



ĐẠI HỌC THÁI NGUYÊN
THAI NGUYEN UNIVERSITY

ISSN 1859 - 2171

TẠP CHÍ
KHOA HỌC & CÔNG NGHỆ
JOURNAL OF SCIENCE AND TECHNOLOGY

SỐ ĐẶC BIỆT CHÀO MỪNG 87 NĂM THÀNH LẬP HỘI LIÊN HIỆP PHỤ NỮ VIỆT NAM

CHUYÊN SAN KHOA HỌC XÃ HỘI - NHÂN VĂN - KINH TẾ
SOCIAL SCIENCES - HUMANITIES - ECONOMICS

Tập 172, số 12/2, 2017

CHUYÊN SAN KHOA HỌC XÃ HỘI – NHÂN VĂN – KINH TẾ

Mục lục	Trang
Hà Xuân Hương - Thân phận người phụ nữ trong dân ca trữ tình sinh hoạt Tày, Thái	3
Ngô Thị Thu Trang - Một số biện pháp nâng cao năng lực sử dụng từ Hán Việt cho học sinh phổ thông	9
Nguyễn Thị Hà, Vũ Thị Hồng Hoa - Nâng cao tỷ lệ nữ trong các cơ quan dân cử	15
Nguyễn Thu Hà, Nguyễn Thị Mai Hương, An Thị Thư, Nguyễn Thị Hồng - Phát triển chuẩn mực kế toán Việt Nam theo hướng chuẩn mực kế toán quốc tế	21
Nguyễn Thị Hòa - Sử dụng tuyển tập “Những lá thư thời chiến Việt Nam” trong giáo dục lịch sử	27
Nguyễn Thị Xuân Thu, Phạm Ngọc Duy - Những tác động của việc sử dụng sơ đồ ngữ nghĩa đối với khả năng ghi nhớ từ vựng tiếng Anh chuyên ngành của sinh viên trường Đại học Kỹ thuật Công nghiệp – Đại học Thái Nguyên	33
Vũ Kiều Hạnh, Hoàng Thị Cương - Nghiên cứu kỹ năng đọc của sinh viên năm thứ 2 tại trường Đại học Nông Lâm – Đại học Thái Nguyên, cơ sở để thiết kế các hoạt động rèn luyện tăng cường	39
Nguyễn Thị Thu Hương - Bảo vệ quyền nhân thân cho lao động chưa thành niên theo pháp luật Việt Nam	45
Nguyễn Thị Thắm - Hành trình tìm kiếm hạnh phúc của nhân vật nữ trong <i>Những nẻo đường đời và những bản tình ca khác</i> của Le Clézio	51
Lê Thị Lưu, Trần Bảo Ngọc, Bùi Thanh Thủy và cộng sự - Nhận thức của sinh viên cử nhân điều dưỡng về môi trường giáo dục tại trường Đại học Y Dược - Đại học Thái Nguyên bằng bảng hỏi DREEM	57
Bùi Thị Minh Hà, Nguyễn Hữu Thọ - Nhận thức của nông hộ về biến đổi khí hậu và tác động của biến đổi khí hậu tới sản xuất chè - Trường hợp nghiên cứu: Vùng chè Tân Cương thành phố Thái Nguyên	63
Dương Thanh Tinh, Trần Văn Quyết, Nguyễn Ngọc Lý, Nguyễn Việt Dũng - Giải quyết việc làm cho lao động dân tộc thiểu số thông qua phát triển chuỗi liên kết tiêu thụ các sản phẩm từ cây quế tại huyện Văn Yên, tỉnh Yên Bái	69
Nguyễn Thu Nga, Đỗ Thị Tuyết Mai, Nguyễn Thị Diệu Hồng - Sử dụng hàm Cobb - Douglas tuyến tính để đánh giá hiệu quả kinh doanh của các ngân hàng Việt Nam	75
Phùng Thanh Hoa, Bùi Thị Thanh Thủy - Tác động của kinh tế thị trường đến nông thôn Việt Nam hiện nay	81
Hoàng Thị Mỹ Hạnh, Sombath Kingbounkai - Quá trình di cư của người Việt đến Lào và định cư tại tỉnh Luangprabang nước CHDCND Lào	87
Vi Thị Phương - Sử dụng báo chí vào công cuộc xây dựng nền văn hóa mới ở Việt Nam, nhìn từ góc độ tạp chí <i>Tao Đàn</i> (1939)	93
Nguyễn Thị Minh Loan - Đề xuất mô hình tập huấn dạy đặt câu hỏi trong kỹ năng đọc hiểu	99
Nguyễn Thị Bích Ngọc - Đánh giá nội dung và việc giảng dạy học phần bút ngữ tiếng Anh trung cao cấp 2 tại Khoa Ngoại ngữ, Đại học Thái Nguyên xét từ góc độ sinh viên	105
Nguyễn Mai Linh, Trần Minh Thành, Dương Thị Hồng An - Kết hợp sử dụng hồ sơ học tập (Portfolio) và thuyết trình nhóm trong dạy và học các khóa học tiếng Anh chuyên ngành tiếp cận hậu phương pháp luận	111
Trần Thị Kim Hoa - Phát triển năng lực sử dụng từ tiếng Việt cho học sinh tiểu học người dân tộc thiểu số qua các bài tập về từ	117
Trần Tú Hoài - Một số nội dung cơ bản của chính sách phát triển giảng viên qua thực tiễn tại trường Đại học Sư phạm - Đại học Thái Nguyên	121
Phạm Thị Huyền, Vũ Thị Thủy - Rèn luyện phong cách làm việc quần chúng của người cán bộ theo phong cách Hồ Chí Minh	127

Tổng Thị Phương Thảo - Bảo vệ quyền của lao động nữ khi mang thai, sinh con và nuôi con nhỏ theo pháp luật lao động Việt Nam	131
Lương Thị Hạnh - Vai trò của phụ nữ dân tộc thiểu số trong xây dựng nông thôn mới ở tỉnh Bắc Kạn	137
Nguyễn Thị Thanh Hà, Nguyễn Thị Thu Hiền - Một số vấn đề về việc xây dựng lối sống mới cho sinh viên Việt Nam hiện nay	143
Hồ Lương Xinh, Nguyễn Thị Yến, Nguyễn Thị Giang, Lưu Thị Thùy Linh, Bùi Thị Thanh Tâm, Nguyễn Mạnh Thắng - Xác suất cải thiện thu nhập của hộ nông dân sau thu hồi đất nông nghiệp tại các khu công nghiệp tỉnh Thái Nguyên	149
Đinh Ngọc Lan, Đoàn Thị Thanh Hiền, Dương Tuấn Việt - Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến sản xuất và tiêu thụ miến dong tại huyện Nguyên Bình- tỉnh Cao Bằng	155
Đỗ Thị Hà Phương, Chu Thị Hà, Nguyễn Thị Giang, Dương Xuân Lâm - Tác động của vốn xã hội và công nghệ thông tin đến dự định chia sẻ tri thức và hành vi chia sẻ tri thức của cán bộ giảng viên tại Đại học Thái Nguyên	161
Nguyễn Thị Hiền Thương, Dương Thị Thu Hoài, Cù Ngọc Bắc, Kiều Thu Hương, Vũ Thị Hải Anh - Sự tham gia của người dân trong việc thực hiện các tiêu chí cơ sở hạ tầng - chương trình xây dựng nông thôn mới tại huyện Phú Lương, tỉnh Thái Nguyên	169
Vũ Bạch Diệp, Mai Việt Anh - Huy động vốn cho phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ trên địa bàn thành phố Thái Nguyên, thực trạng và một số giải pháp	175
Nguyễn Thị Ngọc Anh, Hoàng Huyền Trang - Thiết kế và sử dụng các trò chơi học tập nhằm nâng cao hiệu quả dạy học môn khẩu ngữ cao cấp cho sinh viên Trung Quốc tại Khoa Ngoại ngữ, Đại học Thái Nguyên	181
Trần Thị Yến, Khổng Thị Thanh Huyền - Những lỗi về câu thường gặp trong bài viết tiếng Anh học thuật của sinh viên Việt Nam chuyên ngành tiếng Anh: Thực trạng, nguyên nhân và giải pháp	187
Hà Thị Thanh Hoa, Chu Thị Kim Ngân, Dương Thị Thúy Hương - Mức độ hài lòng của khách hàng về chất lượng dịch vụ mạng di động Vinaphone tỉnh Thái Nguyên	193
Vũ Thị Loan, Vũ Thị Hậu - Vai trò của giá cổ phiếu đối với dự báo khó khăn tài chính doanh nghiệp: Mô hình SVM	199
Hồ Thị Mai Phương, Hoàng Thị Tú, Trần Nguyệt Anh - Thiết kế và tổ chức trò chơi học tập trong hình thành biểu tượng toán học sơ đẳng cho trẻ mẫu giáo	205
Đồng Thị Hồng Ngọc, Nguyễn Quỳnh Hoa, Nguyễn Thị Thu Hường, Hoàng Thanh Hải, Nguyễn Thị Thu Hằng - Ứng dụng mô hình logistic xếp hạng tín dụng doanh nghiệp xây dựng niềm yết tại Việt Nam	211
Hà Thị Hòa, Hồ Ngọc Sơn - Phân tích chuỗi giá trị qua các kênh tiêu thụ sản phẩm Sơn tra tại Yên Bái	219

PHÂN TÍCH CHUỖI GIÁ TRỊ QUA CÁC KÊNH TIÊU THỤ SẢN PHẨM SƠN TRA TẠI YÊN BÁI

Hà Thị Hòa*, Hồ Ngọc Sơn

Trường Đại học Nông Lâm – ĐH Thái Nguyên

TÓM TẮT

Sơn Tra là cây trồng bản địa có nhiều tiềm năng phát triển tại tỉnh Yên Bái. Nghiên cứu phân tích chuỗi giá trị qua các kênh tiêu thụ sản phẩm Sơn tra trên địa bàn tỉnh Yên Bái đã xác định chuỗi có 6 tác nhân bao gồm (1) người trồng, thu hái tự nhiên, (2) người thu gom cấp 1, cấp 2; (3) người bán buôn, (4) người bán buôn và bán lẻ (đại lý), (5) người sơ chế, chế biến, và (6) người tiêu dùng. Tại Yên Bái, người sản xuất Sơn tra cung cấp sản phẩm đến người tiêu dùng qua 3 kênh chính. Kênh 1 gồm 2 trung gian trên thị trường. Kênh 2 có thêm một trung gian là người thu gom. Kênh 3 người sản xuất Sơn tra bán trực tiếp Sơn tra tươi cho cơ sở chế biến, các sản phẩm sau đó được các đại lý bán buôn, bán lẻ mua của doanh nghiệp rồi bán lại cho người tiêu dùng. Nghiên cứu cũng đã đề xuất 4 nhóm giải pháp nâng cao hiệu quả kinh tế và phát triển bền vững cây Sơn tra trên địa bàn nghiên cứu.

Từ khóa: Chuỗi giá trị, Sơn tra, Yên Bái, kênh tiêu thụ, sản phẩm

ĐẶT VẤN ĐỀ

Sơn tra hay còn gọi là Táo mèo (*Docynia indica*) là cây trồng bản địa có nhiều giá trị về kinh tế, xã hội và môi trường tại một số tỉnh Tây Bắc trong đó có Yên Bái. Sơn tra là cây trồng quan trọng của hệ thống nông lâm kết hợp có tiềm năng lớn để phát triển [3]. Sản phẩm quả tươi Sơn Tra có thể sản xuất được nhiều sản phẩm khác nhau dùng trong Đông y. Theo Y học cổ truyền, Sơn tra có vị chua ngọt thuộc nhóm tiêu thực hóa tích có tác dụng kháng khuẩn, cường tim, hạ áp, bảo vệ tế bào gan, tăng cường công năng miễn dịch, trấn tĩnh an thần, phòng ngừa béo phì, viêm cầu thận cấp và mãn tính, hậu sản, ứ trệ, giảm kích thích ruột [1]. Mặc dù có tiềm năng lớn song việc sản xuất kinh doanh loại cây trồng này còn manh mún, nhỏ lẻ, hiệu quả thấp do những khó khăn về vốn, kỹ thuật, nhân lực và sự liên kết giữa các tác nhân trong quá trình sản xuất cũng như chế biến, tiêu thụ sản phẩm [2]. Sự tham gia, mối liên kết giữa các tác nhân trong chuỗi quyết định đến hiệu quả và giá trị của chuỗi giá trị Sơn Tra. Việc phân tích chuỗi giá trị thông qua các kênh và tác nhân khác nhau sẽ xác định được những hạn chế, nút thắt trong sự tham gia của các tác

nhân, từ đó đề xuất được các giải pháp nâng cấp chuỗi. Hiện nay các thông tin về chuỗi giá trị Sơn Tra tại Yên Bái còn rất hạn chế, cần thiết phải có những dẫn chứng điều tra hiện trạng chuỗi giá trị sản phẩm Sơn tra, phân tích chi phí và lợi nhuận của các tác nhân trong chuỗi. Từ đó đề xuất giải pháp tăng cường liên kết giữa các tác nhân nhằm nâng cấp chuỗi. Xuất phát từ thực tế đó nhóm tác giả thực hiện nghiên cứu “*Phân tích chuỗi giá trị qua các kênh tiêu thụ sản phẩm Sơn tra tại Yên Bái*”.

PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Phương pháp thu thập thông tin

Thông tin thứ cấp được thu thập từ các nguồn như: các báo cáo tổng kết và hội thảo của các ban ngành, tổ chức và các cơ quan nghiên cứu.

Phương pháp điều tra phỏng vấn

Đề tài sử dụng phương pháp điều tra phỏng vấn các tác nhân tham gia vào chuỗi giá trị Sơn tra. Đây là phương pháp áp dụng phổ biến trong phân tích chuỗi giá trị [2],[3].

Bộ câu hỏi phỏng vấn được phân chia theo các tác nhân: các hộ dân tham gia trồng, chăm sóc, thu hái cây Sơn tra; người thu gom; người bán buôn; nhà chế biến; người bán lẻ; người tiêu dùng. Ngoài ra, còn kết hợp phỏng vấn bán cấu trúc.

* Tel: 0967 105 284; Email: hoa.ha@adc.org.vn

Phương pháp chọn mẫu điều tra

Để xác định dung lượng mẫu (số hộ điều tra) đề tài sử dụng công thức của Yamane (1967): $n = N / (1 + N(e)^2)$ [4].

n: Số lượng mẫu cần xác định cho điều tra

N: Tổng số mẫu

e: Mức độ chính xác mong muốn

Trong nghiên cứu này, tổng số mẫu của 4 xã nghiên cứu và đối tượng khác tại Yên Bái là khoảng 20.000, ta cho phép nghiên cứu sai số 5% và độ tin cậy là 95%, như vậy ta có: $n = 20000 / (1 + 20000(0,03)^2)$ và để đảm bảo độ tin cậy thì dung lượng mẫu điều tra là khoảng 400. Tuy nhiên đề tài chọn điều tra 600 hộ để đảm bảo độ tin cậy lớn nhất (500 là hộ dân và 100 đối tượng khác). Với tác nhân hộ trồng, chăm sóc, thu hoạch: chọn 2 xã thuộc huyện Mù Cang Chải (Đề Xu Phình, Phúng Luông) và 2 xã ở huyện Trạm Tấu (Bản Công, Xà Hồ) là nơi có nhiều Sơn tra nhất để tiến hành điều tra. Trong mỗi xã chọn ngẫu nhiên ra 2 bản. Trong mỗi bản chọn ra 60 - 70 hộ để tiến hành điều tra. Với tác nhân là người thu gom, người bán buôn, bán lẻ: chọn ngẫu nhiên 20 người/tác nhân. Với tác nhân là người tiêu dùng: chọn ngẫu nhiên 30 người tiêu dùng. Với tác nhân là nhà chế biến: thu thập thông tin qua các cán bộ quản lý, cán bộ kỹ thuật của công ty, cơ sở chế biến trên địa bàn huyện/tỉnh Yên Bái.

Phương pháp phân tích, xử lý số liệu

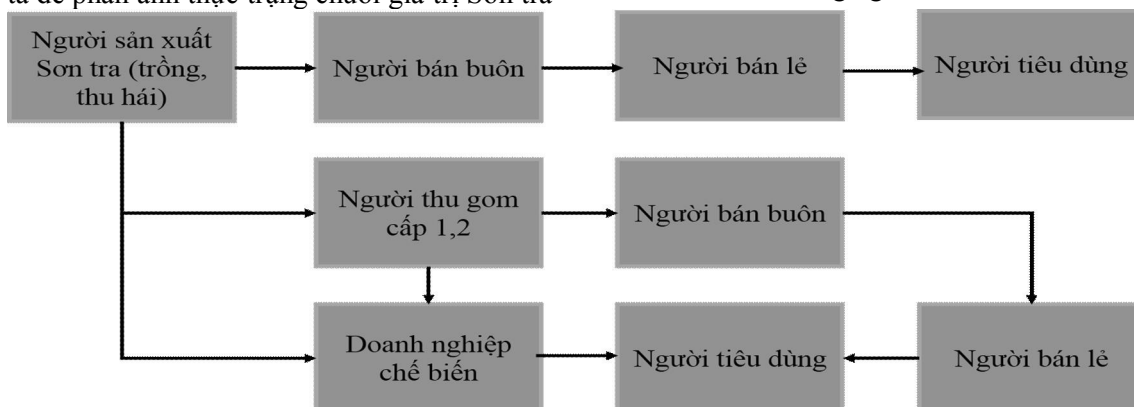
Các công cụ và kỹ thuật tính toán được xử lý trên Excel. Sử dụng phương pháp thống kê mô tả để phản ánh thực trạng chuỗi giá trị Sơn tra

tỉnh Yên Bái thông qua các số tuyệt đối, số tương đối và số bình quân.

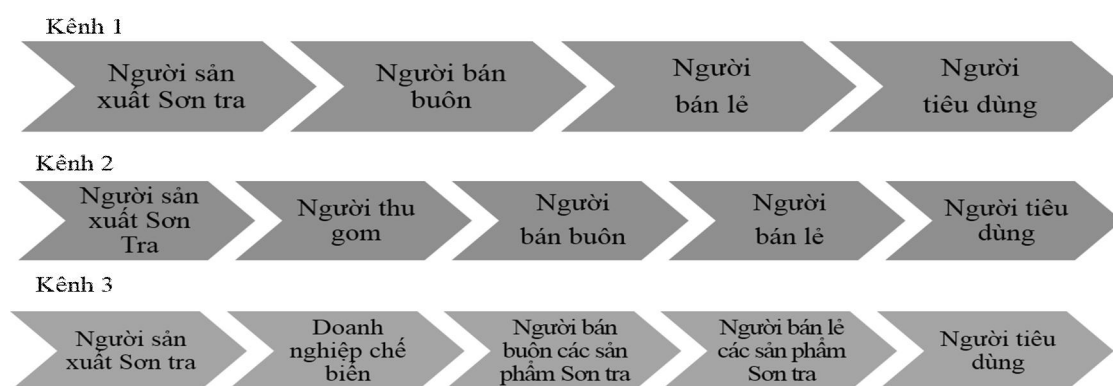
KẾT QUẢ VÀ THẢO LUẬN

Sơ đồ chuỗi giá trị Sơn tra

Sơ đồ chuỗi giá trị là một bức tranh mô tả các chức năng tham gia chuỗi (đầu vào, sản xuất, thu gom, chế biến, thương mại và tiêu dùng); tác nhân/chủ thể tham gia chuỗi (nhà cung cấp đầu vào, nhà sản xuất, thương lái, nhà chế biến, người bán sỉ, người bán lẻ và người tiêu dùng); các kênh thị trường chuỗi (sản phẩm được cung ứng qua các kênh nào giữa các tác nhân) và các tổ chức hỗ trợ chuỗi. Chuỗi giá trị Sơn tra tại Yên Bái có 6 tác nhân bao gồm (1) người trồng, thu hái tự nhiên, (2) người thu gom cấp 1, cấp 2; (3) người bán buôn, (4) người bán buôn và bán lẻ (đại lý), (5) người sơ chế, chế biến, và (6) người tiêu dùng (Hình 1). Hình 1 cho thấy chuỗi giá trị Sơn tra hình thành dựa trên sự gắn kết giữa các nhóm tác nhân có chức năng sản xuất trực tiếp bao gồm người trồng, người thu gom, doanh nghiệp chế biến, người bán buôn, người bán lẻ. Ngoài ra còn có sự hiện diện của các tác nhân có chức năng hỗ trợ, cung cấp các hàng hóa đầu vào dịch vụ khoa học công nghệ và thông tin thị trường và tổ chức sản xuất như các cơ quan phòng NN&PTNT huyện, Trung tâm Khuyến nông, cơ quan quản lý thị trường, hệ thống ngân hàng nông nghiệp, hệ thống cơ quan quản lý và dịch vụ nông nghiệp, các tổ chức khoa học công nghệ.



Hình 1. Sơ đồ chuỗi giá trị Sơn tra tại Yên Bái



Hình 2. Các kênh tiêu thụ chính trong chuỗi giá trị Sơn tra tại Yên Bái

Các kênh tiêu thụ chính trong chuỗi giá trị Sơn tra

Kênh thị trường chuỗi là cách phân phối sản phẩm ra thị trường, mỗi cách phân phối sẽ qua một hay nhiều tác nhân được gọi là một kênh thị trường một cấp hay nhiều cấp. Phân tích kênh thị trường phải xác định kênh nào là quan trọng nhất và có tiềm năng phát triển trong tương lai. Đối với các sản phẩm từ Sơn tra tại Yên Bái cũng có nhiều kênh khác nhau (Hình 2). Trên lý thuyết kênh thị trường càng ngắn thì càng tiết kiệm được chi phí gia tăng và giá trị lợi nhuận của từng chủ thể càng cao. Tuy nhiên, tại Yên Bái do điều kiện chủ quan và khách quan mà chuỗi giá trị có nhiều kênh khác nhau do vậy giá trị lợi nhuận cho các tác nhân đặc biệt là người trồng và thu gom là khá thấp.

Người trồng Sơn tra (người sản xuất) bán hàng cho người tiêu dùng cuối cùng thông qua hệ thống trung gian. Hệ thống trung gian này được thể hiện qua 3 kênh.

Kênh 1: Gồm 2 người trung gian trên thị trường. Sản phẩm của người sản xuất được bán cho người bán buôn rồi sau đó được bán lại cho người bán lẻ và cuối cùng qua người bán lẻ mới đến tay người tiêu dùng.

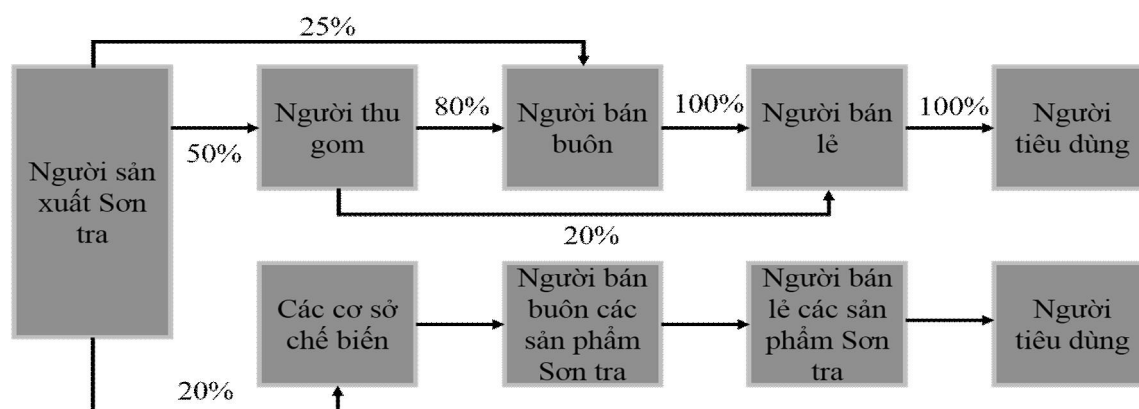
Kênh 2: Người thu gom đóng vai trò thu gom Sơn tra từ người trồng cho người bán buôn sản phẩm qua đại lý bán buôn, sau đó được

bán cho người bán lẻ hoặc đầu mối lớn tại chợ sau đó mới đến tay người tiêu dùng.

Kênh 3: Ở kênh này thì người sản xuất Sơn tra bán trực tiếp Sơn tra tươi cho cơ sở chế biến không qua các tác nhân trung gian, các sản phẩm Sơn tra đã qua chế biến (rượu Sơn tra, dấm, Sơn tra khô) được các đại lý bán buôn, bán lẻ mua của doanh nghiệp rồi bán lại cho người tiêu dùng hoặc người tiêu dùng mua trực tiếp từ doanh nghiệp, các cơ sở chế biến.

Trong chuỗi giá trị Sơn tra thể hiện rõ mối liên kết của các tác nhân chính trong chuỗi, từ khâu thu hoạch đến khâu trung gian và cuối cùng là đến với người tiêu dùng (Hình 3). Hầu hết quả Sơn tra được thu hoạch tại vườn thông qua mua bán với người thu gom (chiếm 55%) và người bán buôn (chiếm 25%) rồi vận chuyển xuống thị trấn Mù Cang Chải và Trạm Tấu bằng xe máy và xe tải loại nhỏ. Theo điều tra thì giá của Sơn Tra bán tại vườn từ 10.000-15.000đ/kg và đến tay người tiêu dùng là gần 30.000đ/kg.

Riêng với cơ sở chế biến thì mua Sơn tra tươi trực tiếp từ người trồng Sơn tra (chiếm 20% sản lượng Sơn tra tươi) với giá cả thỏa thuận theo giá thị trường, thường thì Sơn tra tươi sẽ được mua với giá là 10.000 - 12.000 đồng/kg. Các sản phẩm chế biến từ Sơn tra tươi sẽ được cơ sở bán ra thị trường qua các đại lý bán buôn, bán lẻ các sản phẩm chế biến từ Sơn tra và bán ra cho người tiêu dùng cuối cùng.



Hình 3. Sơ đồ các tác nhân trong chuỗi giá trị Sơn tra Yên Bái

Chi phí và lợi nhuận của các tác nhân

Bảng 2. Ước tính chi phí và lợi nhuận của các tác nhân trong chuỗi Sơn tra tại Yên Bái

STT	Tác nhân/ Sản phẩm	Chi phí		Giá bán (vnd/kg)	Lợi nhuận (vnd/kg)	Ghi chú
		Loại chi phí	Tổng chi (vnd/kg)			
1	Người trồng, thu hái	Công lao động, vận chuyển	1000	6.000-15.000	5.000-14.000	Tùy thuộc vào thời vụ
2	Người thu gom	Hao hụt do quả hỏng, đầu tư mua quả tươi, vận chuyển	7.000-16.000	9.000-18.000	2.000	Tùy thuộc vào thời vụ
3	Bán buôn	Phí quản lý, bảo quản, đầu tư mua quả tươi từ người thu gom, chi phí quả hỏng	11.000-19.000	13.000-22.000	2.000-3.000	Giá bán buôn sẽ tăng thêm 3-4 nghìn so với giá thu mua
4	Bán lẻ	Công lao động, cửa hàng quả hỏng	16.000-25.000	19.000-28.000	3.000	Giá bán lẻ tăng 3-5 nghìn so với giá mua từ nhà buôn
5	Sản phẩm chế biến					
5.1	Rượu Sơn tra (bình 5 lít)	Mua táo, rượu, vỏ can, công lao động	60.000	75.000	15.000	Lợi nhuận/1kg Sơn tra tươi
5.2	Sơn tra ngâm đường (bình 5 lít)	Mua Sơn tra tươi, đường, vỏ can, công lao động	30.000	50.000	20.000	Lợi nhuận/1kg Sơn tra tươi
5.3	Dấm Sơn tra (bình 5 lít)	Mua Sơn tra tươi, vỏ can, công lao động	37.000	50.000	13.000	Lợi nhuận/1kg Sơn tra tươi
5.4	Sơn tra khô (gói 1 kg)	Chi phí mua Sơn tra tươi	10.000-12.000	16.000	4.000-6.000	Lợi nhuận/1kg Sơn tra tươi
5.5	Rượu đóng chai Thủy Nguyên (chai 0,5 lít)	Mua Sơn tra tươi, đường, công lao động, máy móc, công nghệ	30.000	50.000 - 40.000	10.000-20.000	Giá bán tùy thuộc vào bán buôn hay lẻ

(Số liệu điều tra, 2016)

Trong chuỗi giá trị, nông dân trồng Sơn tra liên quan đến hai nhóm tác nhân chủ yếu, một là nhóm tác nhân cung cấp các yếu tố đầu vào

cho sản xuất, và hai là nhóm tác nhân tiêu thụ sản phẩm Sơn tra của người dân. Nhóm tác nhân cung cấp đầu vào chủ yếu là thị trường

lao động tự do, cung cấp nhân lực trồng, và thu hái Sơn tra. Các đại lý cung cấp vật tư nông nghiệp địa phương chính là nơi cung cấp phân bón, thuốc bảo vệ thực vật và các công cụ sản xuất khác cho nông dân. Các cơ quan nông nghiệp cung cấp các kiến thức công nghệ và kỹ thuật, chủ yếu thông qua các khóa tập huấn kỹ thuật, tài liệu kỹ thuật và hoạt động thực tiễn của nhân viên nông nghiệp. Ngân hàng Nông nghiệp chịu trách nhiệm cung ứng vốn cho nông dân trồng Sơn tra. Các tác nhân tiêu thụ Sơn tra của nông dân là hệ thống thu gom và thương lái địa phương, bao gồm người thu gom tại xã, người bán buôn ở cùng huyện và các đại lý bán buôn hoặc cơ sở chế biến Sơn tra khác. Lợi nhuận trên mỗi kg Sơn tra phụ thuộc vào số lượng họ thu hái hay buôn bán. Cụ thể nếu họ thu mua nhiều thì lợi nhuận sẽ cao. Nhìn chung lợi nhuận cho các tác nhân từ trồng đến bán lẻ khá cân bằng (Bảng 2). Thông thường người thu gom, bán buôn có thể đạt 20-30 tấn/vụ. Đối với các cơ sở chế biến thì đạt được lợi ích kinh tế cao nhất, nhưng cũng không thể so sánh với các tác nhân còn lại được vì đây là tác nhân đặc thù, tức là nguyên liệu mua vào là quả tươi, nhưng sản phẩm bán ra lại là các mặt hàng đã chế biến từ Sơn tra và được bán ở mức giá cao. Nhìn chung mặc dù giá bán đến người tiêu dùng khá cao so với giá thu gom nhưng do có nhiều tác nhân tham gia vào chuỗi cho nên lợi nhuận của mỗi tác nhân không cao.

KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

Kết luận

Chuỗi giá trị Sơn tra tại Yên Bái có 6 tác nhân bao gồm (1) người trồng, thu hái tự nhiên, (2) người thu gom cấp 1, cấp 2; (3) người bán buôn, (4) người bán buôn và bán lẻ (đại lý), (5) người sơ chế, chế biến, và (6) người tiêu

dùng. Tại Yên Bái, người sản xuất Sơn tra cung cấp sản phẩm đến người tiêu dùng qua 3 kênh chính. Kênh 1 gồm 2 người trung gian trên thị trường. Kênh 2 người thu gom gom Sơn tra từ người trồng cho đại lý bán buôn, sau đó được bán cho người bán lẻ hoặc đầu mối lớn tại chợ sau đó mới đến tay người tiêu dùng. Kênh 3 người sản xuất Sơn tra bán trực tiếp Sơn tra tươi cho cơ sở chế biến, các sản phẩm rượu Sơn tra, dấm, Sơn tra khô được các đại lý bán buôn, bán lẻ mua của doanh nghiệp rồi bán lại cho người tiêu dùng, hoặc các sản phẩm này được người tiêu dùng mua trực tiếp từ doanh nghiệp, các cơ sở chế biến. Kênh 3 tạo giá trị chuỗi Sơn tra cao nhất.

Kiến nghị

(1) Nâng cao chất lượng Sơn tra tại các hộ thu hái, sản xuất nhằm bán được giá cao hơn; (2) Tăng cường liên kết giữa các tác nhân theo chiều dọc và chiều ngang nhằm giảm chi phí, nâng cao chất lượng, mở rộng thị trường sản phẩm; (3) Tăng cường liên kết với doanh nghiệp để sản xuất sản phẩm có giá trị cao như nước ép, trà túi lọc, mứt; (4) Xây dựng thương hiệu, quảng bá sản phẩm Sơn tra đến với khách hàng qua các sự kiện lễ hội du lịch.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Đỗ Tất Lợi (2004), *Những cây thuốc và vị thuốc Việt Nam*, Nxb Y học, tr. 355-357.
2. Đinh Xuân Trường (2014), *Phân tích chuỗi giá trị thị trường các sản phẩm từ cây Sơn tra tại tỉnh Sơn La*, Luận văn Thạc sỹ Phát triển nông thôn, Trường Đại học Nông lâm Thái Nguyên.
3. Hoang Thi Lua, Ann Degrande, Delia Catacutan, Nguyen Thi Hoa, Vien Kim Cuong (2012), "Son tra (*Docynia indica*) value change and market analysis", *AFLI Technical Report* No.9. ICRAF.
4. Yamane, Taro. (1967), *Statistics, An Introductory Analysis*, 2nd Ed, New York: Harper and Row, p. 258.

SUMMARY

**VALUES CHAIN ANALYSIS THROUGH CONSUMPTION CHANNELS
OF SON TRA IN YEN BAI PROVINCE****Ha Thi Hoa*, Ho Ngoc Son***University of Agriculture and Forestry - TNU*

Son Tra is an indigenous plant having a great potential development in Yen Bai province. The analysis of the value chain through consumption channels of Son Tra products in Yen Bai province identified six actors, including (1) growers and natural harvesters, (2) collectors level 1 and 2; (3) wholesalers, (4) wholesalers and retailers (agency), (5) processors, and (6) consumers. In Yen Bai province, Son Tra producers provide products to consumers through 3 main channels. Channel 1 consists of two middlemen in the market. Channel 2 added an intermediary collector compared to channel 1. In Channel 3, Son tra growers directly sell fresh Son tra for processing establishments, and products are then purchased by the wholesale and retail agencies and then sold to the consumers. The study also proposed four solutions to improve economic efficiency and sustainable development of Son Tra in the study area.

Keywords: *Value chain, Son Tra, Yen Bai, consumption channel, products*

Ngày nhận bài: 01/9/2017; Ngày phản biện: 12/10/2017; Ngày duyệt đăng: 16/10/2017

* Tel: 0967 105 284; Email: hoa.ha@adc.org.vn

SOCIAL SCIENCE – HUMANITIES – ECONOMICS

Content	Page
Ha Xuan Huong - Women's situations in Thai and Tay's folk songs	3
Ngo Thi Thu Trang - Some measures that need to be implemented to enhance students' ability in terms of using Sino – Vietnamese words	9
Nguyen Thi Ha, Vu Thi Hong Hoa - Enhancing the proportion of female in people's elected bodies	15
Nguyen Thu Ha, Nguyen Thi Mai Huong, An Thi Thu, Nguyen Thi Hong - Developing vietnamese accounting standards towards international accounting standards	21
Nguyen Thi Hoa - Using collection "Vietnam wartime letters" in historical education	27
Nguyen Thi Xuan Thu, Pham Ngoc Duy - Effects of using semantic mapping on ESP vocabulary retention of the students at University of Technology – Thai Nguyen University	33
Vu Kieu Hanh, Hoang Thi Cuong - English reading skill of the second-year students at University of Agriculture and Forestry – Thai Nguyen University: basis for enhancement activities	39
Nguyen Thi Thu Huong - Protection of personal rights for juvenile labor in Vietnam law	45
Nguyen Thi Tham - The journey to search for happiness of female characters in the short stories <i>Cœur brûlé et autres romances</i> of Le Clézio	51
Le Thi Luu, Tran Bao Ngoc, Bui Thanh Thuy et al - The bachelor of nursing students' perception of educational environment at University of Medicine and Pharmacy - Thai Nguyen University by DREEM questionnaire	57
Bui Thi Minh Ha, Nguyen Huu Tho - Awareness of household on climate change and its effectiveness on tea cultivation: a case study in Tan Cuong tea area, Thai Nguyen city	63
Duong Thanh Tinh, Tran Van Quyet, Nguyen Ngoc Ly, Nguyen Viet Dung - Employment creation potential for ethnic minorities through value chain development of cinnamon products in the northern mountainous region of Vietnam - a case study of Van Yen district, Yen Bai province	69
Nguyen Thu Nga, Do Thi Tuyen Mai, Nguyen Thi Dieu Hong - Applying Cobb-Douglas linear function to measure the efficiency of Vietnam commercial banks	75
Phung Thanh Hoa, Bui Thi Thanh Thuy - The impact of market economy on rural Viet Nam at present	81
Hoang Thi My Hanh, Sombath Kingbounkai - The migration process of Vietnamese to Laos and location in Luangprabang province of Laos	87
Vi Thi Phuong - Using press to the new construction of building culture in Vietnam, look at the <i>Tao Dan</i> magazine (1939)	93
Nguyen Thi Minh Loan - A proposed model for question generation instruction in reading comprehension	99
Nguyen Thi Bich Ngoc - English written proficiency – upper intermediate 2 (EWU241): students' evaluation of the course content and teaching activities at the School of Foreign Languages, Thai Nguyen University	105
Nguyen Mai Linh, Tran Minh Thanh, Duong Thi Hong An - Portfolio development and group presentation for ESP courses toward postmethod	111
Tran Thi Kim Hoa - Developing the ability of using Vietnamese for ethnic minority elementary school pupils through vocab exercises	117
Tran Tu Hoai - The main points of "lecturers development" policy that were taken in University of Education – Thai Nguyen University	121
Pham Thi Huyen, Vu Thi Thuy - Training the working style manner of cadres following Ho Chi Minh's style	127

Tong Thi Phuong Thao - Protect the rights of women workers during pregnancy, childbirth and child rearing according to Vietnamese labor law	131
Luong Thi Hanh - The role of ethnic minority women in building new rural areas in Bac Kan province	137
Nguyen Thi Thanh Ha, Nguyen Thi Thu Hien - Some issues on building new ways of life for Vietnamese students nowadays	143
Ho Luong Xinh, Nguyen Thi Yen, Nguyen Thi Giang, Luu Thi Thuy Linh, Bui Thi Thanh Tam, Nguyen Manh Thang - Probability of improving farmer household income after agricultural land acquisition at industrial zones in Thai Nguyen province	149
Dinh Ngoc Lan, Doan Thi Thanh Hien, Duong Tuan Viet - Analyzing factors effect to production and consumption of canna in Nguyen Binh district - Cao Bang province	155
Do Thi Ha Phuong, Chu Thi Ha, Nguyen Thi Giang, Duong Xuan Lam - Investigating the effects of social capital and information technology on knowledge sharing intention and knowledge sharing behavior among employees in Thai Nguyen University	161
Nguyen Thi Hien Thuong, Duong Thi Thu Hoai, Cu Ngoc Bac, Kieu Thu Huong, Vu Thi Hai Anh - Research the contribution of cityzens to implement the imfrastructure criteria for new rural program in Phu Luong district, Thai Nguyen province	169
Vu Bach Diep, Mai Viet Anh - Some solutions for mobilizing capital for small and medium enterprises developing Thai Nguyen city	175
Nguyen Thi Ngoc Anh, Hoang Huyen Trang - Designing and using learning games in order to increase the effective teaching in oral advanced proficiency for chinese students at School of Foreign Languages, Thai Nguyen University	181
Tran Thi Yen, Khong Thi Thanh Huyen - Common sentence problems in academic writing committed by Vietnamese students of English: situation, causes and solutions	187
Ha Thi Thanh Hoa, Chu Thi Kim Ngan, Duong Thi Thuy Huong - The satisfaction of customers on the quality of Vinaphone mobile network service of Thai Nguyen province	193
Vu Thi Loan, Vu Thi Hau - The role of market stock price as a financial distress predictor: SVM model	199
Ho Thi Mai Phuong, Hoang Thi Tu, Tran Nguyet Anh - Design and organization of learning games in elementary school mathematical symbols for elementary school children	205
Dong Thi Hong Ngoc, Nguyen Quynh Hoa, Nguyen Thi Thu Huong, Hoang Thanh Hai, Nguyen Thi Thu Hang - Application of logistic models in rating credit of listed construction enterprices in Vietnam	211
Ha Thi Hoa, Ho Ngoc Son - Values chain analysis through consumption channels of Son tra in Yen Bai province	219