

PHÂN TÍCH CHUỖI GIÁ TRỊ XOÀI CÁT HÒA LỘC (*MANGIFERA INDICA* L.) TỈNH ĐỒNG THÁP

Trương Hồng Võ Tuấn Kiệt¹ và Dương Ngọc Thành¹

¹ 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: 31/12/2014

Title:

Value chain analysis of “Hoa Loc” mango (*Mangifera indica* L.) in the Dong Thap Province

Từ khóa:

chuỗi giá trị, giá trị gia tăng, xoài Hòa Lộc Đồng Tháp

Keywords:

Value chain, added value and “Hoa Loc” mango in Dong Thap

ABSTRACT

Mango area of the Dong Thap province - the largest in the Mekong Delta - is about 9,031ha in the year of 2013. Hoa Loc mango area is about 30% of total mango area in Dong Thap province. Farmers have had many years of experience of mango cultivation. They have successfully applied techniques to handle off-season flowers so mango crops have harvested whole year-round. However, linkages in production and consumption indicated many difficulties. Therefore, a systematic research has needed to find out the problems from production to consumption. Also, integrated value chain approach method from Kaplinsky & Morris (2000), Recklies (2001), GTZ Eschborn (2007), M4P (2007) and Vo Thi Thanh Loc (2013) was used in this research to analyze operations of the Hoa Loc mango value chain in Dong Thap. The result showed that farmers’ land area is small and there is a mango Cooperative but not any mango processing factory in Dong Thap province. Domestic market channel is about 88% of total volume consumption (mainly Ho Chi Minh City market). Shortening market channel and making farmer linkages help reduce costs and increase profit for the value chain actors.

TÓM TẮT

Đồng Tháp là tỉnh có diện tích trồng xoài nhiều nhất ĐBSCL với 9.031ha năm 2013. Trong đó, diện tích trồng xoài cát Hòa Lộc chiếm 30% trong tổng diện tích trồng xoài của tỉnh Đồng Tháp. 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 Hòa Lộc Đồng Tháp. Kết quả cho thấy qui mô sản xuất của nông dân nhỏ lẻ, toàn tỉnh Đồng Tháp chỉ có 1 hợp tác xã (HTX) xoài, chưa có công ty chế biến xoài. Kênh thị trường nội địa chiếm tỷ trọng lớn 88% tổng lượng xoài tiêu thụ (chủ yếu là thị trường thành phố Hồ Chí Minh). 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

Đồng Tháp là một trong những tỉnh có diện tích trồng xoài lớn nhất Đồng bằng sông Cửu Long

(ĐBSCL). Xoài là loại cây ăn trái được canh tác từ rất lâu đời, trong đó đặc biệt là xoài Cát Hòa Lộc là một trong hai giống xoài rất nổi tiếng và được

trồng phổ biến nhất tại Đồng Tháp. Đây là loại cây ăn trái đặc sản, có giá trị kinh tế cao được thị trường trong và ngoài nước rất ưa chuộng. Trong thời gian qua, 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 (cấp chứng nhận nhãn hiệu hợp tác xã (HTX) sản xuất và tiêu thụ xoài Cao Lãnh mã số: 178904, hợp tác xã xoài Mỹ Xương được cấp mã số vùng trồng xuất khẩu sang New Zealand). (UBND tỉnh Đồng Tháp, 2013)

Qua đây cho thấy tỉnh Đồng Tháp đã rất nỗ lực trong việc liên kết sản xuất và tiêu thụ các nông sản thế mạnh của tỉnh. Tuy nhiên, sự liên kết sản xuất và tiêu thụ phát sinh nhiều vấn đề lớn. Các cơ sở chủ yếu có qui mô nhỏ và vừa thường xuyên gặp khó khăn về vốn, nhân lực còn thiếu, khả năng tiếp cận thị trường và đáp ứng các tiêu chuẩn cao trong tiêu thụ còn rất hạn chế. Bên cạnh đó, quy mô sản xuất của nông dân còn nhỏ lẻ và nhận thức về vệ sinh an toàn thực phẩm chưa tốt. Mặc dù có định hướng quy hoạch phát triển sản xuất nhưng vẫn chưa liên kết được nông dân cùng liên kết sản xuất. Hơn nữa, khâu phát triển thị trường tiêu thụ còn nhiều thiếu sót. Cụ thể, thiếu nhà máy chế biến, quy trình công nghệ chế biến phục vụ xuất khẩu. Chính vì vậy, nghiên cứu ngành hàng xoài cát Hòa Lộc 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 (từ đầu vào sản xuất đến đầu ra tiêu dùng).

2 PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

2.1 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.

2.2 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 và 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 125 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
Cung cấp giống	2
Nông dân	114
Hợp tác xã	1
Thương lái	7
Vựa đóng gói trong tỉnh	7
Vựa phân phối ngoài tỉnh	3
Người bán lẻ	7
Vận chuyển	4
Quỹ tín dụng	2
Tổng cộng	125

2.3 Phương pháp phân tích

2.3.1 Phương pháp tiếp cận

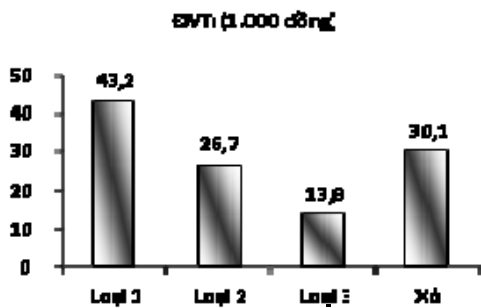
Đề tài đã sử dụng lý thuyết “chuỗi giá trị” của Kaplinsky & Morris (2000), “Kết nối chuỗi giá trị - ValueLinks” (2007) của Eschborn GTZ, “Thị trường cho người nghèo – công cụ phân tích chuỗi giá trị” M4P (2007) và phân tích chuỗi giá trị sản phẩm - ứng dụng trong lĩnh vực nông nghiệp của Võ Thị Thanh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

2.3.2 Phương pháp phân tích

Nghiên cứu sử dụng phương pháp và công cụ phân tích: phân tích thống kê mô tả, phân tích chi phí- lợi nhuận, phương pháp so sánh.

3 KẾT QUẢ THẢO LUẬN

Qua khảo sát cho thấy nông dân bán xoài theo 2 phương thức là bán xoài xô và bán theo phân loại xoài theo trọng lượng trái-gr/trái (loại 1:>450gr, loại 2:>350gr, loại 3:<350gr). Nông dân sẽ phân loại khi tỷ lệ xoài loại 1 đạt trên 80%. 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 72%, 25% xoài loại 2 và 3% 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 năm 2012 của nông dân trung bình khoảng 43.200 đồng/kg gấp 1,62 lần xoài loại 2, gấp 3,13 lần xoài loại 3 và gấp 1,43 lần xoài xô.



Hình 1: Giá bán xoài Hòa Lộc Đồng Tháp năm 2012 - 2013

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

STT	Khoản mục	đồng/kg	Tỷ trọng (%)
1	Chi phí đầu vào	12.340	62,0
1.1	Chi phí phân	1.820	9,1
1.2	Chi phí thuốc sâu, bệnh	6.210	31,2
1.3	Chi phí thuốc bón gốc	550	2,8
1.4	Chi phí thuốc xử lý - kích thích ra hoa	3.760	18,9
2	Chi phí tăng thêm	7.570	38,0
2.1	Chi phí bao trái	1.100	5,6
2.2	Chi phí lao động (thuê, gia đình)	4.310	21,6
2.3	Chi phí khác (đắp mô, tưới, vận chuyển, lãi vay, dụng cụ)	2.160	10,8
3	Tổng giá thành 1 kg xoài loại 1	19.910	100,0

Ghi chú: Tỷ lệ qui đổi giá xoài xô, loại 2, loại 3 sang xoài loại 1 lần lượt là 1,43; 1,62 và 3,13. 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 72%, loại 2 bình quân 25% với giá 0.62 lần loại 1, loại 3 bình quân đạt 3% với giá bán 0,32 lần loại 1 ($60\%+25\% \times 0,62+3\% \times 0,32=86,4\%$, tỷ lệ qui đổi $1/0,864=1,15$)

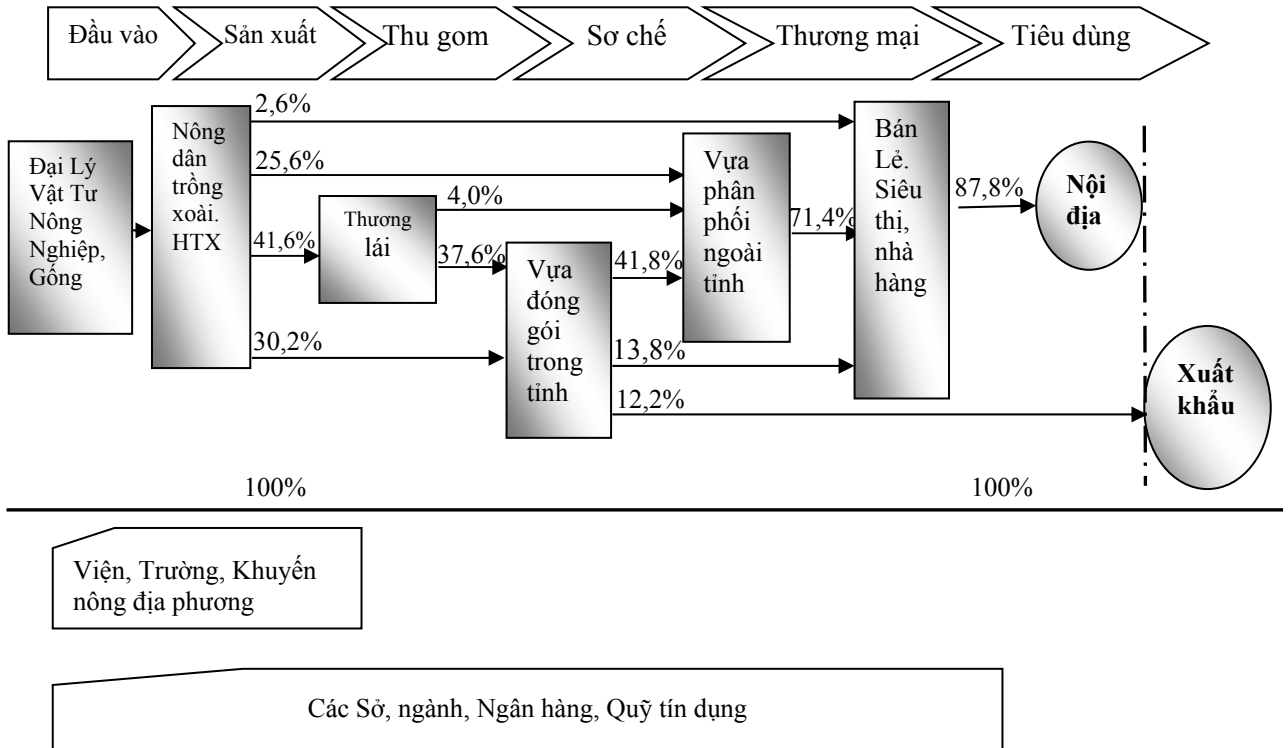
Trong canh tác xoài, ngoài yếu tố kỹ thuật, kinh nghiệm của nông dân thì yếu thời tiết luôn là vấn đề quan tâm hàng đầu đối với nông dân trồng xoài. Bên cạnh đó, thời tiết xấu cũng có ảnh hưởng rất lớn đến kỹ thuật xử lý ra hoa và đậu trái. Do đó, khi gặp thời tiết bất lợi nông dân thường phải tốn nhiều chi phí cho phun thuốc xử lý - kích thích ra hoa nhiều lần (chiếm 19% cơ cấu chi phí sản xuất) và tốn nhiều công lao động cho việc rung cây và phun rửa sạch nước mưa trên cây xoài. Vì thế, chi phí lao động cũng tăng lên và luôn chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu chi phí sản xuất khoảng 22%. Thời tiết bất lợi không chỉ ảnh hưởng đến khả năng đậu trái 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 trong tổng cơ cấu chi phí sản xuất xoài.

Trong cơ cấu chi phí sản xuất xoài Hòa Lộc thì chi phí thuốc sâu, bệnh chiếm cao nhất 31,2%. Xoài cát Hòa Lộc là giống xoài tổn chi phí phòng trừ sâu bệnh cao hơn so với các giống xoài khác. Với đặc tính trái vỏ mỏng, có hương thơm khi chín,... nên trở thành đối tượng tấn công của nhiều loài côn trùng, dịch hại. Mặt khác, xoài cát Hòa Lộc là giống xoài đặc sản có giá trị kinh tế cao. Do đó, các nông dân trồng xoài luôn thường xuyên theo dõi và chủ động phòng trừ sâu bệnh để đảm bảo năng suất, chất lượng trái góp phần ổn định nguồn thu nhập.

3.1 Sơ đồ chuỗi giá trị xoài Cát Hòa Lộc 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 2: Sơ đồ chuỗi giá trị xoài cát Hòa Lộc Đồng Tháp

Kênh thị trường sản phẩm xoài Hòa Lộc 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 → vừa đóng gói trong tỉnh → xuất khẩu

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

Kênh 3: Nông dân → thương lái → vừa đóng gói → vừa phân phối → bán lẻ → nội địa

Kênh 4: Nông dân → thương lái → vừa phân phối ngoài tỉnh → bán lẻ → nội địa

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

Kênh 6: Nông dân → bán lẻ → nội địa

Kênh 7: HTX → vừa phân phối ngoài tỉnh → bán lẻ → nội địa

3.2 Phân tích kinh tế chuỗi

Qua sơ đồ chuỗi giá trị xoài cát Hòa Lộc Đồng Tháp cho thấy, kênh xuất khẩu là kênh có tổng giá trị gia tăng cao nhưng chiếm tỷ lệ khiêm tốn chỉ khoảng 12%. Thị trường tiêu thụ chính của xoài cát Hòa Lộc Đồng Tháp là thị trường nội địa, đặc biệt là thành phố Hồ Chí Minh. Hàng năm lượng xoài cát Hòa Lộc chủ yếu xuất khẩu sang Trung Quốc qua cửa khẩu Lạng Sơn. Tuy nhiên, thị trường Trung Quốc tiêu thụ xoài cát Hòa Lộc không nhiều bằng xoài cát Chu và các loại xoài khác vì giá của xoài Hòa Lộc rất cao, khó bảo quản, vỏ mỏng nhanh chín,... Sản lượng xoài cát Hòa Lộc xuất khẩu sang các thị trường Châu Âu, Mỹ, Nhật, Hàn Quốc là rất ít và không duy trì được sản lượng ổn định.

Bảng 3: Giá trị gia tăng chuỗi giá trị xoài Cát Hòa Lộc theo kênh xuất khẩu

ĐVT: đồng/kg

Khoản mục	Nông dân	Thương lái	Vừa đóng gói trong tỉnh	Tổng
Kênh 1: Nông dân - Thương lái - Vừa trong tỉnh - Xuất khẩu				
Giá bán	43.200	48.000	65.000	
Giá trị gia tăng	30.860	4.800	17.000	52.660
Chi phí đầu vào	12.340	43.200	48.000	
Chi phí tăng thêm	7.570	960	5.740	14.270
Giá trị gia tăng thuần	23.290	3.840	11.260	38.390
Lợi nhuận/chí phí (lần)	1,17	0,09	0,21	
Kênh 2: Nông dân - Vừa đóng gói trong tỉnh - Xuất khẩu				
Giá bán	44.600		65.000	
Giá trị gia tăng	32.260		20.400	52.660
Chi phí đầu vào	12.340		44.600	
Chi phí tăng thêm	8.130		5.740	13.870
Giá trị gia tăng thuần	24.130		14.660	38.790
Lợi nhuận/chí phí (lần)	1,18		0,29	

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 và kênh 2 là như nhau 52.660 đồng/kg. Khi kênh thị trường càng được rút ngắn thì chi phí tăng thêm càng giảm và giá trị gia tăng thuần (lợi nhuận/kg) càng tăng. So sánh kênh 1 và kênh 2 (bỏ qua tác nhân thương lái vừa phân phối ngoài tỉnh) thì tổng chi phí tăng thêm trong kênh xuất khẩu giảm được 400 đồng/kg và lợi nhuận tăng thêm 400 đồng/kg. 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. Tuy nhiên, tác nhân liền kề sau, tiếp cận thị trường tốt hơn thì lợi nhuận tăng nhiều hơn. Cụ thể, trong kênh xuất khẩu khi rút ngắn kênh thì lợi nhuận của tác nhân nông dân chỉ tăng thêm 840 đồng/kg, trong khi đó tác nhân vừa đóng gói trong tỉnh thực hiện hoạt động thương mại có lợi nhuận tăng thêm 3.400 đồng/kg. Tuy xoài cát Hòa Lộc là loại trái cây đặc sản thơm, ngon nhưng số lượng xuất khẩu chưa nhiều. Hiện tại, thị trường nội địa vẫn là thị trường chủ lực của xoài cát Hòa Lộc với đối tượng khách hàng có thu nhập trung bình, cao. Giá bán xoài cát Hòa Lộc luôn cao hơn gấp nhiều lần so với các loại xoài khác và luôn nằm trong nhóm trái cây có giá bán cao nhất trên thị trường. Do đó, thị trường và khách hàng của xoài cát Hòa Lộc mang tính phân khúc cao. Xoài cát Hòa Lộc được tiêu thụ mạnh nhất tại các chợ đầu mối lớn, siêu thị và nhà hàng tại thành phố Hồ Chí Minh.

Kết quả phân tích Bảng 4 cho thấy khi phân

tích các kênh thị trường nội địa thì kết quả đạt được tương tự như phân tích các kênh thị trường xuất khẩu. Khi kênh thị trường càng ngắn thì tổng chi phí tăng thêm của kênh càng giảm và tổng lợi nhuận của kênh càng tăng và giá trị gia tăng thuần (lợi nhuận) được tái phân phối theo nguyên tắc tác nhân liền kề trước và liền kề sau được tăng thêm lợi nhuận.

Tuy nhiên, 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, vừa đóng gói trong tỉnh, bán lẻ) và kênh 7 (HTX, vừa phân phối ngoài tỉnh, bán lẻ) cho thấy chi phí tăng thêm của kênh 7 giảm 290 đồng/kg và lợi nhuận tăng 290 đồng/kg. Đặc biệt, các nông dân và xã viên HTX có lợi nhuận đạt cao nhất trong tất cả các kênh 25.720 đồng/kg. Mặc dù trong kênh 6 nông dân bán được giá cao nhất nhưng lợi nhuận đạt thấp hơn kênh 7 vì nông dân phải tốn thêm chi phí cho môi giới (cò xoài) 10% doanh thu mỗi lần bán. Nông dân hoàn toàn không biết được khách hàng mà chỉ thông qua trung gian là môi giới, hoàn toàn lệ thuộc và môi giới về thông tin thị trường, hình thức thanh toán,... Tóm lại, khi kênh thị trường được rút ngắn thì cả hai tác nhân nông dân và tác nhân chủ vừa 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. Đồng thời khi liên kết ngang được tăng cường thì giúp cho nông dân giảm được chi phí và tăng thêm lợi nhuận.

Bảng 4: Giá trị gia tăng chuỗi giá trị xoài Cát Hòa Lộc theo kênh nội địa

ĐVT: đồng/kg

Khoản mục	Nông dân	Thương lái	Vừa đóng gói trong tỉnh	Vừa phân phối ngoài tỉnh	Bán lẻ	Tổng
Giá bán	43.200	47.200	52.100	57.200	66.400	
Giá trị gia tăng	30.860	4.000	4.900	5.100	9.200	54.060
Chi phí đầu vào	12.340	43.200	47.200	52.100	57.200	
Chi phí tăng thêm	7.570	960	2.360	1.880	790	13.560
Giá trị gia tăng thuần	23.290	3.040	2.540	3.220	8.410	40.500
Lợi nhuận/chí phí (lần)	1,17	0,07	0,05	0,06	0,15	
Kênh 4: Nông dân - Thương lái - Vừa phân phối ngoài tỉnh - Bán lẻ - Nội địa						
Giá bán	43.200	49.600		57.200	66.400	
Giá trị gia tăng	30.860	6.400		7.600	9.200	54.060
Chi phí đầu vào	12.340	43.200		49.600	57.200	
Chi phí tăng thêm	7.570	1.970		2.870	790	13.200
Giá trị gia tăng thuần	23.290	4.430		4.730	8.410	40.860
Lợi nhuận/chí phí (lần)	1,17	0,10		0,09	0,15	
Kênh 5: Nông dân - Vừa đóng gói trong tỉnh - Bán lẻ - Nội địa						
Giá bán	45.750		57.200		66.400	
Giá trị gia tăng	33.410		11.450		9.200	54.060
Chi phí đầu vào	12.340		45.750		57.200	
Chi phí tăng thêm	8.930		2.900		790	12.620
Giá trị gia tăng thuần	24.480		8.550		8.410	41.440
Lợi nhuận/chí phí (lần)	1,15		0,18		0,15	
Kênh 6: Nông dân - Bán lẻ - Nội địa						
Giá bán	50.000				66.400	
Giá trị gia tăng	37.660				16.400	54.060
Chi phí đầu vào	12.340				50.000	
Chi phí tăng thêm	12.750				790	13.540
Giá trị gia tăng thuần	24.910				15.610	40.520
Lợi nhuận/chí phí (lần)	0,99				0,31	
Kênh 7: HTX - Vừa phân phối ngoài tỉnh - Bán lẻ - Nội địa						
Giá bán	48.500			57.200	66.400	
Giá trị gia tăng	36.160			8.700	9.200	54.060
Chi phí đầu vào	12.340			48.500	57.200	
Chi phí tăng thêm	10.440			1.100	790	12.330
Giá trị gia tăng thuần	25.720			7.600	8.410	41.730
Lợi nhuận/chí phí (lần)	1,13			0,15	0,15	

Nguồn, Kết quả điều tra 2013

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

Hòa Lộc ước khoảng 12.599 tấn, qui đổi sang xoài cát Hòa Lộc loại 1 là khoảng 10.835 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 trong tỉnh	Vựa ngoài tỉnh	Bán lẻ	Tổng
Chuỗi giá trị xoài Cát Hòa Lộc xuất khẩu						
1. Sản lượng (tấn)	1.322	1.322	1.322			
2. Giá bán (kg)	43.200	48.000	65.000			
3. Lợi nhuận (đ/kg)	23.290	3.840	11.260			
4. Tổng lợi nhuận (tỉ đồng)	30,79	5,08	14,89			50,76
5. Tổng thu nhập (tỉ đồng)	57,11	63,45	85,92			206,48
6. Sản lượng trung bình mỗi chủ thể/năm (tấn)	2,54	59,87	465,40			
7. Lợi nhuận trên mỗi chủ thể (triệu đồng)	59,16	229,90	5.240,40			
Chuỗi giá trị xoài Cát Hòa Lộc nội địa						
1. Sản lượng (tấn)	9.513	3.186	7.108	7.736	9.513	
2. Giá bán (kg)	43.200	47.200	52.100	57.200	66.400	
3. Lợi nhuận (đ/kg)	23.290	3.040	2.540	3.220	8.410	
4. Tổng lợi nhuận (tỉ đồng)	221,56	9,68	18,05	24,91	80,00	354,20
5. Tổng thu nhập (tỉ đồng)	410,97	150,36	370,32	442,52	631,68	2.005,85
6. Sản lượng trung bình mỗi chủ thể/năm (tấn)	2,54	59,87	465,40	417,00	5,30	
7. Lợi nhuận trên mỗi chủ thể (triệu đồng)	59.157	182.005	1.182.116	1.342.740	44.573	
Chuỗi giá trị xoài Cát Hòa Lộc nội địa và xuất khẩu						
1. Sản lượng (tấn)	10.835	4.507	8.430	7.736	9.513	
2. Giá bán (kg)	43.200	50.000	54.123	65.000	75.000	
3. Lợi nhuận (đ/kg)	23.290	5.840	3.907	7.120	9.210	
4. Tổng lợi nhuận (tỉ đồng)	252,35	14,76	32,94	24,91	80,00	404,96
5. Tổng thu nhập (tỉ đồng)	468,07	213,81	456,24	442,52	631,68	2.212,32
6. % Tổng lợi nhuận	62,3	3,6	8,1	6,2	19,8	100,0
7. % Tổng thu nhập	21,2	9,7	20,6	20,0	28,6	100,0

Nguồn: Kết quả điều tra 2013

Qua kết quả phân tích kinh tế chuỗi Bảng 5 cho thấy kênh nội địa tạo tổng giá trị sản lượng (tổng thu nhập) cao gấp 10 lần kênh xuất khẩu. Khi phân tích cho toàn chuỗi (cả kênh xuất khẩu và nội địa) thì tổng giá trị sản lượng của ngành hàng xoài cát Hòa Lộc mang lại khá lớn là khoảng 2.212 tỷ đồng/năm và tổng lợi nhuận đạt khoảng 405 tỷ đồng/năm. Điều quan trọng khi nghiên cứu chuỗi giá trị là không chỉ quan tâm đến tổng giá trị sản phẩm 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 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 252 tỷ đồng/năm và bán lẻ đạt tổng lợi nhuận khoảng 80 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 59 triệu đồng/năm, bán lẻ khoảng 44 triệu đồng/năm.

4 KẾT LUẬN

- Xoài cát Hòa Lộc là loại cây trồng đòi hỏi kỹ thuật canh tác cao, chịu ảnh hưởng nhiều của thời tiết.

- Xoài cát Hòa Lộc là loại trái cây đặc có giá trị kinh tế cao. Tuy nhiên, thị trường tiêu thụ còn hạn chế, chủ yếu tiêu thụ trong nước, thị trường xuất khẩu hầu như không đáng kể và chủ yếu xuất sang thị trường Trung Quốc.

- 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 ít liền 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.
6. 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). Nhà xuất bản Đại học Cần Thơ.