



Working Paper 2025.1.4.8

- Vol. 1, No. 4

NGHIÊN CỨU CHUỖI CUNG ỨNG CÀ PHÊ CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN CÀ PHÊ DETECH

Dương Thu Phương¹, Mai Thuỳ Dương, Hoàng Phương Thảo, Mai Ngọc Thái Linh

Sinh viên K61 Kinh tế đối ngoại - Viện Kinh tế & Kinh doanh quốc tế

Trường Đại học Ngoại thương, Hà Nội, Việt Nam

Kiều Thị Hạnh

Sinh viên K61 Kinh doanh quốc tế - Viện Kinh tế và Kinh doanh quốc tế

Trường Đại học Ngoại thương, Hà Nội, Việt Nam

Nguyễn Tuấn Hải

Sinh viên K61 Tiếng Pháp thương mại - Viện Kinh tế và Kinh doanh quốc tế

Trường Đại học Ngoại thương, Hà Nội, Việt Nam

Nguyễn Thị Vân Trang

Giảng viên Viện Kinh tế & Kinh doanh quốc tế

Trường Đại học Ngoại thương, Hà Nội, Việt Nam

Tóm tắt

Nghiên cứu này được thực hiện nhằm phân tích thực trạng chuỗi cung ứng của Công ty CP Detech Coffee, một doanh nghiệp cà phê thuộc nhóm vừa và nhỏ (SME) của Việt Nam. Nghiên cứu tập trung phân tích các khâu thu mua, sản xuất, phân phối thuộc chuỗi cung ứng “từ nông trường đến tách cà phê” của Detech Coffee. Dữ liệu nghiên cứu được lấy từ kết quả phỏng vấn trực tiếp nhà quản trị doanh nghiệp và từ các nguồn báo chính thống khác. Qua phân tích, nhóm đã phân tích được điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, thách thức của Detech

¹ Tác giả liên hệ, Email: k61.2215110310@ftu.edu.vn

Coffee từ đó nghiên cứu đề xuất một vài giải pháp nhằm cải thiện hiệu quả hoạt động chuỗi cung ứng của doanh nghiệp.

Từ khóa: chuỗi cung ứng, cà phê, Detech Coffee

RESEARCH ON THE COFFEE SUPPLY CHAIN OF DETECH COFFEE JOINT STOCK COMPANY

Abstract

This study examines the current supply chain of Detech Coffee Joint Stock Company, a small and medium-sized (SME) coffee enterprise in Vietnam. It focuses on analyzing the purchasing, production, and distribution stages of Detech Coffee's "from farm to cup" supply chain. Research data was collected through direct interviews with business managers and other official sources. The study evaluates the company's strengths, weaknesses, opportunities, and challenges, based on which several solutions are proposed to enhance the efficiency of company's supply chain operations.

Keyword: supply chain, coffee, Detech Coffee

1. Giới thiệu

Cà phê không chỉ là một loại thức uống phổ biến mà còn là một trong những mặt hàng nông sản có giá trị cao. Giá trị xuất khẩu cà phê trên toàn cầu đã đạt 45,4 tỷ USD vào năm 2022. Việt Nam là nước xuất khẩu cà phê lớn thứ hai thế giới chỉ sau Brazil. Tính đến năm 2022, diện tích trồng cà phê của Việt Nam đạt khoảng 720 nghìn hecta trong đó Tây Nguyên là vùng sản xuất cà phê chính của cả nước, chiếm 91,2% tổng diện tích. Năm 2024, ngành cà phê Việt Nam đạt được nhiều thành tựu về giá trị xuất khẩu và giá cả. Tuy nhiên, sản lượng xuất khẩu giảm so với năm 2023 cho thấy ngành cà phê Việt Nam vẫn còn nhiều thách thức cần vượt qua trong tương lai. Cụ thể, tổng kim ngạch xuất khẩu cà phê năm 2024 ước tính đạt 5,48 tỷ USD, tăng 29,11% so với năm 2023 với sản lượng xuất khẩu đạt 1,32 triệu tấn, giảm 18,8% so với cùng kỳ năm ngoái. Trong khi đó, giá cà phê xuất khẩu bình quân tăng 56,9%, đạt mức 4.151 USD/tấn.

Hiện nay, nhu cầu tiêu thụ cà phê trên toàn thế giới vẫn không ngừng tăng lên. Việt Nam cũng đã đàm phán ký kết nhiều hiệp định tự do thương mại giá trị như hiệp định thương mại tự do Liên minh Châu Âu - Việt Nam (EVFTA). Điều này tạo cơ hội cho các doanh nghiệp cà phê trong nước mở rộng xuất khẩu hơn nữa. Tuy nhiên, để một hạt cà phê từ những đồi núi trồng trọt xa xôi đến tay người tiêu dùng cuối cùng là cả một hành trình phức tạp, cần được quản lý bởi một chuỗi cung ứng hiệu quả nhằm tận dụng cơ hội và ứng phó với thách thức thường trực. Bài toán nâng cao năng lực cho các doanh nghiệp cà phê Việt Nam, ứng phó với biến đổi khí hậu, tăng năng suất trồng trọt luôn được Chính phủ, các hiệp hội về cà phê đặc biệt quan tâm.

Từ thực tiễn đó, nghiên cứu tập trung phân tích chuỗi cung ứng cà phê của Công ty cổ phần Detech Coffee, một doanh nghiệp cà phê vừa và nhỏ đang trên đà phát triển, nhằm hiểu hơn về mô hình chuỗi cung ứng “từ nông trường đến tách cà phê” của doanh nghiệp, từ đó đưa ra một vài giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động của chuỗi cung ứng của công ty.

Nghiên cứu sử dụng các phương pháp phỏng vấn, phân tích, tổng hợp và so sánh để phân tích thực trạng quản lý chuỗi cung ứng của Công ty cổ phần cà phê Detech. Dữ liệu lấy từ phỏng vấn thực tế doanh nghiệp và dữ liệu thứ cấp từ các nguồn báo chính thống liên quan. Các phần tiếp theo sẽ trình bày tổng quan cơ sở lý thuyết về chuỗi cung ứng và quản lý chuỗi cung ứng (mục 2), phân tích thực trạng chuỗi cung ứng của Detech Coffee (mục 3), đề xuất giải pháp cải thiện hiệu quả hoạt động (mục 4), kết luận (mục 5).

2. Cơ sở lý thuyết

2.1. Chuỗi cung ứng

a) Khái niệm

Theo Hoàng Văn Châu (2009): “Chuỗi cung ứng có thể được hiểu là một mạng lưới các phương tiện và lựa chọn phân phối, nhằm thực hiện các chức năng như thu mua nguyên liệu, phụ liệu, chuyển hóa chúng thành sản phẩm trung gian hoặc thành phẩm, và cuối cùng đưa sản phẩm đến tay khách hàng.”

Chopra Sunil & Peter Meindl (2001) cho rằng: “Chuỗi cung ứng bao gồm mọi công đoạn có liên quan trực tiếp hoặc gián tiếp đến việc đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Chuỗi cung ứng không chỉ gồm nhà sản xuất và nhà cung cấp mà còn là nhà vận chuyển, kho, người bán lẻ và khách hàng.”

Từ các khái niệm trên, chúng ta có thể tổng kết lại rằng: *Chuỗi cung ứng là một quá trình bắt đầu từ các nguyên liệu thô cho tới khi tạo thành sản phẩm cuối cùng và được phân phối tới tay người tiêu dùng.*

b) Các thành phần trong chuỗi cung ứng

Nhà cung cấp nguyên liệu thô: Đơn vị cung cấp nguyên liệu thô để sản xuất sản phẩm hoàn thiện.

Nhà sản xuất: Đơn vị sản xuất sản phẩm hoàn thiện từ nguyên liệu thô được cung cấp bởi nhà cung cấp nguyên liệu thô.

Nhà phân phối: Sau khi sản phẩm hoàn thiện được sản xuất, nhà phân phối sẽ đảm nhận việc phân phối sản phẩm này đến các đại lý bán lẻ.

Đại lý bán lẻ: Đơn vị bán sản phẩm hoàn thiện đến khách hàng cuối cùng. Đại lý bán lẻ sẽ mua sản phẩm từ nhà phân phối hoặc nhà sản xuất và bán lẻ cho từng khách hàng.

Khách hàng: Người cuối cùng sử dụng sản phẩm hoàn thiện. Khách hàng có thể mua sản phẩm trực tiếp từ đại lý bán lẻ hoặc qua các kênh bán hàng khác như trực tuyến hoặc trực tiếp từ nhà sản xuất.

2.2. Quản lý chuỗi cung ứng

a) Khái niệm

Theo Ủy ban Kinh tế - Xã hội châu Á và Thái Bình Dương (The United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific): “SCM là tổng hợp những hoạt động của

hiệu tổ chức trong chuỗi cung ứng và phản hồi trở lại những thông tin cần thiết, kịp thời bằng cách sử dụng mạng lưới công nghệ thông tin và truyền thông kỹ thuật số.”

Theo Viện Quản lý chuỗi cung ứng (The Institute for supply chain management): “Quản lý chuỗi cung ứng là việc thiết kế và quản lý các tiến trình xuyên suốt, tạo giá trị cho các tổ chức để đáp ứng nhu cầu thực sự của khách hàng cuối cùng. Sự phát triển và tích hợp nguồn lực con người và công nghệ là then chốt cho việc tích hợp chuỗi cung ứng thành công.”

b) Vai trò

Chuỗi cung ứng giúp tối ưu hoá quy trình sản xuất và phân phối, giảm thiểu thời gian và chi phí cho các bên liên quan. Nó còn giúp tăng tính linh hoạt trong sản xuất và đáp ứng nhanh chóng nhu cầu của thị trường. Nếu chuỗi cung ứng hoạt động hiệu quả, sản phẩm sẽ đến tay khách hàng một cách nhanh chóng, chất lượng cao và giá cả hợp lý.

Ngoài ra, chuỗi cung ứng còn đóng vai trò quan trọng trong việc quản lý rủi ro và tối đa hóa lợi nhuận. Những phân tích về sự biến động của chuỗi cung ứng có thể giúp các doanh nghiệp đưa ra quyết định thông minh về các hoạt động sản xuất, nhập khẩu, xuất khẩu và phân phối.

2.3. Các thành phần trong chuỗi cung ứng cà phê Việt Nam

Chuỗi cung ứng cà phê trải dài từ người nông dân, nhà chế biến, thương nhân, xuất khẩu, nhà bán lẻ và cuối cùng là người tiêu dùng.

Người trồng cà phê

Chuỗi cung ứng cà phê bắt đầu từ những người nông dân trồng cà phê. Các hộ nông dân chủ yếu trồng cà phê trên thửa đất nhỏ, chỉ từ 1 đến 2 ha. Như vậy, diện tích sản xuất cà phê của các hộ chỉ ở quy mô vừa và nhỏ. Các hộ nông dân có thể bán cà phê trực tiếp cho các thương nhân địa phương, đại lý thu mua, các nhà xuất khẩu, hoặc qua hợp tác xã và hiệp hội.

Thương lái địa phương và đại lý thu mua

Theo Hiệp hội Cà phê - Ca cao Việt Nam (Vicofa), tính đến năm 2017, cả nước có hơn 3.000 đại lý tham gia thu mua cà phê. Theo một nghiên cứu khác của Tổ chức Sáng kiến thương mại bền vững (IDH), thì hiện chỉ có 10% lượng cà phê nông dân sản xuất ra được bán trực tiếp cho các công ty lớn; 90% lượng cà phê còn lại được thu gom bởi các thương lái trung gian.

Cơ sở chế biến

Tính đến năm 2020, cả nước có 97 cơ sở chế biến cà phê nhân, 160 cơ sở chế biến cà phê rang xay, 8 cơ sở chế biến cà phê hòa tan, 11 cơ sở chế biến cà phê phối trộn. Từ nay đến năm 2030, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn chủ trương không xây dựng thêm các nhà máy chế biến cà phê mà chỉ đầu tư đổi mới công nghệ, thiết bị.

Nhà xuất khẩu

Ông Đoàn Xuân Hòa, Chủ tịch Hiệp hội Cà phê - Ca cao Việt Nam (Vicofa) cho biết, cả nước có hơn 150 doanh nghiệp xuất khẩu, trong đó 13 doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (FDI), nhưng chỉ 1/3 số doanh nghiệp có nhà máy chế biến cà phê nhân xuất khẩu; 90% doanh

nghiệp trong nước và 100% doanh nghiệp FDI mua cà phê nhân thông qua thương lái và đại lý thu mua để xuất khẩu.

Nhà bán lẻ

Theo thống kê, hiện nay Việt Nam có khoảng hơn 500.000 quán cà phê, bao gồm các chuỗi quán, quán cà phê lẻ, quán cà phê vỉa hè, ...

Các thành phố lớn như Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh, Đà Nẵng chứng kiến sự bùng nổ của các chuỗi cà phê và các cửa hàng cà phê độc lập. Quán cà phê có mặt ở khắp mọi nơi, không chỉ trên đường phố, các ngõ hẻm mà tại các cao ốc văn phòng, chung cư cũng có quán cà phê với nhiều quy mô khác nhau. Nhiều chuỗi cà phê đã và đang hình thành và ngày càng chuyên nghiệp đóng vai trò quan trọng trong ngành dịch vụ ăn uống (F&B).

Các chuỗi cà phê trong nước có thể kể đến: Highlands Coffee, The Coffee House, Trung Nguyên Legend, Ông Bầu, Napoli, Phúc Long, Cộng, Katinat, Passio... Ngoài ra, các thương hiệu cà phê quốc tế cũng đổ bộ vào thị trường Việt Nam ngày càng nhiều như: Starbucks, Amazon, Wayne's, ...

Khách hàng

Ông Nguyễn Nam Hải, Chủ tịch Hiệp hội Cà phê - Ca cao Việt Nam (Vicofa) cho biết tiêu thụ cà phê nội địa đã có những bước phát triển mạnh trong những năm qua. Trong giai đoạn 2015-2020 tốc độ phát triển bình quân gần 4%/năm. Tổng số lượng cà phê tiêu thụ nội địa từ 158.000 tấn năm 2015 lên 220.000 tấn năm 2022. Tiêu thụ bình quân đầu người tăng từ 1,7kg cà phê năm 2015 lên 2,2kg trong năm 2022. Dự báo tiêu thụ nội địa giai đoạn 2025-2030 với tốc độ tăng bình quân khoảng 6,6%/năm. Đến năm 2025 tiêu thụ nội địa đạt 270.000 - 300.000 tấn/năm.

3. Phân tích chuỗi cung ứng của Công ty cổ phần cà phê Detech

3.1. Giới thiệu khái quát về Công ty cổ phần cà phê Detech

3.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển

Theo Cục Sở hữu trí tuệ Việt Nam, Sơn La được biết đến là tỉnh trồng cà phê lớn nhất miền Bắc với gần 17.000 hecta. Sơn La sở hữu điều kiện lý tưởng để cây cà phê sinh trưởng và phát triển, với những ưu thế vượt trội về địa hình và thổ nhưỡng. Các chuyên gia nhận định, nếu được khai thác và chế biến đúng quy trình, cà phê Arabica Sơn La hoàn toàn có thể cạnh tranh với cà phê của Brazil, Colombia.

Dựa vào những điều kiện được thiên nhiên ưu ái, vào năm 2018, Công ty cổ phần cà phê Detech (Detech Coffee), một doanh nghiệp do phụ nữ lãnh đạo tại Sơn La, Việt Nam đã được thành lập. Với tầm nhìn trở thành đơn vị chế biến, cung cấp và xuất khẩu cà phê Việt Nam chất lượng cao cùng với khát vọng về một cộng đồng cà phê bền vững, Detech Coffee cam kết mang đến nhiều sản phẩm cà phê Arabica mang bản sắc núi rừng Tây Bắc đến tay người tiêu dùng trong nước và quốc tế. Các sản phẩm chính của Detech Coffee gồm: cà phê thương mại, cà phê chứng chỉ và cà phê đặc sản.

Detech Coffee áp dụng phương pháp trồng xen canh cây cà phê Arabica với cây macca, cây bơ và các cây thân gỗ. Phương pháp này không chỉ làm tăng đa dạng sinh học mà còn giúp giảm thiểu đáng kể lượng carbon được thải ra. Năm 2023, công ty giảm phát thải được 6 tấn CO2 nhờ vào phương pháp canh tác bền vững của mình. Bên cạnh đó, doanh nghiệp đã đưa vào trồng thử nghiệm các giống cà phê mới có khả năng chống chịu với biến đổi khí hậu tại Sơn La. Tính đến tháng 10/2023, Công ty Cổ phần Cà phê Detech đã đầu tư phát triển 17 ha vườn cà phê Arabica giống mới theo hướng nông – lâm bền vững.

Quy mô hoạt động của Detech Coffee không chỉ giới hạn ở tỉnh Sơn La mà doanh nghiệp còn có văn phòng tại Hà Nội và cơ sở chế biến ở Hưng Yên. Ngoài ra, công ty cũng có hệ thống thương hiệu sở hữu: Detech Coffee - Thương hiệu cà phê nhân xanh xuất khẩu; Konnai Coffee - Thương hiệu cà phê rang xay Việt thượng hạng; Konnai Shop - Quán cà phê công nghệ dành cho thế hệ mới.

Trong suốt hơn 7 năm hoạt động, năng lực chuyên môn của Detech Coffee trong ngành cà phê đã có những bước tiến lớn giúp doanh nghiệp xây dựng được mối quan hệ hợp tác với nhiều khách hàng trên toàn cầu, bao gồm các đối tác tại Hoa Kỳ, Đức, Anh, Trung Quốc và nhiều quốc gia khác. Các nghiệp vụ kinh doanh quốc tế như việc xử lý tất cả các chứng nhận nhập khẩu và xuất khẩu cần thiết, đảm bảo tối ưu hóa thời gian xử lý và giao hàng đều được thực hiện hiệu quả và nhanh chóng.

Sau quá trình dài hoạt động và phát triển, Detech Coffee trở thành đơn vị sản xuất cà phê theo mô hình “từ nông trường đến tách cà phê” lớn thứ 5 miền Bắc, top 4 nhà sản xuất cà phê Arabica ở miền Bắc Việt Nam, trở thành đối tác của các nhiều hệ thống cửa hàng cà phê trong và ngoài nước như Mỹ, Đức, Hàn Quốc, ...

Trong thời gian tới, Detech Coffee có những dự định để phát triển thương hiệu, nâng cao năng lực cạnh tranh cho sản phẩm cà phê của bà con vùng đồng bào Sơn La. Để đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của người tiêu dùng, Detech Coffee sẽ tiếp tục đầu tư vào nghiên cứu và phát triển các sản phẩm mới, các sản phẩm cà phê đặc sản, cà phê chứng chỉ, Bên cạnh đó Detech Coffee cũng mong muốn nhận được những sự hỗ trợ, đồng hành từ phía địa phương và cơ quan quản lý nhằm hỗ trợ đào tạo và phát triển nguồn nhân lực, tạo điều kiện tiếp cận vốn và xúc tiến thương mại.

3.1.2. Lĩnh vực kinh doanh

Lĩnh vực kinh doanh chính của công ty là chế biến, cung cấp và xuất khẩu cà phê.

Sản phẩm nổi bật: cà phê rang xay, cà phê hoà tan, cà phê nhân xanh xuất khẩu.

Mã ngành, nghề kinh doanh	Tên ngành, nghề kinh doanh
5630 (Chính)	Dịch vụ phục vụ đồ uống
10790	Sản xuất thực phẩm khác chưa được phân vào đâu

4632	Bán buôn thực phẩm
5629	Dịch vụ ăn uống khác
6209	Hoạt động dịch vụ công nghệ thông tin và dịch vụ khác liên quan đến máy tính
7710	Cho thuê xe có động cơ

Nguồn: Nhóm tác giả tự tổng hợp

3.2. Thực trạng quản lý chuỗi cung ứng cà phê của Công ty cổ phần cà phê Detech

3.2.1. Khâu thu mua

Mặc dù sở hữu trang trại tự trồng rộng 100 ha, Detech Coffee vẫn phải thu mua phần lớn nguyên liệu từ nông dân hoặc thông qua người môi giới. Đối với Arabica, ngoài nguyên liệu tự trồng, công ty thu mua cà phê tươi và cà phê thóc² trực tiếp từ nông dân hoặc thông qua môi giới trên Sơn La. Còn đối với Robusta, Detech Coffee chủ yếu thu mua cà phê nhân xanh³ thông qua môi giới từ các vùng trồng trong Tây Nguyên.

Thu mua trực tiếp từ nông dân

Năm 2023, Detech Coffee cung cấp ra thị trường khoảng 6.000 tấn cà phê Arabica, trong đó tự trồng và thu mua trực tiếp từ nông dân chiếm gần 1.000 tấn. Việc xây dựng những ràng buộc về mặt pháp lý đối với nông dân khá khó khăn. Họ thường có xu hướng hoạt động tự do, bán cho bên nào được giá hơn, không có hợp đồng hay điều khoản nhất định. Vì vậy để giữ mối quan hệ với bà con nông dân, công ty đã phát triển rất nhiều chương trình hợp tác với nông dân và chính quyền địa phương. Detech Coffee có cam kết hỗ trợ nông dân về mặt vốn, kỹ thuật canh tác cũng như phân bón, nước bảo vệ thực vật.

Ngoài ra, với mục tiêu phát triển bền vững, Detech Coffee chú trọng vào việc giảm thiểu biến đổi khí hậu và hỗ trợ đồng bào dân tộc thiểu số ở Sơn La. Hơn 350 hộ nông dân trong mạng lưới nông dân của Detech Coffee tham gia vào chuỗi cung ứng cà phê đạt tiêu chuẩn 4C⁴ và Cafe Practice (CP). Bên cạnh đó, Detech Coffee cũng đang phát triển mạng lưới gồm 1.000 hộ nông dân để đạt chứng nhận Rainforest Alliance. Với những hộ nông dân này, công ty sẽ tổ chức các buổi đào tạo định kỳ cùng chuyên gia, hướng dẫn họ canh tác đúng quy định chứng chỉ và cung cấp thuốc bảo vệ thực vật được phép sử dụng. Các cán bộ kỹ thuật của công ty cũng tổ chức các buổi đi thăm vùng nguyên liệu, kiểm tra mẫu đất, mẫu nước vì nếu không làm đúng quy trình, cả Detech Coffee và các hộ nông dân sẽ bị loại khỏi chuỗi. Đồng thời công ty cũng đứng ra thu mua và cam kết trả thưởng cho các hộ tham gia vào chuỗi cung ứng cà phê chứng chỉ.

Thu mua từ môi giới

² Quả cà phê sau khi loại bỏ phần vỏ com, chỉ còn phần vỏ thóc bên ngoài

³ Cà phê thóc xát vỏ và chưa qua rang xay

⁴ Bộ nguyên tắc chung cho cộng đồng cà phê

Đối với cà phê Arabica, năm 2023, Detech Coffee thu mua khoảng 5.000 tấn nguyên liệu thông qua môi giới. Số lượng nhà môi giới trên Sơn La của công ty khoảng 20 đến 30 người. Hiện nay các nhà môi giới cạnh tranh với nhau khá gay gắt do biến động giá nguyên liệu. Do không có hợp đồng chính thức nên công ty xây dựng mối quan hệ với người môi giới chủ yếu thông qua hỗ trợ tài chính, tạm ứng trước để họ trả cho bà con nông dân. Ngoài ra, công ty cũng hỗ trợ về mặt nhân sự, ví dụ như giúp môi giới thu gom hàng. Điều này cũng đảm bảo công ty nhận được đủ số lượng hàng đã đặt, tránh tình trạng hàng bị thất lạc.

Đối với cà phê Robusta, khoảng 90% cà phê nhân xanh được thu mua từ các nhà môi giới trong Tây Nguyên. Do nơi đây nổi tiếng với cà phê Robusta, đồng thời do dây chuyền sản xuất của công ty được thiết kế phù hợp với sản xuất cà phê Arabica hơn nên thu mua cà phê nhân xanh thay vì mua quả tươi hay cà phê thóc sẽ giúp tiết kiệm chi phí vận chuyển cũng như chi phí sản xuất.

Đối với các nhà môi giới cấp 2, công ty không kiểm soát chặt chẽ, chỉ quan tâm đến các nhà môi giới cấp 1 và chú trọng chất lượng nguồn cung ví số lượng các nhà môi giới rất lớn. Mặc dù mỗi nhà môi giới đều có khu vực hoạt động riêng, việc mua và trao hàng sang các vùng nổi tiếng để bán được giá tốt hơn là không tránh khỏi. Vì vậy, công ty quản lý các nhà môi giới cấp 1 thông qua chất lượng của nguồn cung thay vì quy định họ phải thu mua ở một vùng nhất định.

Vùng tự trồng cà phê

Mặc dù Detech Coffee được thành lập từ năm 2018, nhưng đến năm 2020, công ty mới chú trọng phát triển vùng tự trồng ở Sơn La. Công ty nhận rõ tác động ngày càng nghiêm trọng của biến đổi khí hậu đối với sản xuất cà phê. Năm 2024, sản lượng cà phê ở Sơn La được dự báo giảm 20-30% so với năm ngoái do ảnh hưởng của thiên tai (Theo Cổng thông tin điện tử tỉnh Sơn La). Vì vậy, Detech Coffee đã chủ động tiến hành trồng thử nghiệm 17 ha các giống cây mới từ Trung Mỹ, giống cây đã được nghiên cứu và chứng nhận có khả năng chống sâu bệnh vượt trội và chống chịu tốt với điều kiện khí hậu khắc nghiệt. Một số giống cây tiêu biểu được Detech Coffee đưa vào vùng trồng bao gồm: Starmaya - giống cà phê chịu hạn chịu nhiệt tốt, hay H1 - giống cà phê lai giữa Arabica và Robusta, có khả năng kháng sâu bệnh tốt.

Việc tự trồng giúp công ty chủ động được nguồn cung, đảm bảo một phần nguyên liệu cho hoạt động sản xuất kinh doanh, giảm thiểu rủi ro do khan hiếm nguồn cung. Ngoài ra, công ty cũng muốn là người đi đầu giới thiệu giống cây mới đến các hộ nông dân. Trong bốn doanh nghiệp lớn sản xuất cà phê ở Sơn La: Phúc Sinh, Detech, Minh Tiến, Cát Quế thì Detech Coffee là công ty tiên phong trong việc phát triển vùng trồng thử nghiệm giống mới.

3.2.2. Khâu sản xuất

Quá trình sản xuất bắt đầu từ sau khi Detech Coffee thu mua trực tiếp nguyên liệu thô chưa qua xử lý (đối với cà phê tươi) từ nông dân, từ nhà môi giới và một phần nhỏ tự trồng. Nguồn nguyên liệu này được vận chuyển nhanh chóng về hợp tác xã để trải qua các công đoạn sơ chế nghiêm ngặt với hai phương pháp.

Sơ chế tự nhiên hay còn gọi là “sơ chế khô”, với phương pháp này, cà phê được trải đều trên các tấm phơi hoặc sân phơi để giảm độ ẩm từ 60-70% xuống còn 10-12%. Quá trình này

có thể kéo dài từ 1 đến 3 tuần tùy thuộc vào điều kiện thời tiết. Sau khoảng 1 tuần từ lúc bắt đầu, người sơ chế sẽ bắt đầu đánh giá và quyết định thời điểm kết thúc quá trình phơi khô. Trong suốt quá trình sơ chế sẽ có chuyên gia của Detech Coffee hỗ trợ để các hạt cà phê được chọn lọc một cách tốt nhất. Đây là phương pháp sơ chế cơ bản nhất đem lại hiệu quả về chi phí cũng như thân thiện với môi trường, tuy nhiên còn phụ thuộc khá nhiều vào thời tiết. Hiện nay, Detech Coffee đã ít sử dụng phương pháp này và chuyển sang phương pháp sơ chế ướt.

Sơ chế ướt là quy trình yêu cầu sử dụng thiết bị chuyên dụng và lượng nước đáng kể. Cà phê tươi sau khi thu hoạch được đem về địa điểm tiếp nhận và cho ngay vào bể đầy nước để phân loại. Quả nào nặng sẽ chìm xuống bể (đem đi chế biến ướt), quả nào đã chín khô, hư hỏng sẽ nhẹ và nổi lên trên. Ngoài ra, cành, lá, tạp chất... cũng được loại ra khỏi cà phê. Sau đó, quả cà phê sẽ nhanh chóng được xát vỏ. Tiếp theo, chúng được làm khô với cách phổ biến nhất là phơi nắng ngoài trời, trên giàn phơi để hạ độ ẩm trong hạt xuống 10% – 12%. Lúc này chúng được gọi là cà phê thóc (parchment coffee) và sẽ được đóng bao bảo quản. Đây là một quy trình công phu và đòi hỏi sự đầu tư về công nghệ, nguồn nước cũng như kinh nghiệm.

Đối với nguồn nguyên liệu là cà phê thóc thu mua từ các nhà môi giới sẽ không cần qua khâu sơ chế mà sẽ được Detech Coffee vận chuyển về nhà máy chế biến.

Nhà máy chế biến cà phê của Detech Coffee tọa lạc tại Hưng Yên, được xem là trái tim của chuỗi cung ứng khép kín “từ nông trường đến tách cà phê” với tổng diện tích lên tới 14.000 m². Tại nhà máy, mọi dây chuyền thiết bị sản xuất đều được Detech Coffee nhập khẩu trực tiếp từ các nhà cung cấp hàng đầu Châu Âu. Dây chuyền tự động hóa mọi khâu từ phân loại, rang xay và đóng gói. Nhờ đó, năng suất của nhà máy có thể đạt tới 5.000 tấn cà phê Arabica mỗi năm.

Công ty sở hữu hệ thống kho bãi rộng rãi, được trang bị đầy đủ thiết bị nâng hạ, thông gió, chiếu sáng và hệ thống phòng cháy chữa cháy nhằm đảm bảo điều kiện lưu trữ tốt nhất cho nguyên liệu và thành phẩm. Hệ thống mạng, máy tính và phần mềm quản lý kho được đầu tư đồng bộ, giúp tối ưu hóa hiệu quả vận hành và quản lý chuỗi cung ứng. Trong đó, kho bảo quản nguyên liệu đặt tại Sơn La và Hưng Yên để thuận tiện cho việc vận chuyển, sơ chế và sản xuất. Kho được trang bị hệ thống kiểm soát nhiệt độ, độ ẩm để bảo đảm chất lượng cà phê nhân. Đối với kho thành phẩm, sau khi được sản xuất, sản phẩm sẽ được lưu trữ ở nhà kho ở Hưng Yên, cạnh nhà máy sản xuất, và sau đó được phân phối đến các đại lý, đối tác hoặc phục vụ cho hoạt động xuất khẩu.

3.2.3. Khâu phân phối

Ở giai đoạn này, những sản phẩm cà phê đóng gói sẽ được Detech Coffee phân phối tới các doanh nghiệp xuất khẩu để phục vụ nhu cầu tiêu dùng nước ngoài hoặc được chuyển tới các nhà phân phối trong nước để phục vụ nhu cầu tiêu dùng nội địa.

Kênh phân phối trực tiếp

Thứ nhất, Detech Coffee hiện có cửa hàng đầu tiên và duy nhất tại Nam Từ Liêm - Hà Nội. Đây là quán cà phê với mô hình “Shop in shop” tiện dụng cho thế hệ mới, khi công ty ứng dụng công nghệ gọi món bằng Kiosk cho phép người dùng tự do pha chế một ly cà phê theo đúng sở thích của mình. Bên cạnh đó, công nghệ tích hợp còn gợi ý chỉ định chỗ ngồi, thanh toán đa

dạng hình thức như quét thẻ, mã QR, tiền mặt... cho phép khách hàng không cần chờ gặp nhân viên phục vụ mà tự đặt đồ trực tiếp qua Kiosk. Với sự tích hợp công nghệ hiện đại vào hoạt động bán hàng, Detech Coffee mang lại lợi thế cạnh tranh cho doanh nghiệp không chỉ nhờ vào chất lượng cà phê mà còn là sự thích ứng linh hoạt với công nghệ, nâng cao hiệu suất phân phối sản phẩm đến tay khách hàng.

Thứ hai, bên cạnh việc bán hàng trực tiếp tại cửa hàng, Detech Coffee tổ chức các hoạt động showcase như tham gia các triển lãm quốc tế như Coffee Expo Vietnam. Tại đây, doanh nghiệp giới thiệu các giống cà phê mới và sản phẩm cà phê đặc trưng từ Sơn La tới khách hàng. Ngoài ra, Detech Coffee còn là thành viên của Liên minh Cà phê Phụ nữ Quốc tế (IWCA) và tham gia nhiều diễn đàn quốc tế khác để kết nối với đối tác toàn cầu nâng tầm cà phê Việt.

Thứ ba, Detech Coffee phát triển hệ thống bán hàng online khi phân phối qua Website chính thức và mạng xã hội như Facebook, Instagram. Người tiêu dùng có thể trực tiếp đặt hàng các sản phẩm chính hãng từ nhà sản xuất mà không cần lo về nguồn gốc và chất lượng của sản phẩm.

Kênh phân phối gián tiếp

Nhằm tối ưu hóa việc đưa sản phẩm cà phê của Việt Nam ra thị trường trong và ngoài nước, Detech Coffee đã xây dựng một hệ thống phân phối qua nhiều trung gian và đối tác chiến lược, bao gồm các đại lý, nhà nhập khẩu, sàn thương mại điện tử và chuỗi bán lẻ. Hệ thống này đóng vai trò then chốt trong chiến lược kinh doanh của Detech Coffee, vừa mở rộng thị trường vừa đảm bảo tính linh hoạt trong việc tiếp cận khách hàng.

Thứ nhất, Detech Coffee hợp tác với các đại lý và nhà phân phối tại các khu vực lớn trên toàn quốc, đóng vai trò trung tâm cung ứng cho các đơn vị bán lẻ, quán cà phê, và nhà hàng. Mô hình này giúp sản phẩm của Detech Coffee hiện diện tại nhiều địa phương mà không cần công ty trực tiếp quản lý vận hành.

Thứ hai, các sản phẩm cà phê đã chế biến của Detech Coffee được cung cấp trực tiếp cho các quán cà phê hoặc cửa hàng bán lẻ như siêu thị và cửa hàng tiện lợi (Circle K, Family Mart, Ministop, ...). Bên cạnh đó, Detech Coffee còn là đơn vị cung cấp cà phê cho các doanh nghiệp, khách sạn, nhà hàng hoặc các tổ chức sự kiện lớn. Đây là những điểm cuối của chuỗi phân phối, nơi sản phẩm trực tiếp tiếp cận người tiêu dùng.

Thứ ba, Detech Coffee hiện diện trên các nền tảng thương mại điện tử phổ biến như Shopee, Lazada và Tiki. Trên các sàn này, Detech Coffee vừa trực tiếp bán sản phẩm vừa hợp tác với các đại lý bán hàng online để tăng doanh thu.

Đối với quá trình phân phối quốc tế, Detech Coffee hợp tác với các nhà nhập khẩu và phân phối quốc tế tại các thị trường lớn như Mỹ, Đức, Nga, Hàn Quốc, Trung Quốc và Saudi Arabia. Các đối tác này đảm nhiệm vai trò làm cầu nối đưa sản phẩm cà phê Việt Nam đến các nhà bán lẻ, chuỗi siêu thị hoặc quán cà phê tại địa phương. Ngoài ra, công ty thường xuyên tham gia vào các hoạt động xúc tiến thương mại như tham dự các hội chợ cà phê, thực phẩm trong và ngoài nước. Một vài sự kiện nổi bật phải kể đến như World Of Coffee Trade Show tại Milan, Cafe Show tại Seoul, Hàn Quốc, Hội nghị cà phê quốc tế châu Á, ... Bên cạnh đó, Detech

Coffee cũng cung cấp cà phê nhân xanh và cà phê chế biến cho các thương hiệu quốc tế lớn như Starbucks và Nescafe.

3.3. Đánh giá thực trạng quản lý chuỗi cung ứng cà phê của Công ty cổ phần cà phê Detech

3.3.1. Điểm mạnh

Chất lượng nguyên liệu và quy trình sản xuất được kiểm soát chặt chẽ: Detech Coffee kiểm soát chặt chẽ chất lượng nguyên liệu và quy trình sản xuất để đảm bảo sản phẩm cuối cùng đạt tiêu chuẩn cao. Công ty thường xuyên cử cán bộ kỹ thuật đến các vùng trồng để kiểm tra chất lượng đất, nước và quy trình canh tác của nông dân. Các quy trình sơ chế, chế biến và rang xay đều được thực hiện nghiêm ngặt, với việc ứng dụng công nghệ rang Hot Air đảm bảo sản phẩm cuối cùng có hương vị đồng nhất. Từ đó đảm bảo tính ổn định và uy tín của sản phẩm khi tiếp cận thị trường nội địa và quốc tế.

Ứng dụng công nghệ hiện đại trong sản xuất: Detech Coffee sở hữu hệ thống máy móc sàng lọc chất lượng cao, đảm bảo cho ra những hạt cà phê có tỷ lệ hạt lỗi thấp, đạt chuẩn chất lượng. Nhà máy chế biến cà phê của Detech Coffee tại Hưng Yên là một trong những cơ sở chế biến hiện đại nhất miền Bắc, với dây chuyền tự động hoá nhập khẩu từ Châu Âu.

Đa dạng kênh phân phối, kết hợp giữa truyền thống và hiện đại: Detech Coffee có một chiến lược phân phối đa dạng, kết hợp giữa kênh truyền thống như siêu thị Co.opmart, Winmart, các cửa hàng tiện lợi như Circle K và hiện đại như website chính thức, các nền tảng mạng xã hội như Facebook, Instagram, và các sàn thương mại điện tử, giúp mở rộng phạm vi tiếp cận thị trường một cách hiệu quả. Sự linh hoạt trong việc áp dụng cả mô hình phân phối hiện đại và truyền thống cho phép Detech nhanh chóng thích ứng với sự thay đổi của thị trường, từ đó đảm bảo sự ổn định trong doanh thu và nâng cao vị thế cạnh tranh.

3.3.2. Điểm yếu

Thiếu sự liên kết chặt chẽ giữa các thành phần trong chuỗi cung ứng: Trong các mối quan hệ hợp tác với nông dân và các nhà môi giới, Detech Coffee chủ yếu dựa vào các thỏa thuận miệng hoặc hỗ trợ tài chính mà không có các hợp đồng pháp lý rõ ràng. Sự thiếu ràng buộc này tiềm ẩn rủi ro khi nông dân hoặc nhà môi giới có thể thay đổi đối tác nếu họ nhận được mức giá cao hơn từ các công ty cạnh tranh. Điều này làm tăng nguy cơ khan hiếm nguồn cung, gây khó khăn trong việc duy trì chuỗi cung ứng, đặc biệt trong thời điểm nhu cầu nguyên liệu tăng cao như hiện nay.

Chi phí cao trong duy trì và vận hành chuỗi cung ứng: Detech Coffee phải đối mặt với chi phí duy trì và vận hành chuỗi cung ứng khá cao, bao gồm đầu tư vào công nghệ hiện đại, chi phí hỗ trợ kỹ thuật, kiểm soát chất lượng và duy trì mối quan hệ với nông dân. Những hoạt động này đòi hỏi nguồn tài chính ổn định và không nhỏ. Thêm vào đó, chi phí vận chuyển nguyên liệu từ các vùng trồng về nhà máy chế biến, đặc biệt là ở vùng Tây Nguyên xa xôi, cũng là một yếu tố làm tăng chi phí chuỗi cung ứng của Detech.

Phụ thuộc vào nguồn cung bên ngoài: Mặc dù Detech Coffee sở hữu vùng trồng cà phê riêng, sản lượng tự cung của Detech Coffee chỉ đáp ứng được khoảng 16% nhu cầu (1.000/6.000 tấn Arabica năm 2023). Điều này buộc công ty phải phụ thuộc nhiều vào việc thu

mua từ nguồn cung bên ngoài, gây khó khăn trong việc kiểm soát chất lượng nguyên liệu và giá cả trên thị trường.

3.3.3. Cơ hội

Xu hướng tăng trưởng mạnh mẽ của ngành cà phê: Ngành cà phê toàn cầu đang tăng trưởng mạnh mẽ, với quy mô thị trường được dự đoán đạt 161,66 tỷ USD vào năm 2030. Tốc độ tăng trưởng hàng năm gộp (CAGR) khoảng 4,84% từ năm 2024 đến 2030. Điều này phản ánh nhu cầu ngày càng cao đối với cà phê trên toàn thế giới, bao gồm cả các thị trường truyền thống các thị trường mới nổi. Thị trường cà phê Việt Nam cũng đang chứng kiến sự tăng trưởng mạnh mẽ với kim ngạch xuất khẩu cà phê đạt kỷ lục 5,43 tỷ USD trong niên vụ 2023-2024. Đây là cơ hội to lớn cho các doanh nghiệp cà phê vừa và nhỏ như Detch Coffee đẩy mạnh xuất khẩu, nâng cao vị trí của mình trong chuỗi giá trị.

Xu hướng tiêu dùng cà phê thay đổi: Người tiêu dùng ngày càng quan tâm đến chất lượng, nguồn gốc xuất xứ và tính bền vững của sản phẩm cà phê. Đặc biệt, với tinh thần “Người Việt Nam ưu tiên dùng hàng Việt Nam”, khách hàng ngày càng tin tưởng vào chất lượng và ưa chuộng sử dụng các thương hiệu cà phê trong nước. Đây là cơ hội để Detch Coffee nâng cao chất lượng sản phẩm, đáp ứng nhu cầu thị trường và gia tăng thị phần trong ngành cà phê Việt Nam.

Tăng trưởng trong chế biến sâu và sản phẩm giá trị cao: Ngành chế biến cà phê Việt Nam đang chuyển dịch theo hướng giảm xuất khẩu cà phê thô, đẩy mạnh xuất khẩu các sản phẩm chế biến sâu như cà phê hòa tan và cà phê rang xay. Với thế mạnh sở hữu cơ sở chế biến hiện đại nhất miền Bắc, Detch Coffee có thể tận dụng xu hướng này để tham gia vào phân phối các sản phẩm có giá trị cao, đáp ứng nhu cầu gia tăng từ người tiêu dùng.

Cơ hội từ các tiêu chuẩn bền vững: Thị trường quốc tế ngày càng ưu tiên các sản phẩm có chứng nhận bền vững như UTZ, 4C hoặc Rainforest Alliance. Đây là cơ hội để Detch Coffee thúc đẩy các hoạt động canh tác bền vững, xây dựng các chuỗi cung ứng cà phê đạt chuẩn, tiếp cận thị trường cao cấp và đạt được mức giá tốt hơn.

Tận dụng ưu đãi về thuế quan: Các hiệp định thương mại tự do (FTA) như EVFTA, CPTPP tạo điều kiện thuận lợi cho cà phê Việt Nam thâm nhập vào các thị trường mới, đặc biệt là thị trường châu Âu, châu Á và Bắc Mỹ. Detch Coffee có thể tận dụng những ưu đãi thuế quan để đẩy mạnh xuất khẩu.

3.3.4. Thách thức

Chất lượng cà phê chưa cao: Nhiều nông dân trong vùng trồng còn hạn chế về kỹ thuật canh tác và sơ chế, quy mô còn nhỏ và thiếu đồng bộ trong canh tác, dẫn đến chất lượng cà phê chưa được cao.

Cạnh tranh gay gắt: Các doanh nghiệp cà phê Việt Nam đang đối mặt với sự cạnh tranh mạnh mẽ trên thị trường thế giới với các đối thủ đến từ Brazil, Colombia, Indonesia... Ngoài ra, ở thị trường nội địa, Detch Coffee có nhiều đối thủ lớn như Intimex, Vinacafe và Trung Nguyên.

Biến đổi khí hậu: Những năm vừa qua, do biến đổi khí hậu nên gây ra hạn hán, có năm rét đậm, rét hại kéo dài kèm sương muối khiến cây cà phê không nở hoa được. Bên cạnh đó, đất của Sơn La hầu hết có độ dốc lớn, nên tình trạng xói mòn và rửa trôi khá nghiêm trọng dẫn đến cây sinh trưởng kém. Theo ước tính của Bộ Nông nghiệp & Phát triển nông thôn, sản lượng cà phê của cả nước trong niên vụ 2024-2025 giảm tới 20% xuống còn 1,47 triệu tấn - mức thấp nhất trong 4 năm qua. Con số này được dự báo sẽ giảm thêm nếu tình trạng biến đổi khí hậu không được cải thiện.

Biến động giá cà phê: Giá cà phê trên thế giới thời gian vừa qua tăng cao do ảnh hưởng của biến đổi khí hậu và các xung đột quân sự dẫn đến sụt giảm nguồn cung. Hiện tượng này có thể gây ra đứt gãy chuỗi cung ứng, ảnh hưởng đến uy tín công ty với đối tác nước ngoài.

4. Đề xuất giải pháp cải thiện hoạt động quản lý chuỗi cung ứng cà phê của Công ty cổ phần cà phê Detech

4.1. Giải pháp cho khâu thu mua

Ứng dụng số hoá trong quản lý các nông hộ

Detech Coffee phụ thuộc phần lớn vào nguồn cung bên ngoài, với mạng lưới thu mua lên đến 2000 hộ. Do đó, việc kiểm soát trực tiếp chất lượng nguồn cung khá khó khăn.

Để khắc phục tình trạng này, Detech Coffee có thể tham khảo các công cụ ứng dụng công nghệ số trong việc quản lý chất lượng nguồn nguyên liệu đầu vào mà một số công ty sản xuất cà phê khác đã áp dụng. Tiêu biểu trong số đó là ứng dụng phần mềm FARMS và FFB - Farmer Field Book (Nhật ký nông hộ) do công ty TNHH Nestlé Việt Nam đã triển khai. Với những ứng dụng này trên điện thoại di động, nông hộ có thể tìm hiểu các kỹ thuật canh tác, tự tính chi phí đầu tư vào một mùa cà phê cũng như tính được phần lợi nhuận của mình. Điều này sẽ giúp công ty quản lý dữ liệu trực tiếp từ mỗi trang trại, nhằm hỗ trợ kịp thời cho mỗi nông hộ.

Việc số hoá không chỉ nâng cao hiệu quả sản xuất mà còn góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của công ty. Hiện nay doanh nghiệp lớn như Starbucks hay Nestlé đều yêu cầu phải có truy xuất nguồn gốc rõ ràng và nhật ký canh tác chi tiết. Vì vậy, việc ứng dụng công nghệ số hoá vào quản lý nguồn cung sẽ giúp nâng cao vị thế của Detech Coffee trên thị trường quốc tế.

Tổ chức các hoạt động đào tạo cho nông dân

Phần lớn nông dân trong mạng lưới nông hộ của Detech Coffee là dân tộc thiểu số, kiến thức canh tác còn hạn chế, dẫn đến sản lượng và chất lượng của cà phê Arabica chưa được cao. Công ty cần tổ chức thêm các buổi tập huấn, nếm thử cà phê để hướng dẫn nông dân các kỹ thuật cơ bản như phân loại hạt, đánh giá độ đồng đều, màu sắc và phát hiện các lỗi thường gặp trong quá trình thu hoạch và sơ chế. Ngoài ra, các buổi nếm thử sẽ giúp họ nhận biết hương vị, độ axit, độ ngọt và các yếu tố quan trọng khác tạo nên một tách cà phê chất lượng cao.

Detech Coffee cũng có thể áp dụng mô hình canh tác theo Thực hành nông nghiệp tốt (GAP) và chương trình NBF (Nestlé better farming) mà Nestlé đã giới thiệu trong giai đoạn 2021-2022. Chương trình đã tập huấn cho 260.000 nông dân và giúp họ áp dụng các kiến thức

đã học ngay trên vườn của mình với tỷ lệ áp dụng trên 80% và tiết kiệm 40% lượng nước tưới, giảm 20% lượng phân bón hóa học và thuốc bảo vệ thực vật.

Tạo dựng mối quan hệ liên kết bền vững với nông hộ

Hiện nay, việc thiết lập cơ sở pháp lý với các nông hộ vẫn gặp rất nhiều khó khăn, đặc biệt khi giá nguyên liệu cà phê trên thị trường đang có sự biến động mạnh mẽ. Bên cạnh đó, Detech Coffee chủ yếu làm việc với các nông hộ thông qua môi giới nên còn thiếu sự liên kết chặt chẽ với nông dân.

Vì vậy để xây dựng mối quan hệ dài hạn, công ty nên thường xuyên lắng nghe ý kiến của nông dân để hiểu rõ những khó khăn và hỗ trợ họ kịp thời. Bên cạnh những hỗ trợ về mặt kỹ thuật, tài chính như cung ứng hạt giống chất lượng, phân bón thân thiện môi trường, hoặc các khoản vay ưu đãi, công ty có thể xây dựng các bản cam kết thu mua dài hạn với giá ổn định. Điều này sẽ giúp bà con nông dân có lòng tin vào công ty, hạn chế tối thiểu việc cắt đứt nguồn cung một cách đột ngột.

Tối ưu hoá chi phí vận tải

Phần lớn cà phê nhân xanh robusta được Detech Coffee thu mua trong vùng Tây Nguyên. Để đến được nhà máy sản xuất ở Hưng Yên, công ty phải tốn khá nhiều thời gian và chi phí. Vì vậy, bộ phận quản lý mua hàng cần liên kết chặt chẽ với bên vận tải, giúp cập nhật thông tin đơn hàng nhanh chóng, đầy đủ, đảm bảo mỗi lần giao hàng luôn trong trạng thái đầy tải, tối thiểu hoá số lần giao hàng. Cùng với đó Detech Coffee nên thiết lập hợp đồng hợp tác dài hạn với các đối tác vận chuyển để đảm bảo chi phí ổn định, đặc biệt trong bối cảnh giá nhiên liệu biến động.

4.2. Giải pháp cho khâu sản xuất

Mở rộng vùng trồng tự lực của công ty

Việc công ty phải phụ thuộc phần lớn vào nguồn cung bên ngoài tiềm ẩn rất nhiều rủi ro, đặc biệt là những rủi ro do thiên tai. Mặc dù Detech đã phát triển vùng trồng tự lực, trong đó có 17 ha trồng thử nghiệm các giống cây mới có khả năng thích ứng với biến đổi khí hậu, công ty vẫn phụ thuộc phần lớn vào nguồn cung ngoài. Vì vậy Detech Coffee cần tập trung hơn vào việc nghiên cứu và mở rộng vùng nguyên liệu tự trồng, đặc biệt là phát triển những giống cây cà phê mới có khả năng chống chịu cao. Không chỉ giúp tăng sản lượng và chất lượng cà phê, việc này còn góp phần xây dựng một chuỗi cung ứng ổn định và thân thiện với môi trường, mang lại lợi thế cạnh tranh lâu dài cho công ty.

Cắt giảm các chi phí khác

Công ty cần liên kết chặt chẽ với các hộ nông dân, các bên môi giới, cam kết rõ ràng thời gian giao hàng giúp loại bỏ khả năng giao hàng trễ hạn làm phát sinh các chi phí khác. Ngoài ra, việc tìm kiếm và áp dụng các nguồn năng lượng tái tạo, như sử dụng năng lượng mặt trời trong các nhà máy sơ chế, sản xuất sẽ không chỉ giảm chi phí dài hạn mà còn nâng cao hình ảnh thương hiệu bền vững của công ty.

5. Kết luận

Công ty cổ phần cà phê Detech là một trong những đơn vị sản xuất và cung cấp cà phê theo mô hình ‘Từ nông trường đến tách cà phê’ hàng đầu miền Bắc. Với tầm nhìn hướng đến chất lượng, phát triển các giá trị bền vững và tạo sinh kế cho người dân, từng khâu trong chuỗi cung ứng từ thu mua, sản xuất, phân phối đều được quản lý chặt chẽ, gắn liền với mục tiêu chung, tạo đà cho doanh nghiệp phát triển.

Trong quá trình quản lý chuỗi của mình, Detech Coffee luôn đảm bảo được chất lượng nguyên liệu và quy trình sản xuất được kiểm soát chặt chẽ; ứng dụng nhiều công nghệ hiện đại trong sản xuất; đa dạng hóa nguồn cung; tập trung phát triển bền vững; đa dạng kênh phân phối. Tuy nhiên, các thành phần trong chuỗi còn thiếu sự liên kết chặt chẽ; việc sản xuất của doanh nghiệp còn chịu ảnh hưởng từ biến đổi khí hậu; chi phí duy trì, vận hành chuỗi cung ứng cao; phụ thuộc nhiều vào nguồn cung từ bên ngoài.

Hiện nay, cà phê vẫn là mặt hàng được ưa chuộng, nhu cầu về tiêu thụ cà phê tăng đều theo từng năm. Xu hướng tiêu dùng cà phê cũng đang thay đổi, người tiêu dùng ngày càng quan tâm đến chất lượng, nguồn gốc xuất xứ, đặc biệt họ cũng rất quan tâm đến tính bền vững của cà phê. Điều này là cơ hội cho Detech Coffee vì nó tương đồng với tầm nhìn bền vững mà doanh nghiệp hướng tới. Tuy nhiên để nắm bắt cơ hội và bứt phá, doanh nghiệp nên tập trung nâng cao chất lượng sản phẩm, nâng cao năng lực cạnh tranh, thích ứng với biến đổi khí hậu và biến động giá cà phê trên thế giới.

6. Tài liệu tham khảo

TIẾNG VIỆT

A.D. (2021). *Detech Coffee: Phát triển với mô hình ‘Từ nông trường đến tách cà phê’*. [online] Cafef.vn. Available at: <https://cafef.vn/detech-coffee-phat-trien-voi-mo-hinh-tu-nong-truong-den-tach-ca-phe-20210331072545265.chn>.

Báo Thế giới và Việt Nam. (2024). *Giá cà phê hôm nay 4/11/2024: Giá cà phê về đáy, nhu cầu nội địa tăng mạnh, vai trò quan trọng của thị trường châu Á*. [online] Available at: <https://baoquocte.vn/gia-ca-phe-hom-nay-4112024-gia-ca-phe-ve-day-nhu-cau-noi-dia-tang-manh-vai-tro-quan-trong-cua-thi-truong-chau-a-292502.html>.

Chu, K. (2017). *Ngành cà phê Việt và ‘cuộc chơi’ của giới thương lái*. [online] Nhịp sống kinh tế Việt Nam & Thế giới. Available at: <https://vneconomy.vn/nganh-ca-phe-viet-va-cuoc-choi-cua-gioi-thuong-lai.htm>.

CleverAds. (2024). *Báo cáo thị trường cà phê 2024: Chi tiết cho doanh nghiệp*. [online] Available at: <https://cleverads.vn/blog/bao-cau-thi-truong-ca-phe/>.

Detech Coffee (2024). *Brochure 2024: Arabica Sơn La thích ứng với biến đổi khí hậu và Net Zero*.

Detech Coffee. (2022a). *SỰ KIẾN SOFT OPENING KONNAI - DETECH COFFEE*. [online] Available at: <https://detechcoffee.vn/tin-tuc-su-kien/tech-coffee-konnai>.

Detech Coffee. (2022b). *Thương hiệu sở hữu*. [online] Available at: <https://detechcoffee.vn/thuong-hieu-so-huu-detech-coffee>.

Detech Coffee. (2023). *Detech Coffee và hành trình ghi dấu cà phê Việt trên thị trường thế giới*. - *detech.com.vn*. [online] Available at: <https://detech.com.vn/tin-tuc/detech-coffee-va-hanh-trinh-ghi-dau-ca-phe-viet-tren-thi-truong-the-gioi>.

Đỗ, T.P. (2017). Mô hình chuỗi cung ứng cà phê của tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu. *Tri Thức Mới*, pp.40–41.

Đoàn, N.M. (2022). *Quản lý nguồn cung nhiên liệu chế biến cà phê*. [online] Vietnam Logistics Review. Available at: <https://vlr.vn/quan-ly-nguon-cung-nhien-lieu-che-bien-ca-phe-8170.html>.

Đoàn, N.N. (2024). *Nâng cao chất lượng cà phê nguyên liệu của các doanh nghiệp chế biến cà phê Việt Nam*. [online] Tạp chí Kinh tế và Dự báo - Bộ Kế hoạch và Đầu tư. Available at: <https://kinhtevadubao.vn/nang-cao-cha-t-luo-ng-ca-phe-nguyen-lie-u-cu-a-ca-c-doanh-nghiep-p-che-bie-n-ca-phe-vie-t-nam-28756.html>.

FTU Business Support Platform. (2023). *Chuỗi cung ứng là gì? Những kiến thức cần biết về chuỗi cung ứng*. [online] Available at: <https://fbsp.ftu.edu.vn/chuoi-cung-ung-la-gi-nhung-kien-thuc-can-biet-ve-chuoi-cung-ung>.

Hoàng, H. (2016). *Kim ngạch xuất khẩu cà phê năm 2023 cao kỷ lục, giá trong nước lập đỉnh mới*. [online] Vietnambiz.com. Available at: <https://vietnambiz.vn/kim-ngach-xuat-khau-ca-phe-nam-2023-cao-ky-luc-gia-trong-nuoc-lap-dinh-moi-202411218020200.htm>.

Hoàng, V.C. (2009). *Giáo trình Logistics và Vận tải quốc tế*. NXB Thông tin và Truyền Thông.

H.M. (2024). *Lo ngại đứt gãy chuỗi cung ứng cà phê Việt Nam do giá tăng cao*. [online] Tạp chí Công Thương. Available at: <https://tapchicongthuong.vn/lo-ngai-dut-gay-chuoi-cung-ung-ca-phe-viet-nam-do-gia-tang-cao-120547.htm>.

Huỳnh, N.D. (2023). *Phát triển thị trường tiêu thụ cà phê nội địa là xu hướng tất yếu trong giai đoạn hiện nay*. [online] Sở Công Thương Đắk Lắk. Available at: <https://socongthuong.daklak.gov.vn/vi/news/hoat-dong-nganh-cong-thuong-34/phat-trien-thi-truong-tieu-thu-ca-phe-noi-dia-la-xu-huong-tat-yeu-trong-giai-doan-hien-nay-4137.html>.

Liên hiệp các hội khoa học và kỹ thuật Hải Phòng. (2023). *Thực trạng xuất khẩu cà phê của Việt Nam trong chuỗi giá trị cà phê toàn cầu*. [online] Available at: <https://doi.org/10-2023/Thuc-trang-xuat-khau-ca-phe-cua-Vi-132430-638323840571023999>.

M.T. & T.M. (2024). *Giá cà phê tăng: Chuỗi cung ứng gặp nhiều áp lực*. [online] Báo Điện tử Đắk Lắk Available at: <https://baodaklak.vn/tin-noi-bat/202405/gia-ca-phe-tang-chuoi-cung-ung-gap-nhieu-ap-luc-e3f1c80/>.

N. A. and P. A. (2023). *Nâng giá trị cà phê Việt: Thị trường trong nước đang lên*. [online] Người Lao Động. Available at: <https://nld.com.vn/kinh-te/nang-gia-tri-ca-phe-viet-thi-truong-trong-nuoc-dang-len-2023030222305758.htm>.

Nguyễn, T.T. and Nguyễn, P.S. (2019). Phân tích tình hình sản xuất và tiêu thụ của nông hộ trong chuỗi giá trị cà phê Arabica tại Đà Lạt. *Tạp chí Khoa học Công nghệ Nông nghiệp Việt Nam*, 2(99).

P.H. (2024). *Giải pháp nhằm giảm đứt gãy chuỗi cung ứng cà phê*. [online] media.chinhphu.vn. Available at: <https://media.chinhphu.vn/giai-phap-nham-giam-dut-gay-chuoi-cung-ung-ca-phe-102240507120558106.htm>.

Nguyễn, L.P. (2017). *Phân tích sự tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu của ngành cà phê Việt Nam (phần 1)*. [online] Trang Ngoại giao Kinh tế. Available at: <https://ngkt.mofa.gov.vn/phan-tich-su-tham-gia-vao-chuoi-gia-tri-toan-cau-cua-nganh-ca-phe-viet-nam-phan-1/>.

Tạp chí Doanh nghiệp và Thương mại. (2024). *Detech Coffee phát triển chuỗi cung ứng cà phê Arabica bền vững tại Sơn La*. [online] Available at: <https://doanhnghiepvathuongmai.vn/bai-viet/detech-coffee-phat-trien-chuoi-cung-ung-ca-phe-arabica-ben-vung-tai-son-la.phtml>.

Thông tấn xã Việt Nam (2020). *Khai thác tiềm năng thị trường cà phê rang xay, hòa tan*. [online] Tin nhanh chứng khoán. Available at: <https://www.tinnhanhchungkhoan.vn/khai-thac-tiem-nang-thi-truong-ca-phe-rang-xay-hoa-tan-post255081.html>.

Trần, T.T.H. and Nguyễn, D.Đ. (2021). *Phát triển chuỗi cung ứng xuất khẩu cà phê đặc sản của tỉnh Gia Lai sang thị trường Mỹ và EU*. [online] Tạp chí Công Thương. Available at: <https://tapchicongthuong.vn/phat-trien-chuoi-cung-ung-xuat-khau-ca-phe-dac-san-cua-tinh-gia-lai-sang-thi-truong-my-va-eu-83653.htm>.

TVC Media. (2024). *Hiện trạng phát triển cà phê việt nam - Dự án coffee Tại TP Vinh Nghệ an*. [online] Available at: <http://cebr.org.vn/?x=2191/du-an-coffee/hien-trang-phat-trien-ca-phe-viet-nam>.

TIẾNG ANH

Associations for Supply Chain Management. (2024). *What Is Supply Chain Management?* [online] Available at: <https://www.ascm.org/topics/supply-chain-management/>.

Chopra, S. and Meindl, P. (2019). *Supply Chain Management: Strategy, Planning and Operation*. 6th ed. New York, NY: Pearson Education.

Cooper, M.C. and Ellram, L.M. (1993). Characteristics of Supply Chain Management and the Implications for Purchasing and Logistics Strategy. *The International Journal of Logistics Management*, Vol. 4 No. 2, pp.13–24.

GEP (2022). *Supply Chain Management: How to Overcome Challenges*. [online] GEP Intelligence Drives Innovation. Available at: <https://www.gep.com/blog/technology/supply-chain-management-how-to-overcome-challenges>.

Nguyen, G.N.T. and Sarker, T. (2018). Sustainable coffee supply chain management: a case study in Buon Me Thuot City, Daklak, Vietnam. *International Journal of Corporate Social Responsibility*, Vol. 3 No. 1.

Nguyen, T. (2022). *Project Profile: Tackling Child Labor in Coffee Supply Chains in Vietnam*. [online] Rainforest Alliance. Available at: <https://www.rainforest-alliance.org/in-the-field/tackling-child-labor-in-coffee-supply-chains-in-vietnam-project-profile/>.

RMIT. (2024). *Vietnam's coffee sector faces headwinds in global market*. [online] Available at: <https://www.rmit.edu.vn/news/all-news/2024/aug/vietnams-coffee-sector-faces-headwinds-in-global-market>. [Accessed 13 Mar. 2025].

Rudge, S. (2024). *Supply Chain World*. [online] Supply Chain World Magazine. Available at: <https://scw-mag.com/news/6-key-challenges-in-global-supply-chain-management/>.

Standen, T. and Falak, A. (2022). *Vietnam's Coffee Market Faces Challenges Despite Strong Exports*. [online] Vietnam Briefing News. Available at: <https://www.vietnam-briefing.com/news/vietnams-coffee-market-faces-challenges-despite-strong-exports-domestic-growth.html/>.

Vietnam Plus. (2022). *Coffee industry targets 6-billion-USD export value in 2030*. [online] Available at: <https://en.vietnamplus.vn/coffee-industry-targets-6-billion-usd-export-value-in-2030-post220510.vnp>.

Phụ lục

Bng hỏi phỏng vấn online đại diện công ty cổ phần Detech Coffee

STT	Câu hỏi
1	Quý Công ty có tự trồng cà phê không? Nếu có, tỷ lệ là bao nhiêu phần trăm của sản lượng hàng năm? Lý do mà Quý Công ty tự trồng cà phê là gì? Các trang trại ở đâu? Quý Công ty bắt đầu trồng từ khi nào? Quý Công ty quản lý trang trại như thế nào?
2	Quý Công ty có mua cà phê từ người môi giới không? Nếu có, tỷ lệ bao nhiêu phần trăm? Quý Công ty mua từ bao nhiêu người môi giới? Quý Công ty lựa chọn môi giới như thế nào? Quý Công ty thực hiện thanh toán cho họ như thế nào (ví dụ, điều khoản thanh toán)?
3	Quý Công ty có đi mua cà phê trực tiếp từ nông dân không? Nếu có, tỷ lệ bao nhiêu phần trăm? Quý Công ty lựa chọn những nông dân này như thế nào? Quý Công ty thanh toán cho họ như thế nào (ví dụ, điều khoản thanh toán)?
4	Quý Công ty quản lý mối quan hệ với các môi giới hoặc nông dân như thế nào? Ví dụ, Quý Công ty ghé thăm hay họp định kỳ với họ không và về nội dung gì?
5	Ở trên Sơn La, có các công ty nào cũng đang trồng thử nghiệm giống cà phê mới không?
6	Khi thu mua từ môi giới cấp 1, có yêu cầu môi giới phải thu mua từ người nông dân nhất định hoặc môi giới cấp 2 nhất định?
7	Làm thế nào để biết chất lượng hạt cà phê tốt hay không?
8	Công ty chỉ bán trong nước hay xuất khẩu?