,00
Kênh III						
1. Giá bán	1000đ/kg	9.200		12.997	16.000	
2. Chi phí mua	1000đ/kg	1.770		9.200	12.997	
3. Giá trị gia tăng (VA)	1000đ	7.430		3.797	3.003	14.230
4. % giá trị gia tăng	1000đ	52,22		26,68	21,10	100,00
5. Chi phí tăng thêm	1000đ	2.250		460	460	
6. Giá trị gia tăng thuần	Lần	5.180		3.337	2.543	11.060
7. % giá trị gia tăng thuần đơn vị	Lần	46,84		30,17	22,99	100,00
Kênh IV						
1. Giá bán	1000đ/kg	9.200		14.500		
2. Chi phí mua	1000đ/kg	1.770		9.200		
3. Giá trị gia tăng (VA)	1000đ	7.430		5.300		12.730
4. % giá trị gia tăng	1000đ	58,37		41,63		100,00
5. Chi phí tăng thêm	1000đ	2.250		460		
6. Giá trị gia tăng thuần	Lần	5.180		4.840		10.020
7. % giá trị gia tăng thuần đơn vị	Lần	51,70		48,30		100,00
Kênh V						
1. Giá bán	1000đ/kg	7.000			16.000	
2. Chi phí mua	1000đ/kg	1.770			7.000	
3. Giá trị gia tăng (VA)	1000đ	5.230			9.000	14.230
4. % giá trị gia tăng	1000đ	36,75			63,25	100,00
5. Chi phí tăng thêm	1000đ	2.250			460	
6. Giá trị gia tăng thuần	Lần	2.980			8.540	11.520
7. % giá trị gia tăng thuần đơn vị	Lần	25,87			74,13	100,00
Kênh VI						
1. Giá bán	1000đ/kg	7.000				
2. Chi phí mua	1000đ/kg	1.770				
3. Giá trị gia tăng (VA)	1000đ	5.230				5.230
4. % giá trị gia tăng	1000đ	100,00				100,00
5. Chi phí tăng thêm	1000đ	2.250				
6. Giá trị gia tăng thuần	Lần	2.980				2.980
7. % giá trị gia tăng thuần đơn vị	Lần	100,00				100,00

Nguồn: Khảo sát của nhóm tác giả

Trong tất cả các kênh cung ứng của chuỗi, tác nhân hộ trồng sả đóng vai trò quan trọng nhất, và trong nhiều trường hợp phải đảm nhận luôn vai trò của các tác nhân khác. Tuy nhiên, phân phối giá trị gia tăng thuần cho thấy người trồng sả chưa có lợi ích cao hơn một cách phân biệt so với các tác nhân khác, do vậy không có nhiều động lực đầu tư vốn, công sức trồng và chăm sóc, thu hoạch và đối phó với các khó khăn, rủi ro.

3.5. Đánh giá chung

Hoạt động sản xuất và tiêu thụ cây sả ở Tuy Phước đã có từ lâu đời với nhiều tiềm năng phát triển nhưng đến nay quy mô sản xuất vẫn còn hạn hẹp, manh mún. Khảo sát cụ thể ở 3 xã Phước Hiệp, Phước Hưng và Phước Thành của huyện Tuy Phước cho thấy chuỗi giá trị cây sả ở đây đã hình thành được 6 kênh sản xuất và cung ứng sản phẩm khác nhau, từ kênh giản đơn nhất là từ người sản xuất đến thẳng người tiêu dùng tới kênh đầy đủ nhất là sản xuất và tiêu thụ tuần tự theo các tác nhân tham gia vào chuỗi giá trị. 4 tác nhân tham gia chủ yếu là hộ trồng sả, người thu gom, người bán sỉ và người bán lẻ.

Đa số các hộ trồng sả và các tác nhân tham gia chuỗi đều gắn bó lâu năm với công việc này và đều cho rằng trồng cây sả ít tốn chi phí, ít công chăm, hiệu quả cao hơn trồng lúa và nhiều loại rau quả khác. Họ sẵn sàng chuyển đổi đất trồng lúa và một số cây trồng khác để trồng sả khi sản phẩm tiêu thụ tốt.

Mối liên kết thể hiện theo chiều ngang (giữa các hộ, giữa hộ với HTX, giữa những người thu mua, bán sỉ và bán lẻ sản phẩm), theo chiều dọc (hộ trồng sả, người thu gom, người bán sỉ và người bán lẻ). Tuy nhiên, quan hệ liên kết mới dừng lại ở mức độ đơn giản và giao dịch mua bán được trao đổi

bằng miệng, không sử dụng hình thức văn bản hợp đồng.

Vị thế của hộ trồng sả chưa được đánh giá cao trong các kênh tiêu thụ, phân phối lợi ích cho hộ trồng sả chưa hợp lý. Đầu tư nhiều hơn, thời gian đầu tư dài hơn nhưng tỉ suất lợi nhuận thuần, tỉ lệ giá trị gia tăng của hộ trồng sả đều không cao hơn nhiều so với các tác nhân khác.

4. Kết luận

Cây sả là cây gia vị và là dược liệu dễ trồng, mang lại giá trị cao, thu nhập ổn định hơn trong số cây rau, màu ở vùng đất nông nghiệp huyện Tuy Phước. Năng suất trung bình đạt 40 tấn/ha/năm, với giá trung bình 7.000 đồng/kg, trừ chi phí người trồng Sả thu được lợi nhuận 180.000.000 đồng/ha/năm. Sản phẩm sả hiện nay chủ yếu tiêu thụ trong tỉnh. Các tác nhân tham gia vào chuỗi cung ứng sản phẩm sả ở huyện Tuy Phước gồm: người cung cấp đầu vào, người trồng, người thu gom, người bán buôn và người bán lẻ. Vai trò của các tác nhân trong chuỗi là khác nhau: hộ sản xuất có vai trò duy trì và mở rộng qui mô sản xuất; người thu gom và bán buôn có vai trò quyết định hoạt động tiêu thụ sả. Qua nghiên cứu thực tế chuỗi giá trị này, nếu có sự tham gia của doanh nghiệp chế biến tinh dầu sả thì giá trị cây sả sẽ được nâng lên cao hơn nữa. Liên kết trong chuỗi cung ứng sản phẩm sả giữa các tác nhân chưa có các yếu tố ràng buộc pháp lý, chưa có hợp đồng sản xuất, mua bán vận chuyển theo cơ chế thị trường tự do. Hướng đi bền vững cho cây sả là cần có qui hoạch sản xuất, thực hiện liên kết và áp dụng qui trình sản xuất an toàn.

Lời cảm ơn:

Các tác giả chân thành cảm ơn Đề tài cấp Bộ Giáo dục và Đào tạo, mã số B2020-DQN-05 đã tài trợ một phần kinh phí cho việc thực hiện bài báo này.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Andersson, M., Karumbunathan, V., Zimmermann, M.B. (2012), “Global Iodine Status in 2011 and Trends over the Past Decade”, *The Journal of Nutrition*, 142(4), 744-750. <https://doi.org/10.3945/jn.111.149393>
- Ekpenyong, C.E., Akpan, E.E. (2017), “Use of Cymbopogon citratus essential oil in food preservation: Recent advances and future perspectives”. *Critical Reviews in Food Science and Nutrition*, 57, 2541-2559. <https://doi.org/10.1080/10408398.2015.1016140>
- Gidey, M., ASFAW, Z., Giday, M. (2016), “Value chain analysis of medicinal plants and the associated challenges”, *Journal of Medicinal Plants Studies*, 4(3), 45-55.
- GTZ (2006), *Phân tích chuỗi giá trị bơ Đắk Lắk*. Chương trình Phát triển MPI-GTZSME (Chương trình hợp tác phát triển các doanh nghiệp nhỏ và vừa giữa Bộ Kế hoạch và Đầu tư và Tổ chức hỗ trợ phát triển kỹ thuật Đức).
- GTZ (2007), *Cẩm nang ValueLinks - Phương pháp luận để thúc đẩy chuỗi giá trị*, Eschborn .
- Hồ Kỳ Minh (chủ trì) (2012), *Phát triển chuỗi giá trị rau an toàn huyện Hòa Vang đến năm 2020*, Đề án của Phòng Công Thương, UBND huyện Hòa Vang, Đà Nẵng.
- Huỳnh Bảo Tuân, Hồ Phương Hoàng, Trần Thị Cẩm, Nguyễn Ngọc Kiều Chinh (2013), “Nghiên cứu chuỗi giá trị dược liệu - cây Diệp Hạ Châu”, *Tạp chí phát triển KH-CN*, số 16, 37-45.
- Hoàng Lê (2020), Trồng và chế biến tinh dầu sả theo chuỗi giá trị để giảm nghèo bền vững, <https://vnbusiness.vn>, Truy xuất 10/7/2021.
- Lê Thị Minh Hằng (2016), “Hợp tác - Giải pháp nâng cấp chuỗi giá trị nông sản thực phẩm - Tình huống tại chuỗi cung ứng rau an toàn Đà Nẵng”, *Hội thảo Khoa học Quản trị và Kinh doanh COMB2016*, 53-61.
- Lê Quang Khôi (chủ trì) (2020), *Ứng dụng quy trình công nghệ chiết xuất tinh dầu và sản xuất cơ chất trồng nấm, giá thể đất sạch từ phế phẩm cây sả nhằm nâng cao giá trị gia tăng và phát triển bền vững vùng trồng sả tại tỉnh Tiền Giang*, Dự án Chương trình Hỗ trợ ứng dụng, chuyển giao tiến bộ KH&CN thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội nông thôn, miền núi, vùng dân tộc thiểu số giai đoạn 2016 - 2025, Sở Khoa học và Công nghệ Tiền Giang
- M4P (2008): *Marking value chains work better for the poor: A toolbox for practitioners of value chain analysis*. A publication financed by the UK department for international development (DFID).
- Nguyễn Phú Sơn, Lê Văn Gia Nhỏ, Lê Bửu Minh Châu (2019), “Chiến lược nâng cấp chuỗi giá trị cam sành ở tỉnh Hậu Giang”, *Tạp chí Nghiên cứu khoa học và Phát triển kinh tế Trường Đại học Tây Đô*, số 6, 33-49
- Nguyễn Thị Thúy Hạnh (2017), “Phân tích chuỗi giá trị sản phẩm hồ tiêu Tây Nguyên”, *Tạp chí Khoa học Công nghệ Đại học Đà Nẵng*, số 10(119), 14-18.
- Ngô Văn Nam (2010), *Nghiên cứu chuỗi giá trị của sản phẩm cây dược liệu làm thuốc tẩm tại huyện Sa Pa, tỉnh Lào Cai*, Luận văn thạc sĩ kinh tế, Trường Đại học Nông nghiệp Hà Nội.

- Phan Thị Thanh Trúc và Nguyễn Thị Thúy Hạnh, (2017), “Mối liên kết giữa các tác nhân trong chuỗi giá trị sản phẩm cà phê khu vực Tây Nguyên”, *Tạp chí Khoa học Công nghệ Đại học Đà Nẵng*, số 2(111), 114-117.
- Porter, M.E., 1985. *The Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance* - Book - Faculty & Research - Harvard Business School. Free Press, New York.
- Tadesse, B., Bakala, F. (2018), “Value Chain Analysis of Potato: The Case of Sheka Zone, Southwest Ethiopia”. *International Journal of Horticulture & Agriculture*, 3(1), 1-10, <https://doi.org/10.15226/2572-3154/3/1/00117>
- Trần Tiến Khai (chủ trì) (2011), *Báo cáo nghiên cứu Phân tích chuỗi giá trị dừa Bến Tre*, Dự án Phát triển kinh doanh với người nghèo Bến Tre.
- Trần Trung Vỹ (2019), *Phát triển chuỗi giá trị cây dược liệu tỉnh Quảng Ninh*, Luận án Tiến sĩ, Trường Đại học Thái Nguyên.
- Viktorová, J., Stupák, M., Řehořová, K., Dobiasová, S., Hoang, L., Hajšlová, J., Van Thanh, T., Van Tri, L., Van Tuan, N., Ruml, T. (2020), “Lemon Grass Essential Oil does not Modulate Cancer Cells Multidrug Resistance by Citral—Its Dominant and Strongly Antimicrobial Compound”, *Foods*, 9, 585, <https://doi.org/10.3390/foods9050585>