

Phân tích chuỗi giá trị xoài cát Chu vùng Đồng bằng sông Cửu Long

LÊ VĂN THÔNG *

Đại học Quốc gia Thành phố Hồ Chí Minh

Ngày nhận: 04/09/2023 - Ngày chỉnh sửa: 26/10/2023 - Duyệt đăng: 05/11/2023

(*) Liên hệ: lvthong@vnuhcm.edu.vn

Tóm tắt:

Bài nghiên cứu sử dụng nguồn dữ liệu sơ cấp thông qua điều tra các đối tượng có liên quan đến chuỗi giá trị xoài cát Chu ở vùng Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) như nông dân trồng xoài, hợp tác xã, người thu gom, công ty chế biến, người bán lẻ, nhà hỗ trợ chuỗi và sử dụng các phương pháp nghiên cứu như phương pháp trừu tượng hóa khoa học, phương pháp logic với phương pháp lịch sử, phương pháp phân tích - tổng hợp, phương pháp nghiên cứu VC của GTZ (Valuelinks) và M4P (DFID) nhằm phân tích chuỗi giá trị xoài cát Chu của vùng ĐBSCL. Kết quả nghiên cứu cho thấy chỉ có phát triển chuỗi xoài toàn cầu mới làm cho thu nhập của nông dân được nâng cao. Ở chuỗi truyền thống và chuỗi hiện đại, thu nhập của nông dân phụ thuộc vào biến động giá cả thị trường do đó thu nhập của nông dân luôn biến động rất cao và chưa có biện pháp khắc phục hiệu quả. Bên cạnh những mặt đã đạt được, sản xuất và tiêu thụ xoài ĐBSCL có những khó khăn, hạn chế như đã phân tích nêu trên. Trên cơ sở đó, bài viết đề xuất một số kiến nghị góp phần phát triển chuỗi giá trị xoài cát Chu ở vùng ĐBSCL trong thời gian tới.

Từ khóa: Chuỗi giá trị, xoài cát Chu, Đồng bằng sông Cửu Long

Abstract:

Development uses primary data sources through investigating subjects related to the Cat Chu mango value chain in the Mekong Delta region such as mango farmers, cooperatives, collectors, processing companies, retailers, chain supporters and use research methods such as scientific abstraction, logical method with historical method, analysis - synthesis method, VC research method of GTZ (Valuelinks) and M4P (DFID) to analyze the Cat Chu mango value chain of the Mekong Delta region. Research results show that only the development of the global mango chain can increase farmers' income. In the traditional and modern chains, farmers' income depends on market price fluctuations, so farmers' income is always highly volatile and there are no effective remedies. Besides the achievements, mango production and consumption in the Mekong Delta has difficulties and limitations as analyzed above. On that basis, the article proposes a number of recommendations to contribute to the development of the Cat Chu mango value chain in the Mekong Delta in the near future.

Keywords: Value chain, Cat Chu mango, Mekong Delta.

1. Mở đầu

Xoài là cây ăn quả lâu năm, được trồng nhiều nhất ở vùng Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL). Ngoài những yếu tố chung của hàng nông sản như độ ngon, đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm (VSATTP), xoài còn có những đặc điểm riêng như dễ hư hỏng, tính mùa vụ, hạn sử dụng ngắn. Ngành hàng xoài ĐBSCL trong những năm qua cũng gặp phải những hạn chế như sản xuất tự phát, manh mún, thiếu đồng bộ, liên kết trong sản xuất và tiêu thụ thiếu hiệu quả và bền vững, kỹ thuật canh tác lạc hậu, sản phẩm làm ra đáp ứng được thị trường quốc tế còn thấp... Những khó khăn trên đã làm cho thu nhập từ hoạt động trồng xoài của nông dân khó cải thiện, biến động cao. Sản xuất nông nghiệp theo chuỗi giá trị (VC) được xem là biện pháp hiệu quả để giải quyết thị trường đầu ra cho nông sản. Sản xuất nông nghiệp theo VC yêu cầu các tác nhân tham gia chuỗi phải thống nhất về tầm nhìn để hành động đồng bộ từ thượng nguồn đến hạ nguồn chuỗi; liên kết giữa các tác nhân được cải thiện theo hướng từ yếu sang mạnh, từ kém tin cậy sang tin cậy hơn; các thông tin về giá cả, dự báo thị trường, các điều kiện VSATTP... được chia sẻ và cập nhật thường xuyên, đồng bộ; công tác quản trị chuỗi được nâng cấp, muốn vậy tác nhân quản trị chuỗi phải có tiềm lực, kinh nghiệm phát triển và mở rộng thị trường. Nhà nước có vai trò hỗ trợ, xúc tiến chuỗi để tạo điều kiện cho chuỗi phát triển bằng các chính sách, nâng cấp cơ sở hạ tầng, thông tin liên lạc... Tổ chức sản xuất nông nghiệp theo VC sẽ làm cho các tác nhân thống nhất về mục tiêu, nhận thức và hành động đồng bộ để nông sản được sản xuất ra đủ tiêu chuẩn đến được những thị trường có giá trị gia tăng cao, đặc biệt là các thị trường quốc tế. Tuy nhiên, sản xuất nông nghiệp theo VC nói chung, VC xoài cát Chu vùng ĐBSCL nói riêng đang gặp rất nhiều khó khăn, thách thức. Do đó, việc nghiên cứu về chủ đề chuỗi giá trị xoài cát Chu để tìm hiểu về những cách thức sản xuất và tiêu thụ xoài dưới cách tiếp cận về phương pháp VC, chỉ ra những cách thức tổ chức sản xuất và tiêu thụ làm nâng cao thu nhập của nông dân trồng xoài. Đánh giá được những mặt đã đạt được, những hạn chế và những vấn đề đặt ra cho việc sản xuất xoài ĐBSCL theo VC làm cơ sở cho việc đề ra các giải pháp giảm biến động và nâng cao thu nhập của nông dân.

2. Cơ sở lý thuyết và phương pháp nghiên cứu

2.1 Cơ sở lý thuyết

2.1.1 Khái niệm chuỗi giá trị

Michael E. Porter. (2008b) cho rằng một công ty bao gồm nhiều hoạt động và các hoạt động này gắn kết với nhau gồm logistics đầu vào – đầu ra, sản xuất, tiếp thị, bán hàng, dịch vụ... Mỗi hoạt động đều tạo ra giá trị và tập hợp tất cả các hoạt động này tạo thành một chuỗi giá trị.

Altenburg, T. (2007) cho rằng chuỗi giá trị là toàn bộ các hoạt động được yêu cầu để đưa một sản phẩm từ khi hình thành đến mục đích sử dụng cuối cùng. Chúng bao gồm thiết kế, sản xuất, tiếp thị, phân phối và hỗ trợ sản phẩm đến tay người dùng cuối cùng. Các hoạt động của một chuỗi giá trị có thể thực hiện bởi một công ty duy nhất hoặc có thể bao gồm nhiều công ty. Chúng có thể được giới hạn trong một quốc gia duy nhất hoặc trải dài qua nhiều quốc gia khác nhau.

2.1.2 Nội dung phân tích chuỗi giá trị

Theo Michael Porter (2008a) nội dung phân tích chuỗi giá trị của doanh nghiệp bao gồm các hoạt động giá trị và lợi nhuận. Các hoạt động giá trị chia làm hai loại chính: hoạt động chính và hoạt động hỗ trợ. Hoạt động chính là những hoạt động mang tính tạo ra sản phẩm, bán hàng cũng như chăm sóc khách hàng. Các hoạt động chính có thể chia thành năm loại: logistics đầu vào, vận hành, logistics đầu ra, marketing và bán hàng, dịch vụ. Các hoạt động hỗ trợ bổ sung cho các hoạt động chính và chúng cũng tự hỗ trợ lẫn nhau như các hoạt động thu mua, phát triển và ứng dụng công nghệ vào thử nghiệm sản phẩm, quản trị nguồn nhân lực và cơ sở hạ tầng của doanh nghiệp. Các hoạt động trong chuỗi giá trị được nối với nhau bằng các liên kết. Các liên kết thường đòi hỏi những hoạt động phải được phối hợp với nhau. Việc quản lý các liên kết hiệu quả sẽ giúp các doanh nghiệp tiết kiệm thời gian, chi phí tạo nên lợi thế cạnh tranh.

2.2 Dữ liệu nghiên cứu

Dữ liệu sơ cấp được thu thập thông qua phỏng vấn trực tiếp các tác nhân tham gia chuỗi: nông dân trồng xoài, người thu gom, vừa địa phương, vừa ngoài tỉnh, công ty, HTX, người bán lẻ bằng câu hỏi cấu trúc.

Phỏng vấn người am hiểu: bao gồm các chuyên gia, cán bộ quản lý ngành nông nghiệp có liên quan đến sản xuất và tiêu thụ xoài bằng câu hỏi bán cấu trúc.

Phỏng vấn Ban Chủ nhiệm HTX bằng câu hỏi bán cấu trúc.

Phỏng vấn các chuyên gia Việt Nam về sản xuất

và tiêu thụ xoài.

- Về việc chọn mẫu khảo sát: tác giả nhờ chính quyền địa phương hỗ trợ danh sách nông dân trồng xoài ở mỗi xã. Sau đó, tác giả chọn ngẫu nhiên 30 nông dân ở mỗi xã để phỏng vấn. Các tiêu chí được sử dụng để coi nông dân là người trồng xoài là: a) thu nhập từ xoài của những hộ này phải chiếm ít nhất 60% tổng thu nhập và b) những nông dân này phải sẵn sàng chia sẻ (thông tin và kinh nghiệm trong sản xuất xoài).

- Thời gian khảo sát: tháng 3/2023.

- Địa bàn điều tra của nghiên cứu là hai tỉnh có diện tích trồng xoài lớn nhất ĐBSCL: Đồng Tháp và Tiền Giang (chiếm 32,4% diện tích và 49,4% sản lượng). Hơn nữa, hai tỉnh này có vùng chuyên canh xoài, trong đó có xoài cát Chu.

Tổng số quan sát mẫu là 325, trong đó 292 mẫu là đại diện tác nhân tham gia chuỗi. Cơ cấu quan sát mẫu như sau:

- Nông dân trồng xoài (227 mẫu): Phương pháp ngẫu nhiên có điều kiện.

- HTX (05 mẫu): Phương pháp liên kết chuỗi dựa vào phỏng vấn nông dân trồng xoài.

- Người thu gom (15 mẫu): Phương pháp liên kết chuỗi dựa vào phỏng vấn nông dân trồng xoài.

- Vừa địa phương (19 mẫu): Phương pháp liên kết chuỗi dựa vào phỏng vấn nông dân và người thu gom.

- Vừa ngoài tỉnh (07 mẫu): Phương pháp liên kết chuỗi dựa vào phỏng vấn chủ vừa địa phương.

- Công ty chế biến/xuất khẩu xoài (11 mẫu): Phương pháp liên kết chuỗi dựa vào phỏng vấn chủ vừa địa phương và HTX.

- Người bán lẻ/cửa hàng bán lẻ/siêu thị (33 mẫu): Phương pháp liên kết chuỗi dựa vào phỏng vấn chủ vừa địa phương, vừa ngoài tỉnh, người bán lẻ.

- Nhà hỗ trợ chuỗi (08 mẫu): Phỏng vấn người am hiểu.

Ngoài ra, nghiên cứu còn sử dụng nhiều nguồn dữ liệu thứ cấp liên quan đến sản xuất và tiêu thụ xoài từ nhiều nguồn khác nhau trong và ngoài nước, số liệu của các cơ quan nhà nước, các tổ chức, các công trình nghiên cứu đã công bố.

2.3 Phương pháp nghiên cứu

Nghiên cứu này sử dụng một số phương pháp nghiên cứu, bao gồm: phương pháp trừu tượng hóa khoa học, phương pháp logic với phương pháp lịch sử, phương pháp phân tích - tổng hợp, phương

pháp nghiên cứu VC của GTZ (Valuelinks) và M4P (DFID).

Phương pháp nghiên cứu VC của GTZ (Valuelink) và M4P (DFID) được sử dụng trong nghiên cứu được thể hiện bằng việc tạo sơ đồ và phân tích kinh tế chuỗi. Trong sơ đồ chuỗi xoài cát Chu ĐBSCL mô tả các chức năng, các tác nhân chính và các yếu tố hỗ trợ xúc tiến chuỗi. Sơ đồ chuỗi thể hiện khối lượng luồng hàng hóa đi qua để thấy được hiện trạng của chuỗi xoài ĐBSCL thời gian qua từ đó đánh giá được những mặt đạt được và những mặt còn hạn chế của chuỗi. Phân tích kinh tế chuỗi là làm rõ giá trị gia tăng (GTGT) được tạo ra của từng loại chuỗi: truyền thống, hiện đại và toàn cầu và xác định được sự phân chia GTGT cho từng tác nhân trong từng loại chuỗi.

Phương pháp trừu tượng hóa khoa học được sử dụng trong nghiên cứu dùng để lựa chọn xoài cát Chu - loại xoài được trồng chủ yếu ở ĐBSCL. Ngoài ra, việc lựa chọn kênh phân tích dựa trên những kênh có khối lượng hàng hóa đi qua lớn, nghiên cứu bỏ qua các kênh có khối lượng hàng hóa đi qua không đáng kể, không có ý nghĩa trong phân tích.

Phương pháp logic với phương pháp lịch sử được sử dụng trong đề tài thể hiện ở việc sắp xếp các vấn đề theo trình tự, logic. Ngoài ra, phương pháp này còn được sử dụng trong việc trình bày các chính sách hỗ trợ, xúc tiến VC theo trình tự thời gian và đảm bảo tính logic.

3. Thực trạng chuỗi giá trị xoài cát Chu vùng Đồng bằng sông Cửu Long

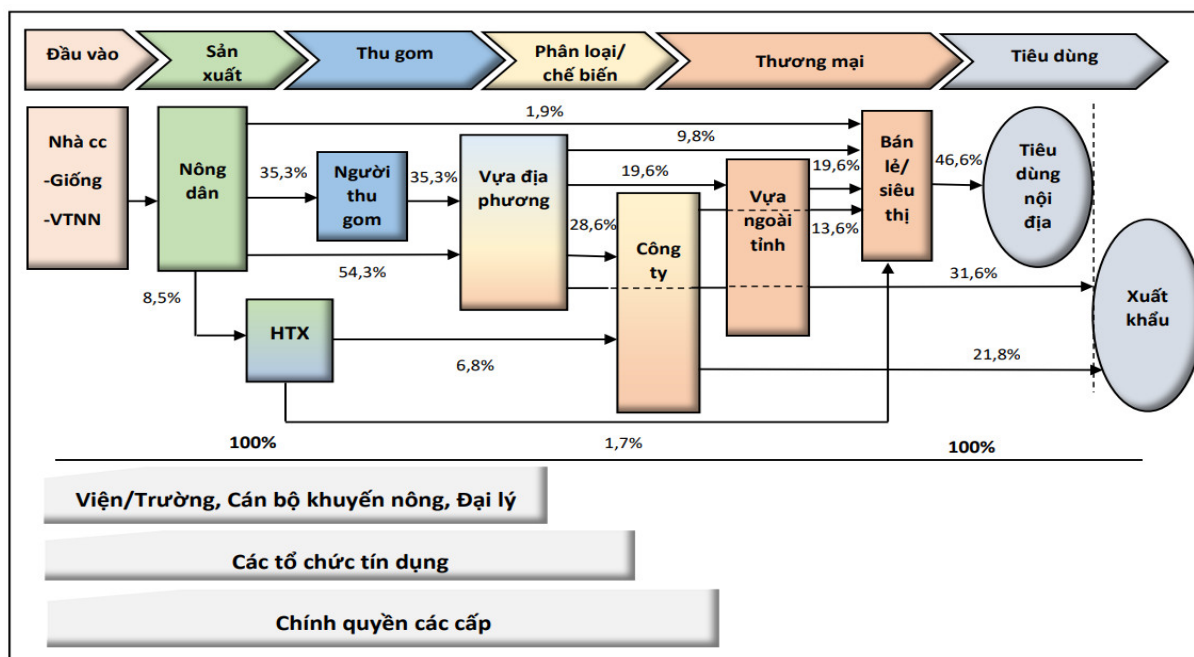
3.1 Sơ đồ chuỗi giá trị (VC) xoài cát Chu Đồng bằng sông Cửu Long

Cát Chu là loại xoài được trồng nhiều nhất ở ĐBSCL cả về diện tích và sản lượng. Ngoài tiêu dùng nội địa, xoài cát Chu ĐBSCL là loại xoài được xuất khẩu nhiều nhất so với các loại xoài khác. Xoài cát Chu được xuất khẩu dưới dạng tươi hoặc chế biến. Thị trường xuất khẩu xoài cát Chu rất đa dạng, tuy nhiên Trung Quốc là thị trường nhập khẩu chủ yếu (83,9%). VC xoài cát Chu ĐBSCL được tác giả mô phỏng theo Hình 1.

3.2 Kênh tiêu thụ của chuỗi xoài Cát Chu ĐBSCL

Hình 1 cho thấy xoài Cát Chu ĐBSCL được tiêu thụ qua 11 kênh chính gồm 05 kênh xuất khẩu và 06 kênh tiêu thụ nội địa. Cụ thể:

Kênh 1: Nông dân → Người thu gom → Vừa địa phương → Xuất khẩu



Hình 1. Sơ đồ chuỗi giá trị xoài cát Chu Đồng bằng Sông Cửu Long năm 2023

Nguồn: Tổng hợp của tác giả dựa trên chuỗi giá trị của Michael Porter (1985)

Kênh 2: Nông dân $\rightarrow$ Vừa địa phương $\rightarrow$ Xuất khẩu

Kênh 3: Nông dân → Người thu gom → Vừa địa phương → Công ty → Xuất khẩu

Kênh 4: Nông dân → Vừa địa phương → Công ty → Xuất khẩu

Kênh 5: HTX $\rightarrow$ Công ty $\rightarrow$ Xuất khẩu

Kênh 6: Nông dân → Người thu gom → Vừa địa phương → Vừa ngoài tỉnh → Bản lẻ → Tiêu dùng nội địa

Kênh 7: Nông dân $\rightarrow$ Vừa địa phương $\rightarrow$ Vừa ngoài tỉnh $\rightarrow$ Bán lẻ $\rightarrow$ Tiêu dùng nội địa.

Kênh 8: Nông dân → Người thu gom → Vừa địa phương → Bán lẻ → Tiêu dùng nội địa.

Kênh 9: Nông dân → Vừa địa phương → Bán lẻ
→ Tiêu dùng nội địa

Kênh 10: Nông dân → Người thu gom → Vừa địa phương → Công ty → Bán lẻ → Tiêu dùng nội địa

Kênh 11: Nông dân → Vừa địa phương → Công ty → Bán lẻ → Tiêu dùng nội địa

Mặc dù có đến 11 kênh tiêu thụ nhưng 11 kênh này cũng thuộc 03 loại chuỗi: truyền thống, hiện đại và toàn cầu. Từ kênh 1 đến kênh 5 là thuộc chuỗi toàn cầu khi điểm đến của tiêu dùng cuối cùng là thị trường quốc tế. Kênh 6 đến 11 thuộc chuỗi truyền thống và chuỗi hiện đại. Kênh 6 và kênh 7 thuộc chuỗi truyền thống khi mà xoài được luân chuyển đến tác

nhân Vụ ngoài tỉnh; từ đây, các Vụ này phân loại và phân phối đến hệ thống chợ truyền thống, các cửa hàng bán lẻ hoặc những người bán trái cây lưu động. Điểm khác biệt giữa kênh 6 và kênh 7 là số lượng tác nhân tham gia chuỗi, còn chất lượng, chủng loại giá bán, khách hàng tiêu dùng hoàn toàn giống nhau. Các kênh 8,9,10,11 thuộc chuỗi hiện đại. Mặc dù điểm đến cũng là thị trường tiêu thụ nội địa nhưng hệ thống bán lẻ hiện đại thường mua xoài ở các Vụ địa phương để có giá tốt hơn. Điểm khác biệt giữa kênh 8 và kênh 9 cũng chỉ là sự tham gia của tác nhân người thu gom (kênh 8) so với kênh 9. Các kênh 10 và 11 có sự xuất hiện của các công ty tham gia cung cấp xoài chế biến. Tương tự, sự khác biệt của 2 kênh này là sự xuất hiện của tác nhân Người thu gom ở kênh 10 so với kênh 11. Chất lượng, giá cả xoài ở các kênh tiêu thụ 8,9,10,11 đòi hỏi cao hơn so với kênh 6 và kênh 7. Ở các kênh phục vụ cho chuỗi toàn cầu (kênh 1-5), sự khác biệt giữa kênh 1 và kênh 2, kênh 3 và kênh 4 cũng là sự có mặt của tác nhân Người thu gom, các yếu tố còn lại đều không thay đổi. Công ty xuất khẩu xoài gồm 2 loại là xoài tươi và xoài chế biến. Thị trường quốc tế yêu cầu xoài phải đạt chứng nhận GAP (VietGAP, GlobalGAP) do đó, các công ty mua xoài từ các HTX xoài có chứng nhận GAP để xuất khẩu xoài tươi và mua từ Vụ địa phương xoài loại 2 để chế biến. Do đó, giá bán xoài của công ty kênh 5

có sự khác biệt so với kênh 3 và kênh 4.

3.3 Phân tích kinh tế chuỗi xoài Cát Chu ĐBSCL

Xoài Cát Chu ĐBSCL được tiêu thụ ở thị trường quốc tế khá cao khi có đến 53,4% sản lượng được xuất khẩu. Có hai tác nhân tham gia xuất khẩu xoài là Vừa địa phương (31,6%) và Công ty (21,8%). Kết quả khảo sát cho thấy rằng Vừa địa phương tham gia xuất khẩu xoài tươi sang thị trường Trung Quốc bằng đường tiểu ngạch. Trong khi đó, các Công ty tham gia xuất khẩu xoài bằng đường chính ngạch nên chi phí cũng như giá bán cao hơn Vừa địa phương. Công ty xuất khẩu xoài dưới dạng tươi và chế biến. Đối với xoài tươi xuất khẩu, yêu cầu phải đạt chứng nhận

GAP. Xoài chế biến là xoài loại 2 được các công ty mua Vừa địa phương, chế biến rồi xuất khẩu. Kênh 3 và kênh 4 là xoài chế biến được xuất khẩu, kênh 5 là kênh xoài tươi được xuất khẩu nên có giá cao hơn kênh 3 và kênh 4 (Bảng 1).

Bảng 1 cho thấy GTGT được tạo ra kênh 1 và kênh 2 là như nhau, kênh 3 và 4 cũng như nhau. Điểm khác biệt là tác nhân Người thu gom tham gia chuỗi (kênh 1 và kênh 3). Sự có mặt của tác nhân Người thu gom làm cho chuỗi dài ra, đồng thời GTGT được tạo ra được phân chia cho nhiều tác nhân hơn. So sánh kênh 1, kênh 3 và kênh 2 với kênh 4 cho thấy, sự không có mặt của Người thu gom sẽ làm cho giá bán của

Bảng 1. Phân chia GTGT chuỗi xoài Cát Chu theo các kênh xuất khẩu - ĐVT: đồng/kg

Khoản mục	Nông dân	Người thu gom	Vừa địa phương	Công ty	Tổng
Kênh 1: Nông dân – Người thu gom – Vừa địa phương – Xuất khẩu					
Giá bán	18.450	21.370	41.550		
Chi phí đầu vào	8.970	18.450	26.870		
Giá trị tăng thêm	9.480	2.920	14.680		27.080
Chi phí tăng thêm	3.350	1.780	6.860		11.990
Lợi nhuận	6.130	1.140	7.820		15.090
% Lợi nhuận	49,8	5,6	23,2		
Kênh 2: Nông dân – Vừa địa phương – Xuất khẩu					
Giá bán	19.130		41.550		
Chi phí đầu vào	8.970		24.630		
Giá trị tăng thêm	10.160		16.920		27.080
Chi phí tăng thêm	3.750		8.150		11.900
Lợi nhuận	6.410		8.770		15.180
% Lợi nhuận	50,4		26,8		
Kênh 3: Nông dân – Người thu gom – Vừa địa phương – Công ty – Xuất khẩu					
Giá bán	18.450	21.370	28.210	50.920	
Chi phí đầu vào	8.970	18.450	21.370	28.210	
Giá trị tăng thêm	9.480	2.920	6.840	22.710	41.950
Chi phí tăng thêm	3.350	1.780	4.480	11.950	21.560
Lợi nhuận	6.130	1.140	2.360	10.760	20.390
% Lợi nhuận	49,8	5,6	9,1	26,8	
Kênh 4: Nông dân – Vừa địa phương – Công ty – Xuất khẩu					
Giá bán	19.130		28.210	50.920	
Chi phí đầu vào	8.970		19.130	28.210	
Giá trị tăng thêm	10.160		9.080	22.710	41.950
Chi phí tăng thêm	3.750		5.660	11.950	21.360
Lợi nhuận	6.410		3.420	10.760	20.590
% Lợi nhuận	50,4		13,8	26,8	
Kênh 5: HTX – Công ty – Xuất khẩu					
Giá bán	27.750			69.430	
Chi phí đầu vào	10.870			27.750	
Giá trị tăng thêm	16.880			41.680	58.560
Chi phí tăng thêm	6.850			24.450	31.300
Lợi nhuận	10.030			17.230	27.260
% Lợi nhuận	56,6			33,0	

Nguồn: Tác giả tính toán từ số liệu khảo sát thực tế, 2023

nông dân tăng 3,68% chi phí tăng thêm 11,9% nhưng lợi nhuận tăng 0,6%. Đây là lý do vì sao nông dân muốn bán xoài cho Vừa địa phương (54,3%) so với bán cho Người thu gom (35,3%). Mặt khác, khi Vừa địa phương mua xoài của nông dân mà không thông qua người thu gom thì giá cả giảm 9,09%, chi phí tăng thêm 24,63% và lợi nhuận tăng 2%. Như vậy, khi chuỗi được rút ngắn bởi một tác nhân nào đó, thì GTGT sẽ được phân chia cho tác nhân liền trước và liền sau chuỗi. Tỷ lệ phân chia ra sao phụ thuộc vào vị thế của từng tác nhân cũng như bối cảnh cụ thể của thị trường lúc giao dịch. Vừa địa phương mua từ nông dân hoặc Người thu gom là giá xoài xô, nhưng xoài được Vừa địa phương xuất khẩu là xoài loại 1 nên mới có sự chênh lệch lớn (18.450 đồng/kg so với 41.550 đồng/kg). Do đó, tác giả phải ước lượng giá xoài loại 1, loại 2 và loại 3 từ đó ước lượng chi phí của xoài loại 1 dành cho xuất khẩu.

So sánh kênh 3 và kênh 4 cũng cho kết quả giống nhau so sánh kênh 1 và kênh 2 về việc lợi ích mà nông dân trồng xoài thu được. Tuy nhiên, giá bán xoài trong bảng phân tích là giá xoài xô (chưa phân loại), Vừa địa phương phân loại bán xoài loại 2 cho Công ty chế biến cho nên giá cả đầu vào của công ty là 28.210 đồng/kg. Ở kênh 3 và kênh 4, xoài được xuất khẩu ở dạng chế biến nên giá cả thấp hơn kênh 5 là giá xoài tươi. Nguyên nhân của việc này là xuất khẩu xoài tươi chính ngạch có yêu cầu nghiêm ngặt hơn về chất lượng, VSATTP và tỷ lệ hao hụt cao. Công ty khác với Vừa địa phương là họ xuất khẩu bằng đường chính ngạch thay vì đường tiểu ngạch nên xoài tươi phải yêu cầu có chứng nhận GAP. Giá mua của xoài đạt chứng nhận cao hơn xoài không đạt nên thu nhập của người nông dân sẽ được cải thiện. Điều này hàm ý rằng nếu tổ chức sản xuất hướng tới thị trường quốc tế, thu nhập của người trồng xoài được nâng cao. Tuy nhiên, sản lượng xoài đạt ĐBSCL đạt GAP còn hạn chế. Hiện xoài ĐBSCL xuất khẩu đến hơn 40 quốc gia trên thế giới.

Kết quả nghiên cứu cũng cho thấy, thị trường quốc tế rất đa dạng về yêu cầu, giá cả cũng như thị hiếu. Trung Quốc là thị trường nhập khẩu chủ yếu xoài của Việt Nam (84%) nhưng đa phần là tiểu ngạch nên GTGT thấp. Các thị trường Nhật Bản, Hàn Quốc, EU, Trung Đông, Mỹ, Úc... có GTGT cao nhưng yêu cầu về chất lượng, VSATTP cao, khó tiếp cận, khả năng khai thác thị trường của các công ty còn hạn chế. Điều này cho thấy tiềm năng để xoài ĐBSCL

xuất khẩu sang các thị trường này rất lớn nếu biết cách tổ chức sản xuất, quản lý chất lượng và khai thác các thị trường này hiệu quả.

Bên cạnh một bộ phận xoài được xuất khẩu, phần còn lại xoài được tổ chức và tiêu thụ ở thị trường nội địa. Nếu các kênh xuất khẩu thuộc chuỗi toàn cầu thì các kênh tiêu thụ trong nước thuộc kênh truyền thống và kênh hiện đại (kênh 6 đến kênh 11).

Kết quả của bảng 2 chỉ ra rằng, dù xoài được tổ chức và tiêu thụ ở kênh truyền thống hay kênh hiện đại có giá bán cuối cùng là khác nhau thế nào chẳng nữa thì giá bán ở thượng nguồn không thay đổi. Do đó, thu nhập của người trồng xoài không được cải thiện. Yếu tố duy nhất giúp thu nhập của nông dân trồng xoài cải thiện là bán cho Vừa địa phương thay vì cho Người thu gom, tuy nhiên điều này không có ý nghĩa vì sự cải thiện này không đáng kể.

Các kênh 6 và kênh 7 thuộc chuỗi truyền thống. Phần lớn xoài loại 3 được tiêu thụ chuỗi này nên giá bán nhìn chung thấp hơn chuỗi hiện đại (kênh 8 và kênh 9). Xoài được tiêu thụ ở kênh 8 và 9 thuộc chuỗi hiện đại có giá bán cao hơn 11,12% (38.280 đồng/kg so với 34.450 đồng/kg). Chênh lệch GTGT được tạo ra của chuỗi hiện đại (kênh 8 và kênh 9) so với chuỗi truyền thống (kênh 5 và kênh 6) được phân bổ cho tác nhân Vừa địa phương (lợi nhuận 8,1% so với 5,8% hoặc 10,3% so với 7,9%). Kênh 10 và kênh 11 thể hiện sự tham gia của tác nhân Công ty cung cấp xoài chế biến cho thị trường nội địa. Việc rút ngắn tác nhân Người thu gom chỉ mang lại lợi ích không đáng kể cho nông dân và Vừa địa phương như đã phân tích ở trên.

Như vậy, qua phân tích 11 kênh tiêu thụ của chuỗi xoài cát Chu ĐBSCL năm 2023 cho thấy, lợi nhuận mang lại cho các chủ thể của chuỗi toàn cầu cao hơn chuỗi hiện đại, chuỗi hiện đại mang lại hiệu quả cao hơn chuỗi truyền thống. Vừa địa phương là tác nhân điều phối chuỗi và lợi ích của họ đa dạng bởi Vừa địa phương bán cho nhiều đối tác khác nhau: công ty, vừa ngoài tỉnh, hệ thống bán lẻ hiện đại, xuất khẩu. Mỗi đối tác mang lại lợi ích khác nhau. Trong 11 kênh tiêu thụ, chỉ có kênh 5 mang lại sự cải thiện thu nhập cho nông dân trồng xoài khi áp dụng quy trình sản xuất có chứng nhận GAP. Các kênh còn lại sự khác biệt của GTGT được tạo ra là được phân bổ cho các tác nhân hạ nguồn của chuỗi.

Tổng hợp kinh tế chuỗi xoài cát Chu cho thấy, GTGT xoài xuất khẩu mang lại cao hơn GTGT xoài

Bảng 2. Phân chia GTGT chuỗi xoài Cát Chu theo kênh nội địa - ĐVT: đồng/kg

Khoản mục	Nông dân	Người thu gom	Vựa địa phương	Vựa ngoài tỉnh	Công ty	Bán lẻ	Tổng
Kênh 6: Nông dân - Người thu gom - Vựa địa phương - Vựa ngoài tỉnh - Bán lẻ - Tiêu dùng nội địa							
Giá bán	18.450	21.370	25.010	28.320		34.450	
Chi phí đầu vào	8.970	18.450	21.370	25.010		28.320	
Giá trị tăng thêm	9.480	2.920	3.640	3.310		6.130	25.480
Chi phí tăng thêm	3.350	1.780	2.280	2.160		2.030	11.600
Lợi nhuận	6.130	1.140	1.360	1.150		4.100	13.880
% Lợi nhuận	49,8	5,6	5,8	4,2		13,5	
Kênh 7: Nông dân - Vựa địa phương - Vựa ngoài tỉnh - Bán lẻ - Tiêu dùng nội địa							
Giá bán	19.130		25.010	28.320		34.450	
Chi phí đầu vào	8.970		19.130	25.010		28.320	
Giá trị tăng thêm	10.160		5.880	3.310		6.130	25.480
Chi phí tăng thêm	3.750		3.600	2.160		2.030	11.540
Lợi nhuận	6.410		2.280	1.150		4.100	13.940
% Lợi nhuận	50,4		10,0	4,2		13,5	
Kênh 8: Nông dân - Người thu gom - Vựa địa phương - Bán lẻ - Tiêu dùng nội địa							
Giá bán	18.450	21.370	27.190			38.280	
Chi phí đầu vào	8.970	18.450	21.370			27.190	
Giá trị tăng thêm	9.480	2.920	5.820			11.090	29.310
Chi phí tăng thêm	3.350	1.780	3.780			4.210	13.120
Lợi nhuận	6.130	1.140	2.040			6.880	16.190
% Lợi nhuận	49,8	5,6	8,1			21,9	
Kênh 9: Nông dân - Vựa địa phương - Bán lẻ - Tiêu dùng nội địa							
Giá bán	19.130		27.190			38.280	
Chi phí đầu vào	8.970		19.130			27.190	
Giá trị tăng thêm	10.160		8.060			11.090	29.310
Chi phí tăng thêm	3.750		5.050			4.210	13.010
Lợi nhuận	6.410		3.010			6.880	16.300
% Lợi nhuận	50,4		12,4			21,9	
Kênh 10: Nông dân - Người thu gom - Vựa địa phương - Công ty - Bán lẻ - TD nội địa							
Giá bán	18.450	21.370	28.210		43.550	52.420	
Chi phí đầu vào	8.970	18.450	21.370		28.210	43.550	
Giá trị tăng thêm	9.480	2.920	6.840		15.340	8.870	43.450
Chi phí tăng thêm	3.350	1.780	4.480		8.130	3.180	20.920
Lợi nhuận	6.130	1.140	2.360		7.210	5.690	22.530
% Lợi nhuận	49,8	5,6	9,1		19,8	12,1	
Kênh 11: Nông dân - Vựa địa phương - Công ty - Bán lẻ - Tiêu dùng nội địa							
Giá bán	19.130		28.210		43.550	52.420	
Chi phí đầu vào	8.970		19.130		28.210	43.550	
Giá trị tăng thêm	10.160		9.080		15.340	8.870	43.450
Chi phí tăng thêm	3.750		5.660		8.130	3.180	20.720
Lợi nhuận	6.410		3.420		7.210	5.690	22.730
% Lợi nhuận	50,4		13,8		19,8	12,1	

Nguồn: Tác giả tính toán từ số liệu khảo sát thực tế, 2023

được tiêu thụ nội địa. Tuy nhiên, phần GTGT tạo ra chênh lệch được phân bổ cho các tác nhân tham gia xuất khẩu. Các tác nhân thượng nguồn (Nông dân, Người thu gom) không có sự thay đổi về lợi nhuận so với xoài được tiêu dùng ở thị trường nội địa (bảng 3).

Mặc dù nông dân đạt tỷ suất lợi nhuận khá cao

so với các tác nhân khác (22%), nhưng do sản lượng trung bình mỗi chủ thể thấp (13,1 tấn/năm) nên lợi nhuận thu được khá thấp (86 triệu đồng/năm). Các tác nhân khác (trừ Công ty) tuy có tỷ suất lợi nhuận thấp hơn nhưng sản lượng đại cao hơn hoặc đa dạng hóa mặt hàng trái cây cho nên kết quả tổng lợi nhuận thu được của nông dân vẫn thấp nhất chuỗi.

Bảng 3. Tổng hợp kinh tế chuỗi xoài cát Chu

Khoản mục	Nông dân	Người thu gom	Vựa địa phương	Vựa ngoài tỉnh	Công ty	Bán lẻ	Tổng
VC xoài cát Chu nội địa							
1. Sản lượng (tấn)	119.909	40.929	110.822	50.505	35.044	120.077	
2. Giá bán (kg)	18.860	21.370	26.520	28.320	43.550	41.000	
3. Lợi nhuận (đ/kg)	6.300	1.140	2.420	1.150	7.210	5.240	23.460
4. Tỷ trọng lợi nhuận (%)	26,9	4,9	10,3	4,9	30,7	22,3	100
5. Sản lượng TB mỗi chủ thể /năm (tấn)	6,1	29,8	160,2	195,4	68,8	4,6	
6. Lợi nhuận trên mỗi chủ thể (triệu đồng/năm)	38,4	34,0	387,7	224,7	496,1	24,1	
VC xoài cát Chu xuất khẩu							
1. Sản lượng (tấn)	137.768	50.031	120.057	-	56.174	-	
2. Giá bán (kg)	20.070	21.370	37.270	-	56.700	-	
3. Lợi nhuận (đ/kg)	6.800	1.140	6.670	-	17.780	-	32.390
4. Tỷ trọng lợi nhuận (%)	21,0	3,5	20,6	-	54,9	-	100
5. Sản lượng TB mỗi chủ thể /năm (tấn)	7,0	36,4	195,9	-	110,2	-	
6. Lợi nhuận trên mỗi chủ thể (triệu đồng/năm)	47,6	41,5	1.306,7	-	1.959,4	-	
VC xoài cát Chu nội địa và xuất khẩu							
1. Sản lượng (tấn)	257.677	90.960	230.879	50.505	91.218	120.077	
2. Giá bán (kg)	19.510	21.370	32.430	28.320	51.650	41.000	
3. Lợi nhuận (đ/kg)	6.570	1.140	4.760	1.150	13.720	5.240	32.580
4. Tỷ trọng lợi nhuận (%)	20,2	3,5	14,6	3,5	42,1	16,1	100
5. Sản lượng TB mỗi chủ thể /năm (tấn)	13,1	66,2	356,1	195,4	179	4,6	
6. Lợi nhuận trên mỗi chủ thể (triệu đồng/ năm)	86,0	75,5	1.695,0	224,7	2.455,9	24,1	

Nguồn: Tác giả tính toán từ số liệu khảo sát thực tế, 2023

Như vậy, Đồng bằng Sông Cửu Long có lợi thế về sản xuất xoài cát Chu. Khí hậu và thổ nhưỡng nơi đây đã tạo nên những loại chất lượng, và loại xoài cát Chu trở thành đặc sản của vùng. Nông dân trồng xoài ĐBSCL có nguồn lực đất đai lớn hơn mức trung bình chung của cả nước (0,87ha so với 0,66ha). Sản lượng xoài cát Chu đạt năng suất cao, trung bình khoảng 10 tấn/ha, một số nơi có thể đạt sản lượng lên tới 18-20 tấn/ha. Nhiều hộ nông dân chọn xoài là cây trồng tạo thu nhập chính trong cơ cấu thu nhập hộ. Xoài cát Chu vùng ĐBSCL ngoài tiêu thụ thị trường nội địa (67,5%), một tỷ lệ khá cao được xuất khẩu (32,5%). Tỷ lệ xuất khẩu xoài ĐBSCL cao hơn tỷ lệ xuất khẩu xoài cả nước và nhiều quốc gia trồng xoài khác như Philippines, Pakistan, Bangladesh...Ngoài xoài tươi, xoài chế biến (đông lạnh, sấy, cắt miếng, nước ép...) cũng được xuất khẩu. Tính đến cuối năm 2022 xoài ĐBSCL đã xuất khẩu đến hơn 40 quốc gia,

kim ngạch xuất khẩu đạt 180 triệu USD. Tổ chức liên kết tiêu thụ xoài ĐBSCL ngày càng được chú trọng. Tỉnh Đồng Tháp đã đưa xoài là một trong 5 ngành chủ lực được đưa vào đề án tái cơ cấu nông nghiệp. Có 8 HTX, 37 THT, 23 hội quán nông dân trồng xoài liên kết sản xuất và tiêu thụ xoài dài hạn 1.073 ha với 10 doanh nghiệp trong và ngoài tỉnh. Ngoài ra, Đồng Tháp tổ chức lễ hội xoài thường niên nhằm tạo cơ hội cho các nhà sản xuất, hội quán, doanh nghiệp trong và ngoài tỉnh trưng bày, quảng bá sản phẩm.

Bên cạnh những mặt đã đạt được, sản xuất và tiêu thụ xoài ĐBSCL có những khó khăn, hạn chế sau:

Sản xuất và tiêu thụ xoài ĐBSCL mang đặc trưng của chuỗi truyền thống, là chuỗi tạo ra GTGT thấp. Việc tổ chức sản xuất và tiêu thụ mới chỉ đáp ứng cho thị trường tiêu thụ nội địa, chưa đáp ứng được yêu cầu của thị trường quốc tế, đặc biệt là những thị trường khó tính. Các quyết định của các tác nhân

chuỗi không đồng bộ, công tác ATVSTP chưa được chú trọng rộng rãi, dẫn đến sản phẩm làm ra chưa gần với nhu cầu thị trường toàn cầu.

Công tác tổ chức sản xuất và tiêu thụ xoài ĐBSCL cho thị trường quốc tế chưa đáp ứng được yêu cầu, công tác quản trị chuỗi mờ nhạt, liên kết giữa các tác nhân yếu kém, thiếu đồng bộ, hành động thiếu nhất quán dẫn đến việc phát triển GVC xoài gặp nhiều khó khăn.

Sản xuất theo quy trình GAP là điều kiện tiên quyết để xoài ĐBSCL tham gia thị trường toàn cầu nhưng còn rất hạn chế. Phần lớn HTX và một bộ phận nông dân áp dụng sản xuất theo GAP nhưng đến nay phương pháp canh tác này có tỷ lệ chưa đến 10%. Sản xuất theo quy trình GAP còn hạn chế một mặt biểu hiện không có sự đảm bảo nào cho việc sản phẩm GAP chắc chắn sẽ được thu mua phục vụ cho xuất khẩu với giá cả cao đến mức mà người trồng xoài phải từ bỏ lối canh tác truyền thống.

Cơ sở hạ tầng mặc dù được cải thiện và nâng cấp nhưng vẫn chưa đáp ứng yêu cầu của một hệ thống hạ tầng hiệu quả...Hệ thống hạ tầng đường giao thông ở ĐBSCL nói riêng và cả nước nói chung còn hạn chế, đặc biệt là hạ tầng giao thông đường bộ. Chi phí vận chuyển, bảo quản vẫn còn cao, góp phần làm giảm năng lực cạnh tranh sản phẩm.

4. Kết luận và đề xuất kiến nghị

Chuỗi xoài cát Chu ĐBSCL được phân thành ba loại chuỗi: truyền thống, hiện đại và toàn cầu. Sự vận động của ba loại chuỗi hướng đến đối tượng tiêu dùng khác nhau và mang lại GTGT khác nhau trong đó chuỗi toàn cầu mang lại GTGT cao nhất. Cách thức tổ chức sản xuất và liên kết tác nhân của chuỗi toàn cầu khác với chuỗi truyền thống và chuỗi hiện đại. Kết quả phân tích chỉ ra rằng, chỉ có phát triển chuỗi xoài toàn cầu mới làm cho thu nhập của nông dân được nâng cao. Ở chuỗi truyền thống và chuỗi hiện đại, thu nhập của nông dân phụ thuộc vào biến động giá cả thị trường do đó thu nhập của nông dân luôn biến động rất cao và chưa có biện pháp khắc phục hiệu quả. Bên cạnh những mặt đã đạt được, sản xuất và tiêu thụ xoài ĐBSCL có những khó khăn, hạn chế như đã phân tích nêu trên. Trên cơ sở đó, bài viết đề xuất một số kiến nghị góp phần phát triển chuỗi giá trị xoài cát Chu ở vùng Đồng bằng Sông Cửu Long trong thời gian sắp tới như sau:

Chính phủ, Bộ NN&PTNT tiếp tục hoàn thiện và ban hành nhiều văn bản chính sách liên quan đến quy

hoạch vùng sản xuất cho ngành hàng cây ăn trái nói chung và xây xoài cát Chu nói riêng nhằm tạo điều kiện lợi để ngành sản xuất cây xoài cát Chu phát triển mạnh mẽ.

Chính phủ và các bộ ngành có biện pháp xử lý khi các bên tham gia liên kết vi phạm hợp đồng thì sẽ bị xử lý theo quy định của pháp luật hiện hành. Doanh nghiệp, hộ nông dân, tổ chức đại diện đã nhận hỗ trợ của Nhà nước nhưng vi phạm hợp đồng liên kết đã ký kết với đối tác mà không có lý do chính đáng sẽ bị thu hồi và không được xem xét hỗ trợ vào năm tiếp theo.

Chính phủ tiếp tục thực hiện chính sách hỗ trợ việc áp dụng quy trình thực hành sản xuất nông nghiệp tốt trong nông nghiệp, lâm nghiệp và thủy sản và thúc đẩy hợp tác, liên kết ngang và Chính sách phòng ngừa rủi ro chuỗi thông qua chính sách bảo hiểm nông nghiệp.

Chính phủ cần có chính sách khuyến khích phát triển chuỗi giá trị để thúc đẩy liên kết sản xuất gắn với chế biến và tiêu thụ nông sản theo chuỗi như khuyến khích tiêu thụ nông sản hàng hóa thông qua hợp đồng, chính sách khuyến khích phát triển hợp tác, liên kết sản xuất gắn với tiêu thụ nông sản, xây dựng cánh đồng lớn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Altenburg, T. (2007). Donor approaches to supporting pro-poor value chains. *Donor committee for enterprise development*, 12-32
- Bộ NN&PTNT. (2012). *Quyết định về việc phê duyệt Đề án phát triển ngành trồng trọt đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030*. (số 824/QĐ-BNN-TT ngày 16 tháng 04 năm 2012).
- Michael E. Porter. (2008a). *Lợi thế cạnh tranh*. TPHCM: Nhà Xuất bản Trẻ.
- Michael E. Porter. (2008b). *Lợi thế cạnh tranh quốc gia*. TP.HCM: Nhà xuất bản Trẻ - DT Books
- TTg Chính phủ. (2012b). *Quyết định về một số chính sách hỗ trợ việc áp dụng quy trình thực hành sản xuất nông nghiệp tốt trong nông nghiệp, lâm nghiệp và thủy sản*. (Số 01/2012/QĐ-TTg ngày 09 tháng 1 năm 2012).
- TTg Chính phủ. (2013a). *Quyết định phê duyệt đề án tái cơ cấu ngành nông nghiệp theo hướng nâng cao giá trị gia tăng và phát triển bền vững*. (Số: 899/QĐ-TTg ngày 10 tháng 6 năm 2013).
- TTg Chính phủ. (2013b). *Quyết định về chính sách khuyến khích phát triển hợp tác, liên kết sản xuất gắn với tiêu thụ nông sản, xây dựng cánh đồng lớn*. (QĐ số 62/2013/QĐ-TTg).
- Trương Hồng Võ Tuấn Kiệt, Dương Ngọc Thành. (2014). Phân tích chuỗi giá trị xoài cát Hòa Lộc tỉnh Đồng Tháp. *Tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ*, Phần D: Khoa học Chính trị, Kinh tế và Pháp luật: 35 (2014): 32-39