

## PHÂN TÍCH CHUỖI GIÁ TRỊ XOÀI CÁT CHU (*Mangifera indica*) TỈNH ĐỒNG THÁP

Trương Hồng Võ Tuấn Kiệt<sup>1</sup>, Dương Ngọc Thành<sup>1</sup>, Từ Thị Kim Trang<sup>1</sup> và Trần Hoàng Khoa<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Viện Nghiên cứu Phát triển Đồng bằng sông Cửu Long, Trường Đại học Cần Thơ

### Thông tin chung:

Ngày nhận: 25/07/2014

Ngày chấp nhận: 08/06/2015

### Title:

Value chain analysis of “Cat Chu” mango (*Mangifera Indica*) in the Dong Thap Province

### Từ khóa:

Chuỗi giá trị, giá trị gia tăng, xoài Cát Chu

### Keywords:

Added value, “Cat Chu” mango, value chain

### ABSTRACT

Mango area of Dong Thap - about 9,031 ha, of which 60% is Chu mango - is the largest in Mekong Delta. Experienced farmers have successfully applied off-season techniques to harvest mango crops whole year-round. However, the implementation of linkage in the production and consumption remains difficulties which are needed a systematic research. Integrated value chain approach (Kaplinsky & Morris, 2000; Recklies, 2001; GTZ Eschborn, 2007; M4P, 2007 and Vo Thi Thanh Loc, 2013) was used to analyze operations of the Chu mango value chain in Dong Thap. The result showed that mango farming is small-scaled individuals, except only one mango Cooperative. There is not mango processing factory in Dong Thap province. Export channel is about 75% of total fresh mango markets (mainly to the Chinese market). Shortening market channel and farmers linkage help reduce costs and increase profits for the chain actors.

### TÓM TẮT

Đồng Tháp là tỉnh có diện tích trồng xoài nhiều nhất ĐBSCL 9.031ha. Trong đó, diện tích trồng xoài Cát Chu chiếm 60%. Nông dân trồng xoài có nhiều kinh nghiệm sản xuất, ứng dụng thành công kỹ thuật xử lý ra hoa trái vụ vì thế mùa vụ thu hoạch xoài là quanh năm. Tuy nhiên, việc thực hiện liên kết trong sản xuất và tiêu thụ còn nhiều khó khăn vướng mắc. Do đó, một nghiên cứu mang tính hệ thống là rất cần thiết để tìm ra các vấn đề tồn tại từ sản xuất đến tiêu thụ. Trong nghiên cứu này sử dụng phương pháp tiếp cận của Kaplinsky & Morris (2000), Recklies (2001), Eschborn GTZ (2007), M4P (2007) và Võ Thị Thanh Lộc (2013) để phân tích sự vận hành của chuỗi giá trị xoài Cát Chu Đồng Tháp. Kết quả cho thấy qui mô sản xuất của nông dân nhỏ lẻ, toàn tỉnh Đồng Tháp chỉ có 1 HTX xoài, chưa có công ty chế biến xoài. Kênh thị trường xuất khẩu chiếm tỷ trọng lớn 75% tổng lượng xoài tiêu thụ (chủ yếu xuất khẩu xoài tươi sang thị trường Trung Quốc). Việc rút ngắn kênh thị trường và liên kết nông dân sản xuất giúp giảm được chi phí và gia tăng lợi nhuận cho các tác nhân tham gia.

## 1 GIỚI THIỆU

Bên cạnh các loại nông thủy sản chủ lực như cây lúa, cá tra và tôm càng xanh, ngành nông nghiệp Đồng Tháp còn có thể mạnh về cây ăn trái,

trong đó diện tích trồng xoài của Đồng Tháp nhiều nhất vùng Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) khoảng 9.031 ha (chiếm 38,3% tổng diện tích cây ăn trái toàn tỉnh), đặc biệt diện tích xoài Cát Chu

chiếm 60% tổng diện tích xoài Đồng Tháp (Cục thống kê Đồng Tháp, 2013). Xoài Cát Chu được xem là cây trồng thế mạnh của tỉnh vì phù hợp với điều kiện thổ nhưỡng, khí hậu, nguồn nước, vùng sản xuất tập trung, mùa vụ thu hoạch trái quanh năm, nông dân có nhiều năm kinh nghiệm và ứng dụng thành công kỹ thuật xử lý ra hoa trái vụ. Ngoài ra, tỉnh Đồng Tháp cũng đã có nhiều chính sách để khuyến khích và phát triển sản xuất xoài theo hướng bền vững (sản xuất theo tiêu chuẩn an toàn, VietGap và Global Gap) và nâng cao giá trị (xoài cát Chu Cao Lãnh được chứng nhận nhãn hiệu mã số: 178903, chứng nhận nhãn hiệu hợp tác xã (HTX) sản xuất và tiêu thụ xoài Cao Lãnh mã số: 178904, HTX xoài Mỹ Xương được cấp mã số vùng trồng xuất khẩu sang New Zealand). Đây được xem là tiền đề và cơ hội để xoài Đồng Tháp thâm nhập và tiếp cận thị trường xoài quốc tế, một thị trường luôn có sự tăng trưởng ổn định (UBND tỉnh Đồng Tháp, 2013).

Theo tổ chức lương nông (FAO) nhập khẩu xoài sẽ tăng 1,4% năm 2014 đạt 844.246 tấn. Những nước có nhu cầu lớn nhất thế giới đối với xoài là Mỹ và Liên minh Châu Âu (EU). Nhập khẩu xoài vào EU sẽ tăng 2,5%/năm, đạt 223.662 tấn năm 2014. Pháp, Hà Lan, Anh và Tây Ban Nha là những thị trường lớn tiếp theo. FAO dự báo trong năm 2014 sản lượng xoài sẽ đạt khoảng 28,8 triệu tấn, chiếm 35% sản lượng quả nhiệt đới toàn cầu. Có khoảng 69% tổng sản lượng sẽ đến từ Châu Á- Thái Bình Dương (Ấn Độ, Trung Quốc, Pakistan, Philippines và Thái Lan), 14% ở Mỹ Latinh và Caribe (Brazil và Mexico) và 9% ở châu Phi. Sản lượng xoài của các nước phát triển (Hoa Kỳ, Israel và Nam Phi) dự kiến đạt 158.000 tấn. FAO cũng dự báo năm 2014, Ấn Độ là nước sản xuất xoài lớn nhất thế giới, chiếm 40% tổng sản lượng (11,6 triệu tấn). Sản lượng của Mexico cũng sẽ tăng lên 1,9 triệu tấn (Vân Chi, 2013).

Qua dự báo của FAO cho thấy thị trường xoài là một thị trường tiềm năng có nhiều cơ hội nhưng sự cạnh tranh là rất gay gắt. Do đó, để thành công trên thị trường trong thời gian tới tỉnh Đồng Tháp cần có một chiến lược cụ thể từ sản xuất đến tiêu thụ theo hướng sản xuất qui mô lớn, sản xuất an toàn nhằm đảm bảo cung ứng cho thị trường những sản phẩm có đủ số lượng và chất lượng (bao gồm từ việc sản xuất, xử lý sau thu hoạch, bảo quản, vận chuyển và hậu cần). Chính chất lượng là yếu tố cấu thành nên giá bán và chính chất lượng sẽ quyết định sự lựa chọn của các nước nhập khẩu. Chính vì vậy, nghiên cứu ngành hàng xoài cát (cát Chu) tỉnh Đồng Tháp theo phương pháp tiếp cận chuỗi giá trị

là rất cần thiết để quản lý chất lượng sản phẩm một cách hệ thống và sản xuất theo những gì thị trường cần.

## 2 MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU

- Cơ cấu mùa vụ, chi phí sản xuất và giá bán xoài của tác nhân nông dân.
- Thực trạng kênh phân phối xoài cát Chu tỉnh Đồng Tháp.
- Phân tích kinh tế chuỗi giá trị xoài cát Chu tỉnh Đồng Tháp.

## 3 PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

### 3.1 Địa điểm nghiên cứu

Huyện Cao Lãnh và thành phố Cao Lãnh là hai địa điểm được chọn để khảo sát vì đây là hai địa phương có diện tích trồng xoài và sản lượng xoài cao nhất tỉnh Đồng Tháp. Năm 2012, thành phố Cao Lãnh và huyện Cao Lãnh có diện tích trồng xoài đạt 5.779 ha với sản lượng đạt 58.155 tấn chiếm lần lượt 64% diện tích gieo trồng và 69,2% sản lượng xoài toàn tỉnh.

### 3.2 Thu thập số liệu

Nghiên cứu này đã tiến hành theo hình thức phỏng vấn trực tiếp các đối tượng (các tác nhân tham gia chuỗi) bằng phiếu câu hỏi cấu trúc, bán cấu trúc và thảo luận nhóm có sự tham gia của nông dân (thảo luận PRA với 02 nhóm nông dân, mỗi nhóm 10 nông dân). Bên cạnh đó, nghiên cứu cũng đã tiến hành phỏng vấn chuyên sâu ban quản lý chợ đầu mối trái cây Mỹ Hiệp để biết được sản lượng xoài về chợ hàng năm và qui mô kinh doanh của các vựa trái cây tại chợ. Các số liệu tập trung khai thác thông tin về hoạt động mua, hoạt động bán, chi phí, giá bán, lợi nhuận của từng tác nhân. Đề tài đã điều tra 243 quan sát mẫu cho tất cả các tác nhân, cụ thể như sau:

**Bảng 1: Cơ cấu quan sát mẫu**

Tác nhân	Số quan sát mẫu
Đại lý vật tư nông nghiệp	10
Giống	2
Nông dân	192
HTX	1
Thương lái	12
Vựa đóng gói trong tỉnh	12
Vựa phân phối ngoài tỉnh	5
Bán lẻ	5
Vận chuyển	4
Quỹ tín dụng	2
Chợ đầu mối Mỹ Hiệp	1
<b>Tổng cộng</b>	<b>243</b>

### 3.3 Phương pháp phân tích

#### Phương pháp tiếp cận

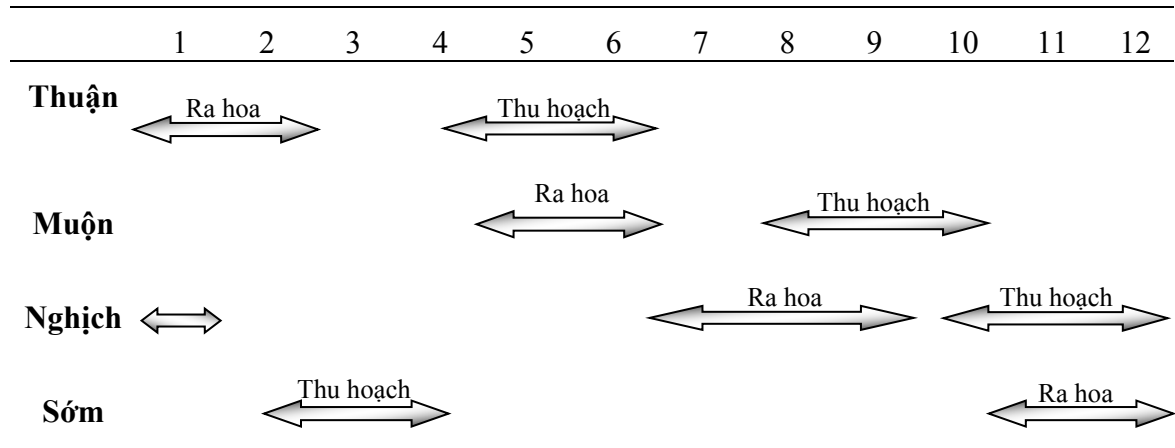
Đề tài đã sử dụng lý thuyết “chuỗi giá trị” của Kaplinsky & Morris (2000), “Kết nối chuỗi giá trị - ValueLinks” (2007) của Eschborn GTZ, “Thị trường cho người nghèo – công cụ phân tích chuỗi giá trị” M4P (2007) và phân tích chuỗi giá trị sản phẩm - ứng dụng trong lĩnh vực nông nghiệp của Võ Thị Thanh Lộc và Nguyễn Phú Sơn (2013).

*Phương pháp phân tích:* Nghiên cứu sử dụng các phương pháp phân tích như phân tích thống kê mô tả, phân tích lợi ích-chi phí, phương pháp so sánh.

## 4 KẾT QUẢ VÀ THẢO LUẬN

### 4.1 Lịch thời vụ xoài cát Chu

Kết quả chia sẻ của nông dân tham gia thảo luận nhóm (PRA) cho thấy, cây xoài cát Chu có năng suất rất cao khoảng 15 tấn/ha/năm, dễ trồng, thích hợp với vùng đất Đồng Tháp. Thời gian sinh trưởng và bắt đầu cho trái khoảng 3 năm sau khi trồng. Từ khi cây ra hoa đến khi thu hoạch khoảng 3,5 tháng. Với biện pháp xử lý ra hoa trái vụ, các vườn xoài tại Đồng Tháp cho thu hoạch trái quanh năm. Nếu căn cứ vào vụ mùa (ra hoa tự nhiên) thì có thể chia thành 4 thời vụ ra hoa chính trong năm như sau:



**Hình 1: Lịch thời vụ trong năm của xoài cát chu**

– Vụ Thuận: xoài bắt đầu ra hoa từ tháng 1 - 2, bắt đầu thu hoạch từ giữa tháng 4 đến hết tháng 6.

– Vụ Muộn: xoài bắt đầu ra hoa từ tháng 5 - 6 nhưng trước đó phải tiến hành bón thuốc gốc, cắt cành, sau đó phun thuốc xử lý, kích thích ra hoa. Thời gian bắt đầu cho thu hoạch giữa tháng 8 đến tháng 10.

– Vụ Nghịch: tiến hành bón thuốc gốc, cắt cành, xử lý-kích thích ra hoa. Xoài bắt đầu ra hoa từ tháng 7 - 9 (tùy thuộc vào thời điểm nông dân chọn xử lý) và cho thu hoạch từ cuối tháng 10 đến tháng 1 năm sau.

– Vụ Sớm: cũng làm các biện pháp kỹ thuật xử lý ra hoa trái vụ để kích thích cây ra hoa. Thời gian ra hoa vụ này là tháng 11 - 12 và thời gian thu hoạch trái từ giữa tháng 2 đến tháng 4.

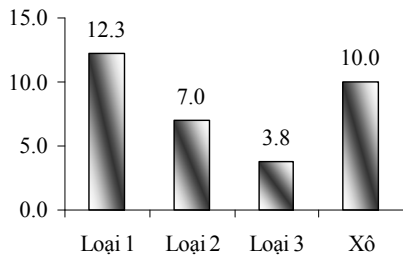
Mặc dù, có 4 đợt có thể xử lý ra hoa nhưng nông dân thường kích thích ra hoa khoảng 2 vụ/năm hoặc 3 vụ/năm để đảm bảo chất lượng trái và năng suất. Nếu liên tiếp xử lý kích thích ra hoa sẽ

làm cây suy kiệt, giảm khả năng chống chịu và cây dễ chết do bị tác động bởi thời tiết, sâu, bệnh hại. Với mùa vụ ra hoa liên tiếp trong năm nên vụ thu hoạch trái cũng gần như quanh năm.

Qua khảo sát cho thấy nông dân thường bán xoài theo 2 phương thức là xoài xô và phân loại (loại 1: > 330 g, loại 2: >250 g, loại 3: <250 g). Nông dân sẽ phân loại để bán khi tỷ lệ xoài loại 1 đạt trên 70%. Kết quả điều tra các tác nhân đã chia sẻ, khi tiến hành phân loại xoài xô thì tỷ lệ xoài loại 1 đạt khoảng 60%, 33% xoài loại 2 và 7% xoài loại 3. Sự chênh lệch giá bán giữa các vụ trong năm và giữa các loại xoài trong vụ là rất lớn. Giá bán xoài loại 1 của nông dân khoảng 12.300 đồng/kg gấp 1,75 lần xoài loại 2, gấp 3,2 lần xoài loại 3 và gấp 1,2 lần xoài xô.

Giá thành 1 kg xoài loại 1 được cấu thành bởi hai khoản chi phí chính là chi phí đầu vào và chi phí gia tăng. Trong cơ cấu chi phí đầu vào, chi phí sâu bệnh chiếm tỷ lệ cao nhất 30%, các nông dân cho biết việc phòng trừ sâu bệnh luôn là mối quan tâm hàng đầu vì nó ảnh hưởng trực tiếp đến chất

lượng và hình dáng ngoài của trái khi bán. Các loại sâu, bệnh thường gây hại trên xoài như: rầy bông xoài, rệp sáp, sâu đục trái, ruồi đục trái, bệnh đốm đen, bệnh thán thư, bệnh phấn trắng...



**Hình 2: Giá bán các loại xoài năm 2012**

Bên cạnh đó, thời tiết xấu cũng có ảnh hưởng rất lớn đến kỹ thuật xử lý ra hoa trái vụ trên cây xoài. Giai đoạn ra hoa là giai đoạn khá nhạy cảm

đối với cây xoài và chịu sự tác động rất lớn bởi thời tiết. Nếu gặp mưa nhiều làm vỡ hoặc rửa trôi hạt phấn, thời tiết khô nóng lại làm nướm nhụy bị khô, hạt phấn khó nảy mầm ảnh hưởng đến khả năng đậu trái. Đặc biệt khi thời tiết có sương nhiều, mưa đêm và những khi xuất hiện mưa trái mùa (sớm hoặc muộn) đều ảnh hưởng trực tiếp đến việc xử lý, kích thích ra hoa, đậu trái trên cây xoài. Do đó, khi gặp thời tiết bất lợi nông dân thường phải tốn nhiều chi phí cho phun thuốc xử lý - kích thích ra hoa nhiều lần và tốn nhiều công lao động cho việc rung cây và phun rửa sạch nước mưa trên cây xoài. Chính vì vậy, chi phí lao động cũng phát sinh thêm rất nhiều. Mưa nhiều không chỉ ảnh hưởng đến năng suất mà còn ảnh hưởng đến chất lượng trái xoài, giảm giá bán và chi phí tăng cao. Đó cũng là nguyên nhân dẫn đến chi phí sâu bệnh, chi phí xử lý - kích thích ra hoa và chi phí lao động luôn chiếm tỷ lệ cao (72,1%) trong tổng cơ cấu chi phí sản xuất xoài (Bảng 2).

**Bảng 2: Cơ cấu chi phí sản xuất xoài của nông dân**

STT	Khoản mục	đồng/kg	Tỷ trọng %
<b>1</b>	<b>Chi phí đầu vào</b>	<b>5.020</b>	
1.1	Chi phí phân	700	8,4
1.2	Chi phí thuốc sâu bệnh	2.490	30,0
1.3	Chi phí thuốc bón gốc	250	3,0
1.4	Chi phí thuốc xử lý - kích thích ra hoa	1.580	19,0
<b>2</b>	<b>Chi phí tăng thêm</b>	<b>3.290</b>	
2.1	Chi phí bao trái	290	3,5
2.2	Chi phí lao động (thuê, gia đình)	1.920	23,1
2.3	Chi phí khác (đắp mô, tưới, vận chuyển, lãi vay, dụng cụ)	1.080	13,0
<b>3</b>	<b>Tổng giá thành 1 kg xoài loại 1</b>	<b>8.310</b>	<b>100,0</b>

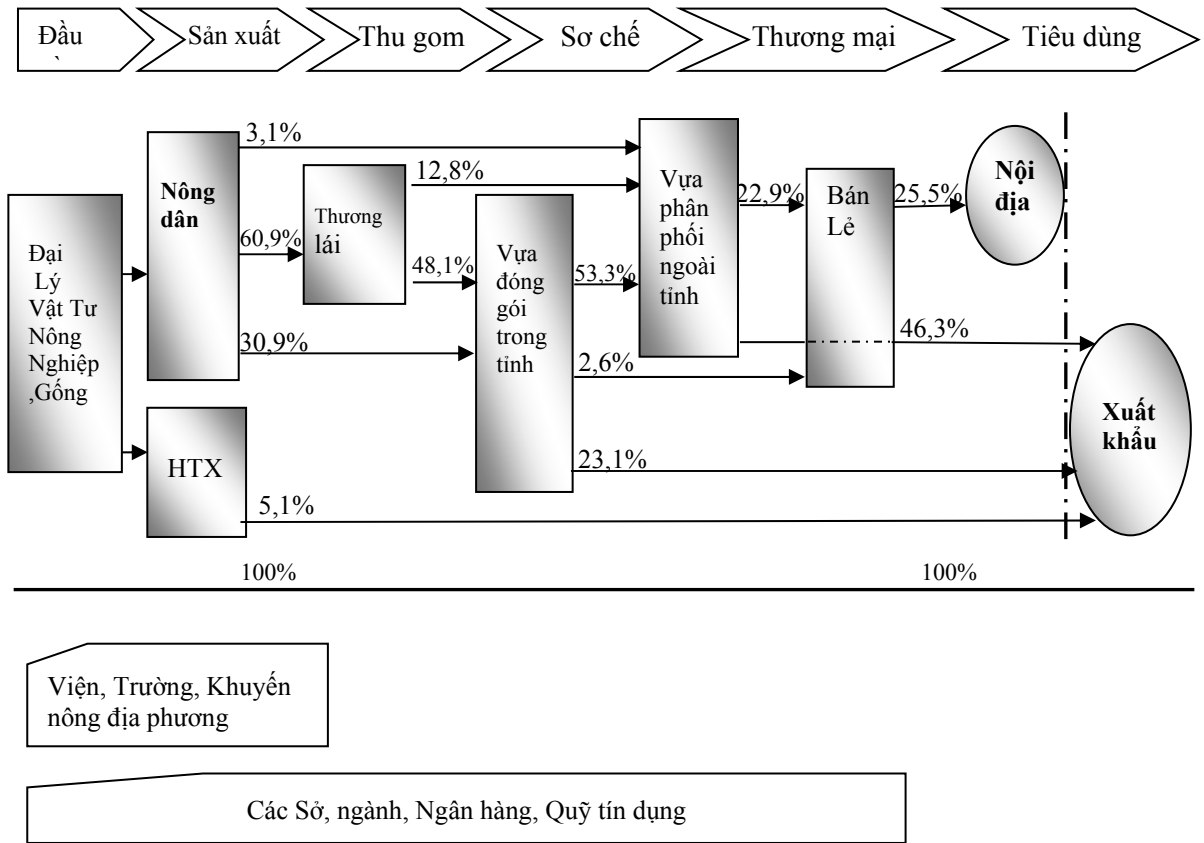
Ghi chú: Tỷ lệ qui đổi giá xoài xô, loại 2, loại 3 sang xoài loại 1 lần lượt là 1,23; 1,75 và 3,2. Mức qui đổi giá xoài loại 2, loại 3 sang xoài loại 1 dựa trên thông tin điều tra và cách tính giá bình quân gia quyền. Mức qui đổi giá xoài xô qua giá xoài loại 1 được tính trên tổng mức tỷ lệ thu hồi xoài xô sau khi được phân loại và giá bán: loại 1 bình quân đạt 60%, loại 2 bình quân 33% với giá 0.57 lần loại 1, loại 3 bình quân đạt 7% với giá bán 0.31 lần loại 1 ( $60\% + 33\% \times 0,57 + 7\% \times 0,31 = 81\%$ , tỷ lệ qui đổi  $1/0,81 = 1,23$ )

**4.2 Sơ đồ chuỗi giá trị xoài cát Chu tỉnh Đồng Tháp**

**Các chức năng tham gia chuỗi**

- Nguồn đầu vào: bao gồm nhà cung cấp giống, phân bón, thuốc bảo vệ thực vật, ...
- Sản xuất: nông dân trồng xoài, thành viên HTX.

- Thu gom: có hai tác nhân chính là thương lái và chủ vựa trong tỉnh.
- Sơ chế: có hai tác nhân chính là vựa đóng gói trong tỉnh và vựa phân phối ngoài tỉnh.
- Thương mại: bao gồm cả vựa đóng gói trong tỉnh và vựa phân phối ngoài tỉnh. Tuy nhiên, vựa phân phối ngoài tỉnh thực hiện chức năng thương mại là chủ yếu.



**Hình 3: Sơ đồ chuỗi giá trị xoài cát Chu Đồng Tháp**

**Kênh thị trường sản phẩm xoài cát Chu tại tỉnh Đồng Tháp**

Qua sơ đồ chuỗi giá trị xoài cát Chu Đồng Tháp xác định được các kênh chính sau:

Kênh 1: Nông dân → thương lái → vựa đóng gói → vựa phân phối → xuất khẩu

Kênh 2: Nông dân → vựa đóng gói trong tỉnh → xuất khẩu

Kênh 3: HTX → xuất khẩu

Kênh 4: Nông dân → thương lái → vựa đóng gói → vựa phân phối → bán lẻ → nội địa

Kênh 5: Nông dân → vựa đóng gói trong tỉnh → bán lẻ → nội địa

Kênh 6: Nông dân → vựa phân phối ngoài tỉnh → bán lẻ → nội địa

**4.3 Phân tích giá trị gia tăng các tác nhân trong kênh phân phối**

Từ sơ đồ chuỗi giá trị xoài cát Chu cho thấy, kênh xuất khẩu là kênh quan trọng vì chiếm 74,5% lượng xoài cát Chu toàn chuỗi và thị trường tiêu

thụ chủ yếu của xoài cát Chu là Trung Quốc, các chủ vựa xuất khẩu xoài cát Chu sang Trung Quốc thông qua cửa khẩu Lạng Sơn hoặc thông qua trung gian giới thiệu và một sản lượng ít được xuất sang Hàn Quốc, ...

**Bảng 3: Giá trị gia tăng chuỗi giá trị xoài cát Chu theo kênh xuất khẩu**

*ĐVT: đồng/kg*

Khoản mục	Nông dân	Thương lái	Vựa đóng gói trong tỉnh	Vựa phân phối ngoài tỉnh	Tổng
<b>Kênh 1: Nông dân - Thương lái - Vựa trong tỉnh - Vựa ngoài tỉnh - Xuất khẩu</b>					
Giá bán	12.300	14.500	18.500	25.000	
Giá trị gia tăng	7.280	2.200	4.000	6.500	19.980
Chi phí đầu vào	5.020	12.300	14.500	18.500	
Chi phí tăng thêm	3.290	960	2.910	4.970	12.130
Giá trị gia tăng thuần	3.990	1.240	1.090	1.530	7.850
Lợi nhuận/chí phí (lần)	0,48	0,09	0,06	0,07	
<b>Kênh 2: Nông dân - Vựa đóng gói trong tỉnh - Xuất khẩu</b>					
Giá bán	13.200		2.5000		
Giá trị gia tăng	8.180		11.800		19.980
Chi phí đầu vào	5.020		13.200		
Chi phí tăng thêm	3.560		5.750		9.310
Giá trị gia tăng thuần	4.620		6.050		10.670
Lợi nhuận/chí phí (lần)	0,54		0,32		
<b>Kênh 3: Hợp tác xã - Xuất khẩu</b>					
Giá bán	25.000				
Giá trị gia tăng	11.500				11.500
Chi phí đầu vào	13.500				
Chi phí tăng thêm	4.760				4.760
Giá trị gia tăng thuần	6.740				6.740
Lợi nhuận/chí phí (lần)	0,37				

*Nguồn, Kết quả điều tra 2013*

Từ kết quả phân tích Bảng 3 cho thấy, tổng giá trị gia tăng được tạo ra trong kênh 1, kênh 2 như nhau 19.980 đồng/kg. Khi kênh thị trường càng được rút ngắn thì tổng chi phí tăng thêm càng giảm và giá trị gia tăng thuần (lợi nhuận/kg) càng tăng. Nếu so sánh kênh 1 và kênh 2 (bỏ qua hai tác nhân là thương lái và vựa phân phối) thì tổng chi phí tăng thêm kênh 2 giảm khoảng 13% và tổng lợi nhuận kênh 2 tăng thêm khoảng 15%. Qua kết quả phân tích cũng chỉ ra rằng, khi rút ngắn kênh thị trường thì lợi nhuận được phân phối theo nguyên tắc tác nhân liền kề trước và tác nhân liền kề sau được hưởng lợi. Riêng kênh 3 chỉ có tác nhân hợp tác xã thì đối tượng hưởng lợi chính là xã viên và các nông dân bán xoài cho hợp tác xã, mặc dù tạo ra tổng giá trị gia tăng và tổng lợi nhuận không cao bằng các kênh khác nhưng tổng chi phí tăng thêm của kênh 3 là thấp nhất và xem xét theo từng tác nhân thì hợp tác xã trong kênh 3 có lợi

nhuận/kg đạt cao nhất (6.740 đ/kg) so với các tác nhân trong các kênh khác. Đặc biệt nông dân trong kênh 3 bán xoài với giá cao nhất 13.500đ/kg trong khi nông dân kênh 2 bán được 12.300 đ/kg và kênh 1 nông dân chỉ bán được 12.300 đ/kg.

Bên cạnh đẩy mạnh xuất khẩu thì tiềm năng phát triển thị trường nội địa cũng rất lớn vì rất nhiều vùng miền trong cả nước ưa chuộng xoài cát Chu. Lượng xoài tiêu thụ nội địa chiếm khoảng 25,5% chủ yếu thông qua các chợ đầu mối và phân phối lại cho các tiểu thương, bán lẻ. Các chợ đầu mối tiêu thụ chủ yếu xoài cát Chu như sau: chợ Thủ Đức thành phố Hồ Chí Minh, chợ Đà Lạt, chợ Huế, chợ Long Biên Hà Nội,... trong đó Hà Nội là thị trường tiêu thụ xoài cát Chu mạnh nhất so với các thị trường nội địa khác. Sau đây là giá trị gia tăng của các tác nhân tham gia kênh tiêu thụ nội địa (Bảng 4).

**Bảng 4: Giá trị gia tăng chuỗi giá trị xoài cát Chu theo kênh nội địa**

*ĐVT: đồng/kg*

Khoản mục	Nông dân	Thương lái	Vựa đóng gói trong tỉnh	Vựa phân phối ngoài tỉnh	Bán lẻ	Tổng
<b>Kênh 4: Nông dân - Thương lái - Vựa trong tỉnh - Vựa ngoài tỉnh - Bán lẻ - Nội địa</b>						
Giá bán	12.300	14.500	18.500	24.000	31.000	
Giá trị gia tăng	7.280	2.200	4.000	5.500	7.000	25.980
Chi phí đầu vào	5.020	12.300	14.500	18.500	24.000	
Chi phí tăng thêm	3.290	960	2.910	4.470	790	12.420
Giá trị gia tăng thuần	3.990	1.240	1.090	1.030	6.210	13.560
Lợi nhuận/chi phí (lần)	0,48	0,09	0,06	0,04	0,25	
<b>Kênh 5: Nông dân - Vựa đóng gói trong tỉnh - Bán lẻ - Nội địa</b>						
Giá bán	13.200		24.000		31.000	
Giá trị gia tăng	8.180		10.800		7.000	25.980
Chi phí đầu vào	5.020		13.200		24.000	
Chi phí tăng thêm	3.560		4.980		790	9.330
Giá trị gia tăng thuần	4.620		5.820		6.210	16.650
Lợi nhuận/chi phí (lần)	0,54		0,32		0,25	
<b>Kênh 6: Nông dân - Vựa phân phối ngoài tỉnh - Bán lẻ - Nội địa</b>						
Giá bán	14.000			24.000	31.000	
Giá trị gia tăng	8.980			10.000	7.000	25.980
Chi phí đầu vào	5.020			14.000	24.000	
Chi phí tăng thêm	4.090			4.980	790	9.860
Giá trị gia tăng thuần	4.890			5.020	6.210	16.120
Lợi nhuận/chi phí (lần)	0,54			0,26	0,25	

Nguồn, Kết quả điều tra 2013

Qua kết quả phân tích Bảng 4 cũng chỉ ra rằng hai kênh có số lượng tác nhân bằng nhau nhưng tạo ra giá trị khác nhau. Cụ thể khi so sánh kênh 5 (nông dân, vựa đóng gói trong tỉnh, bán lẻ) và kênh 6 (nông dân, vựa phân phối ngoài tỉnh, bán lẻ) cho thấy kênh 5 có tổng chi phí tăng thêm giảm 2,7% và tổng giá trị gia tăng thuần tăng 1,6% so với kênh 6. Kết quả so sánh kênh 5 và kênh 6 góp phần khẳng định khi hai kênh thị trường có độ dài kênh bằng nhau, thì kênh có các tác nhân tiếp cận tốt vùng nguyên liệu sẽ tạo ra tổng lợi nhuận toàn kênh nhiều hơn. Tóm lại, khi kênh thị trường được rút ngắn như kênh 5 và kênh 6 thì cả hai tác nhân nông dân và tác nhân chủ vựa đều gia tăng được lợi

nhuận và việc rút ngắn kênh thị trường giúp mang lại hiệu quả hơn về tổng chi phí, tổng giá trị gia tăng và tổng lợi nhuận cho toàn kênh.

#### 4.4 Phân tích kinh tế chuỗi xoài cát Chu tỉnh Đồng Tháp

Kết quả trao đổi với các chuyên gia trong lĩnh vực nông nghiệp tỉnh Đồng Tháp, đặc biệt là sản xuất xoài đã cho biết năm 2012 tổng lượng xoài toàn tỉnh 82.992 tấn, trong đó sản lượng xoài cát chu 60.894 tấn, qui đổi sang xoài cát Chu loại 1 là khoảng 49.324 tấn. Kết quả phân tích tổng thể kinh tế chuỗi như sau:

**Bảng 5: Tổng hợp kinh tế chuỗi**

Khoản mục	Nông dân HTX	Thương lái	Vựa đóng gói trong tỉnh	Vựa phân phối ngoài tỉnh	Bán lẻ	Tổng
<b>Chuỗi giá trị xoài cát Chu xuất khẩu</b>						
1. Sản lượng (tấn)	36.746	23.725	37.684	22.837		
2. Giá bán (kg)	12.300	14.500	18.500	25.000		
3. Lợi nhuận (đ/kg)	3.990	1.240	1.090	1.530		
4. Tổng lợi nhuận (tỉ đồng)	146,62	29,42	41,08	34,94		252,06
5. Tổng thu nhập (tỉ đồng)	451,98	344,01	697,15	570,93		2.064,07
6. Sản lượng TB mỗi chủ thể/năm (tấn)	8,29	103,27	1.114,00	2.269,00		
7. Lợi nhuận trên mỗi chủ thể (triệu đồng)	33,08	128,05	1.214,26	3.471,57		
<b>Chuỗi giá trị xoài cát Chu nội địa</b>						
1. Sản lượng (tấn)	12.578	6.313	1.282	11.295	12.578	
2. Giá bán (kg)	12.300	14.500	18.500	24.000	31.000	
3. Lợi nhuận (đ/kg)	3.990	1.240	1.090	1.030	6.210	
4. Tổng lợi nhuận (tỉ đồng)	50,18	7,83	1,40	11,63	78,11	149,15
5. Tổng thu nhập (tỉ đồng)	154,71	91,55	23,72	271,09	389,91	930,98
6. Sản lượng TB mỗi chủ thể/năm (tấn)	8,29	103,27	1.114,00	2.269,00	2,53	
7. Lợi nhuận trên mỗi chủ thể (triệu đồng)	33,08	128,05	1.214,26	2.337,07	15,71	
<b>Chuỗi giá trị xoài Cát Chu nội địa và xuất khẩu</b>						
1. Sản lượng (tấn)	49.324	30.038	38.966	34.083	12.578	
2. Giá bán (kg)	12.300	14.500	18.500	24.500	31.000	
3. Lợi nhuận (đ/kg)	3.990	1.240	1.090	1.280	6.210	
4. Tổng lợi nhuận (tỉ đồng)	196,80	37,25	42,47	43,63	78,11	398,26
5. Tổng thu nhập (tỉ đồng)	606,69	435,56	720,87	835,03	389,91	2.988,06
6. % Tổng lợi nhuận	49,42	9,35	10,66	10,95	19,61	100,00
7. % Tổng thu nhập	20,30	14,58	24,13	27,95	13,05	100,00

Nguồn: Kết quả điều tra 2013

Qua kết quả phân tích kinh tế chuỗi Bảng 5 cho thấy kênh xuất khẩu tạo tổng giá trị sản lượng (tổng thu nhập) cao gấp 2,2 lần kênh nội địa. Khi phân tích cho toàn chuỗi (cả kênh xuất khẩu và nội địa) thì tổng giá trị sản lượng của ngành hàng cát Chu mang lại khá lớn là khoảng 3.000 tỷ đồng/năm và tổng lợi nhuận đạt khoảng 400 tỷ đồng/năm. Điều quan trọng khi nghiên cứu chuỗi giá trị là không chỉ quan tâm đến giá trị tạo ra lớn mà còn là sự tái phân phối lợi nhuận sao cho sự vận hành chuỗi được thông suốt, hài hòa lợi ích và vận hành chuỗi bền vững.

Kết quả phân tích chuỗi giá trị trong Bảng 5 cho thấy, tác nhân nông dân và tác nhân bán lẻ có lợi nhuận/kg đạt cao nhất và tổng lợi nhuận cũng đạt cao nhất. Nông dân đạt tổng lợi nhuận toàn chuỗi khoảng 197 tỷ đồng/năm và bán lẻ đạt tổng lợi nhuận khoảng 78 tỷ đồng. Tuy nhiên, lợi nhuận trên mỗi chủ thể của tác nhân nông dân và bán lẻ cả hai kênh xuất khẩu và nội địa đều đạt thấp nhất, nông dân đạt lợi nhuận bình quân 33 triệu đồng/năm, bán lẻ khoảng 16 triệu đồng/năm. Tác

nhân bán lẻ tuy có lợi nhuận thấp hơn nông dân nhưng tác nhân bán lẻ rất đa dạng nguồn thu. Vì hầu hết các tác nhân bán lẻ đều kinh doanh nhiều mặt hàng trái cây khác nhau nên nguồn lợi nhuận thực tế cao hơn rất nhiều, khác với tác nhân bán lẻ, nông dân chỉ có nguồn thu chính là từ hoạt động bán xoài. Rủi ro thu nhập cao, khả năng tiếp cận thông tin thị trường và xử lý thông tin thị trường còn nhiều hạn chế, qui mô sản xuất nhỏ (8,29 tấn/năm). Đây chính là những nguyên nhân làm cho nông dân trở thành mắt xích yếu nhất và dễ bị tổn thương nhất trong sự vận hành hệ thống toàn chuỗi.

### 5 KẾT LUẬN

- Nông dân ứng dụng tốt qui trình xử lý ra hoa trái vụ nên mùa vụ thu hoạch trái quanh năm.
- Trong cơ cấu chi phí sản xuất của nông dân thì chi phí thuốc sâu bệnh, xử lý-kích thích ra hoa chiếm cao nhất.
- Xoài cát Chu của Đồng Tháp được phân phối tại các chợ đầu mối lớn trong cả nước. Thị trường xuất khẩu là thị trường quan trọng chiếm tỷ



trọng lớn khoảng 75%, chủ yếu xuất tiêu ngạch sang Trung Quốc, một ít được xuất sang Hàn Quốc và các quốc gia khác.

– Sự rút ngắn kênh thị trường mạng lại hiệu quả cao hơn cho sự vận hành kênh thị trường (tiết kiệm chi phí, gia tăng lợi nhuận). Tác nhân được hưởng lợi khi rút ngắn kênh thị trường là tác nhân liền kề trước và liền kề sau (lợi ích liên kết dọc).

– Nông dân là mắt xích yếu nhất và dễ tổn thương nhất trong sự vận hành hệ thống của toàn chuỗi. Tuy nhiên, xã viên và nông dân bán xoài cho hợp tác xã có chi phí tăng thêm thấp và bán được giá cao nhất, gia tăng được lợi nhuận (lợi ích liên kết ngang).

### TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Cục Thống kê Đồng Tháp, 2013. Niên giám thống kê các tỉnh Đồng Tháp 2012. Tp.Hồ Chí Minh: NXB Thống kê.
2. GTZ Eschborn, 2007. Phương pháp luận để thúc đẩy chuỗi giá trị. Cẩm nang ValueLinks.
3. Kaplinsky, R., and M. Morris, 2001. A Handbook for Value Chain Research, The Institute of Development Studies, University of Sussex. Brighton, United Kingdom.
4. M4P, 2008. Marking value chains work better for the poor: A toolbook for practitioners of value chain analysis. A publication financed by the UK department for international development (DFID).
5. UBND tỉnh Đồng Tháp, 2013. Báo cáo hội nghị liên kết sản xuất và tiêu thụ nông sản, thủy sản của UBND tỉnh Đồng Tháp.
6. Vân Chi, 2013. Điều gì quyết định giá của các loại trái cây nhiệt đới. Truy cập ngày 15/11/2013, từ website:<http://www.marketingnongnghiep.com/2013/04/ieu-gi-quyet-inh-gia-cua-cac-loai-trai.html>.
7. Võ Thị Thanh Lộc và Nguyễn Phú Sơn, 2013. Giáo trình phân tích chuỗi giá trị sản phẩm (ứng dụng trong lĩnh vực nông nghiệp). Thành phố Cần Thơ: Nhà xuất bản Đại học Cần Thơ.