

# Phân tích tính cộng tác trong chuỗi cung ứng rau quả xuất khẩu của Việt Nam

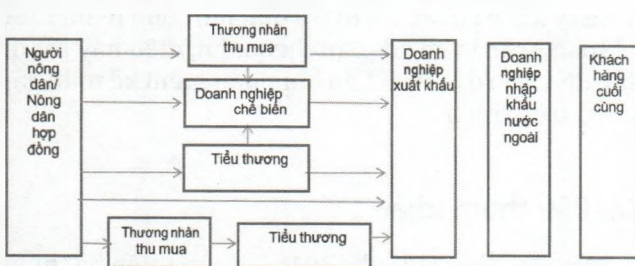
Lê Thanh Huyền  
Trường Đại học Hòa Bình

Chuỗi cung ứng rau quả xuất khẩu Việt Nam bắt đầu từ người nông dân/ nông dân hợp đồng phụ trách việc lựa chọn con giống, phân bón và thực hiện công đoạn sản xuất, thu hái và sơ chế. Tiếp theo thương nhân thu mua thường thu mua từ nông dân trên cùng khu vực và chuyển đến doanh nghiệp chế biến hoặc các tiểu thương ở trung tâm thu mua/ các chợ đầu mối hoặc các doanh nghiệp thương mại, xuất khẩu.

## 1. Các thành phần trong chuỗi cung ứng rau quả xuất khẩu Việt Nam

Cấu trúc chuỗi cung ứng rau quả xuất khẩu Việt Nam được thể hiện theo biểu đồ sau:

Hình 1: Cấu trúc chuỗi cung ứng rau quả xuất khẩu Việt Nam



Nguồn: Tác giả tổng hợp

### 1.1. Người nông dân/nông dân hợp đồng

Diện tích đất canh tác trồng rau quả tại Việt Nam tăng đều trong những năm gần đây, trong đó vùng Đồng bằng sông Cửu Long, vùng Đồng bằng sông Hồng hiện là 2 vùng chủ lực khi khu vực này chiếm 12/14 loại trái cây chủ lực của Việt Nam. Tuy nhiên, tại 2 vùng Đồng bằng sông Hồng và đồng bằng sông Cửu Long, việc sản xuất đa phần đang ở quy mô nhỏ lẻ, manh mún; chất lượng chưa đồng đều; chưa có nhiều sản phẩm thương hiệu, chứng nhận nguồn gốc, quy trình đạt chuẩn quy định.

Phát triển chuỗi cung ứng được đánh giá có thể mang lại nhiều lợi ích cho ngành nông nghiệp Việt Nam, nhưng đến nay số lượng công ty Việt Nam trong ngành hỗ trợ có đủ năng lực để tham gia chuỗi cung ứng còn quá ít.

Về giống cây: Trong sản xuất nông nghiệp, giống là nhân tố quan trọng quyết định năng suất, sản lượng, giá trị và hiệu quả kinh tế. Hiện nay ở Việt Nam có rất nhiều cơ sở kinh doanh buôn bán giống cây trồng đã cung ứng tất cả các giống cây ăn quả, cây công nghiệp, rau màu.

Về phân bón: Hiện nay trên thị trường trong nước có rất nhiều công ty phân bón cung cấp các sản

phẩm phân hữu cơ, hữu cơ vi sinh phù hợp cho sản xuất rau an toàn như công ty phân bón Bình Điền, công ty Hiếu Giang...

### 1.2. Thương nhân thu mua

Thương nhân thu mua thường thu mua từ nông dân trên cùng khu vực (mua quanh năm). Theo đơn đặt hàng của nơi tiêu thụ, họ hợp đồng lại với người sản xuất bằng cam kết đặt hàng (ràng buộc bằng tín chấp, sổ theo dõi, không cần thủ tục) về chủng loại, số lượng; riêng giá cả phụ thuộc vào biến động của thị trường. Sau đó thu mua và cung ứng cho các đơn vị đặt hàng.

Hiện nay, số lượng các công ty thu mua đã tăng lên rất nhiều qua các năm. Các công ty thường giao dịch với nhóm nông dân hoặc tổ sản xuất, có điểm tập kết và công ty tự chuyên chở về điểm sơ chế. Công ty thu mua ở dạng nguyên cây và tự sơ chế theo yêu cầu của khách hàng. Hợp tác xã thì thu mua tại điểm sơ chế của mình còn nông dân tự mang đến và hàng đã tự sơ chế.

### 1.3. Tiểu thương

Tiểu thương là những người thu mua rau quả tại các trung tâm thu mua hay chợ đầu mối, đây là những khu vực tập kết rau quả của thương nhân thu mua sau khi thu mua từ vườn của người nông dân. Hiện nay có khoảng trên 30 chợ đầu mối rau quả. Các trung tâm thu mua này đều không có cơ sở hạ tầng tốt để bảo quản hoa quả, do đó hoa quả được phân phối lại cho các nhà máy chế biến và công ty xuất khẩu có chất lượng không cao, tỷ lệ bị loại nhiều. Trên thị trường Việt Nam có đến 90% nông sản dưới dạng thô hoặc với hàm lượng chế biến thấp, chất lượng và giá trị thấp. Chất lượng của hàng nông sản Việt Nam thấp, công nghệ chế biến lạc hậu, mẫu mã chưa hấp dẫn, giá thành sản xuất cao dẫn đến cạnh tranh kém, bị ép giá trên thị trường.

### 1.4. Doanh nghiệp chế biến

Cả nước hiện có trên 100 cơ sở chế biến quy mô công nghiệp với tổng công suất thiết kế là 300.000 tấn sản phẩm/ năm. Ngoài ra, còn có hàng ngàn cơ

sở chế biến quy mô nhỏ như sấy nhãn, vải, muối dưa chuột... Tuy nhiên, hầu hết các cơ sở chế biến rau quả không đủ nguyên liệu sản xuất, công suất thực tế trung bình chỉ luôn đạt khoảng 30%. Rau quả chế biến sâu chỉ chiếm 10% và chủ yếu là các loại như đông hộp, đông lạnh, pure, cô đặc, nước quả, chên sấy, muối. Rau quả Việt Nam chủ yếu được tiêu thụ trong nước ở dạng tươi, với tỷ lệ khoảng 90%; số còn lại được dùng để chế biến và xuất khẩu.

### 1.5. Doanh nghiệp xuất khẩu

Thành phần tiếp theo trong chuỗi cung ứng rau củ quả xuất khẩu sang EU là nhà xuất khẩu. Các công ty thường kết hợp xuất khẩu các mặt hàng khác nhau như thanh long, ổi, chuối,... Các doanh nghiệp ở Việt Nam thường được Bộ nông nghiệp và phát triển nông thôn khuyến khích thực hiện hợp đồng sản xuất với người nông dân để đảm bảo có thể giám sát hoạt động canh tác, đảm bảo chất lượng sản phẩm đáp ứng tiêu chuẩn xuất khẩu.

Các hoạt động của nhà xuất khẩu trong chuỗi cung ứng bao gồm tìm kiếm, tiếp nhận đơn hàng của khách hàng, mua hàng, tập hợp hàng, phân loại hàng, xử lý qua nhiệt, quản lý quá trình VHT, làm mát, định cỡ, thử nghiệm, kiểm tra, làm chính, đóng gói, nhãn mác. Thông thường, nhà xuất khẩu và người nông dân sẽ kí kết một bản hợp đồng sản xuất theo năm với những thỏa thuận về sản lượng và giá xoay để hai bên có thể dự đoán khả năng sản xuất tại các thời điểm trong năm.

### 1.6. Doanh nghiệp nhập khẩu nước ngoài

Rau quả Việt Nam đang cải thiện quy trình sản xuất, thu hoạch, vận chuyển, tăng khả năng đáp ứng các yêu cầu khắt khe của các thị trường lớn. Nhờ những nỗ lực trong ứng dụng công nghệ trong thu hoạch và bảo quản, lựa chọn giống và kiểm soát chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế (Global Gap, Europe Gap), rau củ và hoa quả Việt Nam đang bắt đầu thâm nhập và đạt được mức tăng trưởng nhất định ở các thị trường khó tính. Đối thủ cạnh tranh về rau quả của Việt Nam chủ yếu hiện nay là Trung Quốc, Ấn Độ và một số quốc gia ASEAN như Thái Lan, Malaysia, Indonesia.

## 2. Phân tích tính cộng tác trong chuỗi cung ứng rau quả xuất khẩu Việt Nam

Tại các quốc gia phát triển trên thế giới, cộng tác chuỗi cung ứng là một khái niệm đã được nghiên cứu và ứng dụng vào thực tế từ nhiều năm trước để giúp nâng cao hiệu quả hoạt động của chuỗi cung ứng. Tại Việt Nam, nhiều doanh nghiệp nói chung và đặc biệt là các doanh nghiệp xuất khẩu rau quả nói riêng còn chưa hiểu rõ được tầm quan trọng đặc biệt của cộng tác trong chuỗi cung ứng trong môi trường cạnh tranh toàn cầu hiện nay. Như vậy, có đến gần 55% doanh nghiệp tham gia khảo sát cho

biết có nghe qua về khái niệm “cộng tác chuỗi cung ứng”. Chính bởi kiến thức hạn hẹp về cộng tác, mức độ cộng tác của chuỗi cung ứng hiện thời tại các công ty cũng gặp nhiều khó khăn, đối với cả đối tác đầu vào và đối tác đầu ra.

### 2.1. Đồng bộ hóa quyết định

Hiện nay các sản phẩm rau quả của Việt Nam vẫn bị phàn nàn về chất lượng, vệ sinh an toàn thực phẩm, không đảm bảo tiêu chuẩn xuất khẩu, đây cũng chính là hậu quả của việc không thống nhất trong việc lên kế hoạch và thực hiện các hoạt động trong chuỗi. Tỷ lệ nông sản sản xuất và tiêu thụ thông qua cơ chế liên kết nông dân và doanh nghiệp còn quá thấp. Theo kết quả khảo sát của tác giả, có nhiều doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thu mua, chế biến xuất khẩu rau quả, nhưng phần lớn lại là mạnh ai nấy làm, ít có sự trao đổi, thống nhất về sản xuất và tiêu thụ giữa hai bên.

### 2.2. Hệ thống thực hiện cộng tác

Hệ thống thực hiện cộng tác trong chuỗi cung ứng rau quả xuất khẩu Việt Nam được thể hiện thông qua việc đánh giá hợp đồng giữa nông dân và doanh nghiệp chế biến. Đối với chuỗi cung ứng rau quả xuất khẩu Việt Nam thì các hợp đồng này chủ yếu được thực hiện qua một khâu trung gian là các thương lái. Theo báo cáo của Viện Cây ăn quả miền Nam, có 2,5% được kí kết trực tiếp giữa doanh nghiệp và người trồng, còn lại có tới 97,5% rau quả được tiêu thụ theo hợp đồng ký với thương lái, trung gian. Trước khi thu hoạch công ty sẽ mang sản phẩm đi kiểm tra vệ sinh an toàn thực phẩm rồi mới tiến hành thu mua, và giá sẽ được xác định sau đó.

### 2.3. Khuyến khích liên kết

Các thành viên trong chuỗi thể hiện mong muốn được cộng tác nhưng việc khuyến khích liên kết không xuất hiện từ các thành viên trong mối quan hệ người trồng - nhà xuất khẩu rau quả mà chủ yếu được thúc đẩy thông qua các biện pháp, chính sách của Nhà nước, như hoàn thuế giá trị gia tăng cho rau quả xuất khẩu; hỗ trợ thông tin cho các doanh nghiệp tìm kiếm thị trường,... Nhằm khuyến khích liên kết sản xuất gắn với chế biến và tiêu thụ nông sản thuộc các dự án cánh đồng lớn theo quy hoạch và được cấp có thẩm quyền phê duyệt, ngày 25 tháng 10 năm 2013, Thủ tướng Chính phủ đã ký Quyết định số 62/2013/QĐ-TTg quy định một số chính sách ưu đãi, hỗ trợ của nhà nước đối với doanh nghiệp xuất khẩu, nông dân và tổ chức đại diện của nông dân, thay thế Quyết định số 80/2002/QĐ-TTg ngày 24 tháng 6 năm 2002 về chính sách khuyến khích tiêu thụ nông sản hàng hóa thông qua hợp đồng.

### 2.4. Quy trình chuỗi cung ứng sáng tạo

Quy trình này thể hiện sự thống nhất và linh hoạt trong việc thực hiện các hoạt động của chuỗi. Để

đánh giá vấn đề này tác giả xin đi vào phân tích cụ thể về vấn đề truy xuất nguồn gốc cho các sản phẩm rau quả xuất khẩu Việt Nam. Đối với các sản phẩm rau quả, người tiêu dùng nước ngoài ngày càng yêu cầu nhiều hơn về vấn đề vệ sinh toàn thực phẩm và thông tin minh bạch xuyên suốt giữa người trồng - nhà xuất khẩu - nhà nhập khẩu trong toàn chuỗi cung ứng. Tuy nhiên, việc chuyển tải thông tin là không đơn giản bởi chuỗi cung ứng rất phức tạp với sự tham gia của nhiều thành phần.

### 2.5. Chia sẻ thông tin

Việc phối hợp các thông tin với nhau giữa các doanh nghiệp trong chuỗi cung ứng rau quả xuất khẩu của Việt Nam khi xảy ra vấn đề để cùng nhau giải quyết vẫn chưa hiệu quả, thường vẫn là sự phân chia trách nhiệm và vấn đề đó thuộc trách nhiệm của bên nào thì bên đó sẽ giải quyết. Việc có quá nhiều bên trung gian và giữa các bên trung gian này và bên người trồng và nhà xuất khẩu chưa có sự liên hệ trực tiếp với nhau gây ra sự chậm trễ và sai sót trong quá trình chia sẻ thông tin ngược và xuôi chuỗi cung ứng, thậm chí dẫn tới tình cảnh bên cung không nắm được cầu và bên cầu không nắm được cung, gây hệ quả là doanh nghiệp không có đủ thông tin để dự báo và lập kế hoạch cung ứng hiệu quả, ảnh hưởng đến phân phối và xuất khẩu.

## 3. Đánh giá thực trạng tính cộng tác trong chuỗi cung ứng rau quả xuất khẩu Việt Nam

### 3.1. Thành công

Trong chuỗi cung ứng rau quả xuất khẩu Việt Nam đã xuất hiện những biểu hiện của các yếu tố xây dựng tính cộng tác giữa các thành viên trong chuỗi, cụ thể là các thành viên trong chuỗi đã có sự cộng tác ban đầu trong việc lên kế hoạch hoạt động của chuỗi. Một vài yếu tố đã có trường hợp điển hình đạt được những lợi ích nhất định như là việc ký kết hợp đồng canh tác và ứng dụng công nghệ thông tin trong truy xuất nguồn gốc. Các thành viên trong chuỗi cũng thể hiện mong muốn được cộng tác với các đối tác, đây là yếu tố rất quan trọng để thực hiện cộng tác trong chuỗi cung ứng, từ đó đem lại hiệu quả cao hơn trong hoạt động của chuỗi cũng như phát triển hoạt động xuất khẩu rau quả Việt Nam.

Bên cạnh đó, chính phủ tiếp tục có những động thái thúc đẩy liên kết giữa người trồng, tổ chức đại diện cho người trồng với nhà xuất khẩu thông qua các hoạt động liên kết xúc tiến thương mại tại Việt Nam và các hoạt động quảng bá sản phẩm rau quả tại nước ngoài.

### 3.2. Hạn chế

Không có sự chia sẻ thông tin trực tiếp giữa người trồng với nhà xuất khẩu mà chủ yếu thông qua trung gian là các thương nhân thu mua. Nguồn

thông tin bị chặn lại và không có sự kết nối liền mạch dẫn tới hai bên không thể chủ động dự báo và điều chỉnh quá trình quản lý khi có sự thay đổi bất ngờ trong hoạt động của một trong hai bên hoặc của thị trường. Bên cạnh đó, tốc độ đưa ra thị trường của sản phẩm rau quả cũng bị chậm lại do xuất hiện hiện tượng thương nhân thu mua trực tiếp kiểm soát thu mua, từ đây thương nhân thu mua có thể ép giá người nông dân.

Hợp đồng canh tác đã xuất hiện nhưng chưa phát huy tác dụng là làm chặt chẽ các liên kết trong chuỗi cung ứng rau quả xuất khẩu. Hợp đồng không đảm bảo được lợi ích tối đa cho bên người trồng rau quả, vì mối liên hệ giữa người trồng và người xuất khẩu không được hình thành trực tiếp mà chủ yếu qua việc người trồng ký kết hợp đồng với nhiều bên trung gian rồi trung gian mới ký với nhà xuất khẩu dẫn tới người trồng dễ bị thiệt thòi.

Chưa có sự đồng bộ hóa quyết định và khuyến khích liên kết giữa người trồng và nhà xuất khẩu. Đặc biệt là trong việc cộng tác để phát triển thị trường hay sản phẩm mới thì còn rất ít. Các doanh nghiệp xuất khẩu tự tìm thị trường hay nhu cầu cho sản phẩm mới sau đó mới quay lại tìm nguồn cung, hoặc người nông dân trồng rau quả tự phát triển sản phẩm mới sau đó mới đi tìm các doanh nghiệp để tìm thị trường xuất khẩu cho sản phẩm này.

Vấn đề quy trình chuỗi cung ứng sáng tạo, cụ thể là hoạt động truy xuất nguồn gốc còn nhiều bất cập, số liệu chưa được cập nhật, ứng dụng công nghệ cũng chỉ mới ở bước nghiên cứu và phát triển, chưa có khả năng đưa vào thực tế. Nền tảng của truy xuất nguồn gốc chưa được vững chắc, chưa thể đồng thông tin xuyên suốt gắn kết được các thành viên trong chuỗi cung ứng rau quả xuất khẩu Việt Nam./.

### Tài liệu tham khảo

Nguyễn Thị Hương (2019). Hợp tác trong phát triển chuỗi cung ứng hàng điện tử của các doanh nghiệp thương mại Hà Nội, Tạp chí tài chính tháng 7.

Nguyễn Thị Lệ Thủy, Trần Thị Mỹ Dung, và Tăng Thị Huyền Trân (2017), Xây dựng mô hình chuỗi cung ứng hợp tác thông qua hệ thống tồn kho do nhà cung cấp quản lý (VMI), tạp chí khoa học Trường Đại học Cần Thơ số 50a, trang 43 - 49.

Trương Đức Lực (2019), Chuỗi cung ứng rau quả Việt Nam: Thực trạng và giải pháp, <http://tapchicongthuong.vn/bai-viet/chuoi-cung-ung-rau-qua-vietnam-thuc-trang-va-giai-phap-48423.htm>.

Byoung-Chan Lee, Pal-Sul Kim, Kwan-Soo Hong, and In Lee (2010), "Evaluating antecedents and consequences of supply chain activities: an integrative perspective", International Journal of Production Research Vol.48, No.3.