

## PHÂN TÍCH LỢI ÍCH TÀI CHÍNH CỦA CHUỖI GIÁ TRỊ BƯỞI DA XANH TỈNH BẾN TRE

Ngày nhận bài: 10/02/2014

*Hoàng Văn Việt<sup>1</sup>*

Ngày nhận lại: 25/02/2014

Ngày duyệt đăng: 10/03/2014

### TÓM TẮT

*Nghiên cứu thực hiện tại tỉnh Bến Tre và thị trường tiêu thụ bưởi Da xanh tại Thành phố Hồ Chí Minh, với mục tiêu phân tích hiện trạng hoạt động của chuỗi giá trị và đánh giá, so sánh hiệu quả kinh doanh bưởi Da xanh, từ đó đề xuất các chính sách nhằm phát triển ngành bưởi Da xanh Bến Tre một cách bền vững và gia tăng thu nhập của các tác nhân, đặc biệt là người nông dân. Nghiên cứu sử dụng lý thuyết liên kết chuỗi giá trị của GTZ, kết hợp khung phân tích chuỗi giá trị vì người nghèo của M4P và khung phân tích tài chính chuỗi giá trị của FAO để phân tích mối quan hệ giữa các tác nhân, phân tích chi phí và lợi nhuận, giá trị gia tăng và đóng góp của chuỗi giá trị. Kết quả phân tích cho thấy chuỗi giá trị bưởi Da xanh Bến Tre mang lại hiệu quả kinh tế xã hội cao và thu nhập cho các tác nhân tốt, đặc biệt là người nông dân, và phân bổ lợi nhuận giữa các tác nhân công bằng và hợp lý. Nghiên cứu chỉ ra bưởi Da xanh có giá trị kinh tế cao nhưng khó khăn nhất hiện nay là vấn đề sâu bệnh và giống chất lượng không cao.*

**Từ khóa:** Chuỗi giá trị, bưởi Da xanh, Bến Tre.

### ABSTRACT

*The research of Da xanh pomelo value chain in Ben Tre province and Ho Chi Minh city pomelo market analyzes the present situation of the Da xanh pomelo in Ben Tre and identify, compare its business results in order to suggest policies to develop the value chain sustainably and improve the income of the actors, especially for farmers' income. This paper employs the theory of value chain linking of GTZ with analytical framework of M4P and FAO to identify the links between actors in the value chain, cost and profit analysis, added value and economic contribution of the value chain. The result indicates that the value chain produces slightly good incomes for the actors, especially for the farmers, and the profit distribution is fair and reasonable. The survey shows that the value chain contributes considerably to Ben Tre economy and society but the most serious problem of Ben Tre Da xanh pomelo is the insect matter which has not had a really effective solution and the shortage of high quality Da xanh pomelo seed.*

**Keywords:** Value chain, Da xanh pomelo, Ben Tre.

---

<sup>1</sup> ThS, Trường Đại học Kinh tế Tp.HCM.

## 1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Bến Tre là một tỉnh có thế mạnh về nông nghiệp, đặc biệt là cây ăn trái trong vùng Đồng bằng sông Cửu Long với điều kiện tự nhiên, đặc biệt là thổ nhưỡng rất thuận lợi. Những ngành kinh tế chủ lực của tỉnh bao gồm thủy sản, cây ăn trái, lúa, dừa và chế biến nông nghiệp; ngoài ra ngành chăn nuôi cũng đang phát triển tốt. Tỉnh Bến Tre đang có những chính sách nhằm phát triển kinh tế dựa trên những lợi thế của mình là nông nghiệp và thông qua đa dạng hóa các sản phẩm chế biến từ nông nghiệp; đồng thời tạo ra nhiều việc làm cho người nông dân, hỗ trợ phát triển các chuỗi giá trị sản phẩm nông nghiệp (Trần Tiến Khai và cộng sự 2011).

Trong số các loại cây ăn trái của tỉnh, bưởi Da xanh đang nổi bật lên với giá trị kinh tế cao, được thị trường yêu thích. Tỉnh Bến Tre đang rất quan tâm phát triển cây trồng này với nhiều chương trình hỗ trợ, đặc biệt là dự án 4000 ha bưởi Da xanh. Bưởi Da xanh là một trong 12 sản phẩm cây ăn trái chủ lực của Nam Bộ theo quy hoạch của Bộ Nông nghiệp & Phát triển nông thôn (Thu Nga, 2013), được trồng chủ yếu các tỉnh miền Tây Nam Bộ, trong đó Bến Tre có diện tích canh tác bưởi Da xanh lớn nhất nước. Giá bưởi Da xanh trong những năm gần đây tăng cao, với năng suất khoảng 11 tấn/ha mang lại thu nhập rất tốt cho người nông dân và các tác nhân khác trong chuỗi; đồng thời có đóng góp không nhỏ vào kinh tế xã hội tỉnh Bến Tre, điều này đã thúc đẩy nhiều người nông dân chuyển đổi các loại cây trồng khác sang bưởi Da xanh. Tuy nhiên, tới nay chưa có nghiên cứu nào đánh giá cụ thể đóng góp và hoạt động của ngành này. Vì vậy, nghiên cứu chuỗi giá trị bưởi Da xanh hướng tới mục tiêu là thấy được cấu trúc của chuỗi giá trị bưởi Da xanh Bến Tre, và sự vận hành của chuỗi hiện nay cùng với những mối quan hệ kinh tế, thương mại giữa các tác nhân trong chuỗi;

đồng thời so sánh và đánh giá hiệu quả kinh tế mà chuỗi mang lại cho các tác nhân cũng như đóng góp vào kinh tế của tỉnh.

## 2. CƠ SỞ LÝ THUYẾT VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

### 2.1. Cơ sở lý thuyết

Chuỗi giá trị nói chung đề cập tới quá trình vận động của hàng hóa và dịch vụ đến người tiêu dùng cuối cùng với các công cụ và khung phân tích khác nhau, trong nghiên cứu này tác giả sử dụng ba phương pháp phân tích của GTZ, M4P và FAO. *Phân tích của GTZ* tập trung vào phương pháp luận thúc đẩy chuỗi giá trị bao gồm 12 module, được chia theo từng chu kỳ của mỗi dự án. Trong đó module 2 đi vào phân tích chuỗi giá trị và module 3 xây dựng một chiến lược nâng cấp chuỗi giá trị. Cụ thể, tác giả áp dụng module 2 để thể hiện các thành phần, tác nhân, hàng hóa, quan hệ... trong chuỗi giá trị. Module 3 có năm hoạt động, trong đó nghiên cứu này chỉ sử dụng hoạt động hai là phân tích các thuận lợi và khó khăn của chuỗi; và hoạt động bốn là xác định các chủ thể tham gia vào việc thực hiện chiến lược nâng cấp. *Mô hình của M4P* thiên về phân tích chi phí - lợi nhuận và phân chia thu nhập giữa các tác nhân trong chuỗi. Mô hình này có 8 công cụ với các bước cụ thể khác nhau, trong đó tác giả sử dụng công cụ (2) Lập sơ đồ chuỗi giá trị, công cụ (3) Phân tích chi phí và lợi nhuận, công cụ (5) Phân tích thu nhập trong chuỗi, công cụ (6) Phân tích việc làm trong chuỗi và công cụ (8) Phân tích liên kết trong chuỗi giá trị. Tác giả sử dụng khung phân tích chuỗi ngành hàng của FAO theo 2 cách sau: (1) Đây là công cụ phân tích tài chính hoàn chỉnh với các thành phần khác nhau dọc theo chuỗi giá trị. (2) Là một khung phân tích cho phép theo dõi có hệ thống phần lớn các thông tin cần thiết để phân tích kinh tế, vì vậy cần mở rộng phân tích tài chính. Khái niệm quan trọng nhất trong phân tích chuỗi giá trị là giá trị gia tăng (ký

hiệu VA). Tác giả sử dụng khung phân tích của FAO để tính các chỉ số như giá trị gia tăng (VA), chi phí trung gian (IC), doanh thu (Y), lợi nhuận gộp (GP) và lợi nhuận ròng (NP) theo giá thị trường; đó là những chỉ số quan trọng để phân tích và đánh giá hoạt động, hiệu quả, công bằng và đóng góp của chuỗi giá trị.

## 2.2. Phương pháp nghiên cứu

Nghiên cứu phân tích chuỗi giá trị bưởi Da xanh Bến Tre kết hợp sử dụng các phương pháp định tính và định lượng khác nhau. Trong đó phương pháp định tính được sử dụng cho phương pháp chọn mẫu có mục đích, thu thập các số liệu mở, phân tích các tài liệu thứ cấp, so sánh với số liệu điều tra và báo cáo khác, phỏng vấn chuyên gia và quan sát hiện tượng, phân tích SWOT, tổng hợp ý nghĩa và giải thích các kết quả nghiên cứu. Về phương pháp định lượng, nghiên cứu sử dụng các công cụ điều tra thống kê, phân tích chi phí – lợi nhuận, phân tích giá trị gia tăng cho từng tác nhân và toàn bộ chuỗi giá trị. Về dữ liệu, nghiên cứu này sử dụng cả dữ liệu thứ cấp và dữ liệu sơ cấp. Dữ liệu thứ cấp được thu thập từ nhiều nguồn khác nhau như Cục thống kê Bến Tre, các Sở ban ngành, Trung tâm khuyến nông khuyến ngư. Dữ liệu sơ cấp từ điều tra và phỏng vấn các chuyên gia. Việc chọn mẫu được thực hiện theo phương pháp phi xác suất do tổng thể mẫu nông hộ tại Bến Tre là không thể xác định và khó lập danh sách; thứ hai là để phỏng vấn và thu thập thông tin cần phải dựa vào mối quan hệ, giới thiệu; thứ ba là để nghiên cứu được hiệu quả kinh tế của chuỗi cần phải khảo sát các tác nhân có sự liên kết với nhau về hoạt động và kinh tế; thứ tư mục tiêu nghiên cứu là nhằm tìm hiểu bản chất của chuỗi giá trị và các quan hệ nội tại giữa các nhóm tác nhân tham gia, mà không nhằm vào việc tìm ra những chỉ báo kinh tế - kỹ thuật mang tính đại diện một cách chắc chắn cho toàn bộ ngành bưởi Da xanh Bến Tre. Do mục tiêu

nghiên cứu và giới hạn nguồn lực, cỡ mẫu bao gồm 30 nông dân ở Mỹ Cày Bắc và Châu Thành; 10 thương lái và 5 vựa thu gom sơ chế ở Mỹ Cày Bắc (là tổng thể). Các đối tượng khảo sát ở thị trường Thành phố Hồ Chí Minh là 5 tác nhân bán sỉ và 10 bán lẻ. Khảo sát chuyên gia được thực hiện tại Sở ban ngành, Trung tâm, Hiệp hội, cán bộ xã huyện và Doanh nghiệp. Khảo sát được thực hiện năm 2013 và số liệu tính toán theo năm 2012. Ngoài ra, để so sánh hiệu quả tài chính của các chuỗi giá trị khác nhau, tác giả tham khảo kết quả phân tích của một số nghiên cứu chuỗi giá trị khác, tuy nhiên sự so sánh này mang tính tương đối vì các kết quả nghiên cứu khác nhau có thời gian và phương pháp nghiên cứu khác nhau.

## 3. KẾT QUẢ VÀ THẢO LUẬN

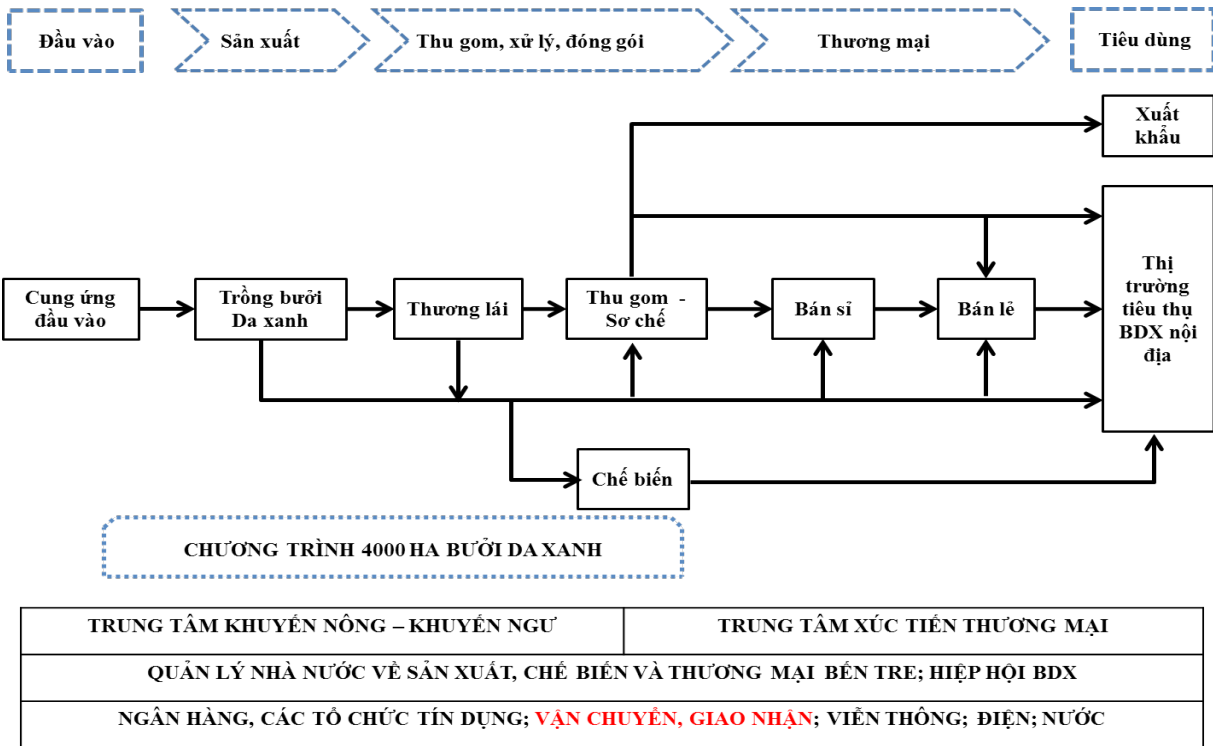
### 3.1. Sơ đồ tổng quan chuỗi giá trị

Chuỗi giá trị bưởi Da xanh Bến Tre hoạt động dựa vào sự gắn kết và tương tác giữa các tác nhân, bao gồm các tác nhân trực tiếp tham gia sản xuất kinh doanh và các tác nhân đóng vai trò cung cấp hàng hóa và vai trò hỗ trợ khác. Sơ đồ chuỗi giá trị bưởi Da xanh Bến Tre bắt đầu từ các nhà cung ứng vật tư, máy móc. Kế tiếp là tác nhân trồng bưởi Da xanh, họ đóng vai trò quan trọng nhất trong chuỗi giá trị, là tác nhân cơ bản tạo ra giá trị gia tăng và giá trị sản phẩm. Nông dân bán bưởi cho tác nhân kế tiếp là thương lái, tác nhân này hoạt động lâu đời và rộng khắp. Các thương lái bán lại cho các vựa trái cây lớn trong tỉnh, tác nhân này ngoài vai trò thu gom lớn còn có thêm công đoạn sơ chế. Kế tiếp là các vựa bán sỉ ở thành phố và cuối cùng là tác nhân bán lẻ trái cây tại thị trường tiêu thụ cuối cùng. Ngoài ra, chuỗi có những kênh mua bán phụ khác. Nông dân bán hàng trực tiếp cho các vựa thu gom sơ chế, cửa hàng bán lẻ, đồng thời thương lái bán trực tiếp cho các vựa bán sỉ và các cửa hàng bán lẻ. Tác nhân xuất khẩu bưởi Da xanh chủ yếu là các vựa thu

gom sơ chế lớn trong tỉnh và một số công ty thương mại. Các tác nhân cung cấp hàng hóa dịch vụ bao gồm các tổ chức tín dụng, giao nhận vận tải, và tác nhân hỗ trợ như các Sở ban ngành, Trung tâm khuyến nông khuyến ngư, Hiệp hội bưởi Da xanh, Viện cây ăn trái miền Nam. Đặc biệt, gần

đây là dự án 4000ha bưởi Da xanh mang lại nhiều tác động tích cực tới sự phát triển của ngành bưởi Da xanh Bến Tre. Dòng sản phẩm chính của bưởi Da xanh là trái cây tươi ăn trực tiếp và các phụ phẩm của bưởi dùng để chế biến như vỏ, cùi nhưng chưa được khai thác và được sử dụng nhiều.

Hình 1. Sơ đồ chuỗi giá trị bưởi Da xanh Bến Tre



3.2. Phân tích tác nhân trực tiếp của chuỗi giá trị

3.2.1. Nông dân trồng bưởi Da xanh

Đây là tác nhân đầu tiên trong chuỗi giá trị bưởi Da xanh, nông dân mua đầu vào là vật tư nông nghiệp, giống và các công cụ khác từ các đại lý và thuê lao động tại địa phương để tiến hành sản xuất bưởi Da xanh, lao động thuê ngoài chủ yếu là những công việc nặng nhọc như làm mương, vét bùn, đào hố và làm cỏ; những công việc khác như chăm sóc, phun thuốc, bón phân thì lao động nhà có thể tự làm; công thu hoạch thường là do thương lái tự làm. Đầu ra tiêu thụ bưởi Da xanh của nông dân chủ yếu là các thương lái và vừa

thu gom sơ chế, một phần nhỏ bán trực tiếp cho các cửa hàng bán lẻ trên thành phố. Diện tích đất trồng bưởi Da xanh ở Bến Tre trung bình là 0,31ha/hộ hay tương đương với 0,11ha/lao động. Với năng suất trung bình là 11.500 kg/ha, trong đó năng suất cao nhất lên tới 25.556 kg và hộ có năng suất thấp nhất là 1.778 kg/ha, có sự chênh lệch rất lớn về năng suất giữa các hộ gia đình khác nhau, nguyên nhân là do mức độ thâm canh khác nhau, mật độ cây trồng khác nhau và đặc biệt là tuổi vườn và chế độ chăm sóc khác nhau giữa các hộ. Theo mức giá năm 2012 thì doanh thu trung bình của bưởi Da xanh đạt khoảng 318 triệu đồng/ha/năm. Sau khi trừ các loại chi phí và chi phí khấu hao máy móc, khấu



hao giai đoạn cơ bản thì lợi nhuận trung bình của nông dân đạt khoảng 214 triệu đồng/ha/năm. Nếu cộng thêm giá trị lao động gia đình thì thu nhập trung bình của nông dân trồng bưởi là khoảng 276 triệu đồng/ha/năm. Chi phí chính trong trồng bưởi Da xanh là lao động chiếm tới 74% bao gồm cả lao động nhà và lao động thuê ngoài (chủ yếu là lao động thời vụ), phân bón và khấu hao giai đoạn cơ bản chiếm khá cao khoảng 8,6% và 8,8%. Nếu tính trên 1 tấn bưởi Da xanh thì doanh thu của nông dân là 27,7 triệu đồng; chi phí trung gian là 1,2 triệu đồng giá trị gia tăng mà nông dân tạo ra trong 1 tấn bưởi Da xanh lên tới 26,5 triệu đồng. Sau khi trừ chi phí lao động, chi phí khấu hao, các loại thuế phí thì lợi nhuận ròng của nông dân đạt 18,7 triệu đồng/tấn.

### 3.2.2. Thương lái

Thương lái là tác nhân trực tiếp thu mua bưởi Da xanh từ người nông dân và chủ yếu bán lại cho các chợ thu gom sơ chế trong tỉnh. Đây là tác nhân trung gian lâu đời và phù hợp với điều kiện phân tán và nhỏ lẻ của nông nghiệp Việt Nam, đóng vai trò kết nối giữa nông dân và doanh nghiệp, chợ thu gom sơ chế lớn hoặc những tác nhân bán sỉ, bán lẻ tại thị trường tiêu thụ. Thương lái là những người nắm rõ những hoạt động sản xuất bưởi của nông dân như quy mô vườn, đặc điểm cây bưởi, thời điểm thu hoạch, điều kiện kinh tế và có mối quan hệ khá thân thiết và tin cậy lâu năm. Thương lái thường hoạt động trong một vùng nhất định, tự làm việc và có thuê thêm lao động thời vụ bên ngoài. Chi phí chủ yếu của thương lái là mua bưởi, còn các chi phí khác như lao động, vận chuyển, nhiên liệu và khấu hao không nhiều.

### 3.2.3. Thu gom sơ chế

Các cơ sở thu gom sơ chế bưởi Da xanh là tác nhân kế tiếp trong chuỗi giá trị bưởi Da xanh Bến Tre. Đầu vào của tác

nhân này là bưởi thu mua từ thương lái và trực tiếp từ nông dân, trong đó từ thương lái chiếm chủ yếu. Đầu ra của cơ sở thu gom sơ chế là các chợ bán sỉ và các cơ sở bán lẻ tại các thị trường tiêu thụ; một phần hàng hóa được xuất khẩu ra nước ngoài. Những cơ sở này trong tỉnh có số lượng không nhiều và thường phát triển lên từ thương lái. Tác nhân này có hoạt động sơ chế chủ yếu là những hoạt động kiểm tra phân loại, rửa và đánh bóng, sau đó dán nhãn và bao màng. Một số cơ sở hoạt động theo tiêu chuẩn Việt GAP hay Global GAP có đầu tư máy móc thiết bị mới nhưng không quá hiện đại và phức tạp. Một số cơ sở có sự liên kết khá chặt chẽ với các hợp tác xã và người nông dân thông qua hợp đồng, còn lại chủ yếu là mua đứt bán đoạn theo mối quan hệ lâu năm. Quy mô hoạt động kinh doanh của các cơ sở thu gom sơ chế khá lớn, có thể lên tới hơn một ngàn tấn một năm. Chi phí đầu tư ban đầu có thể rất cao tùy vào chiến lược của từng cơ sở, nếu các cơ sở hướng tới kinh doanh bài bản và theo chuẩn quốc tế thì đòi hỏi vốn đầu tư khá lớn vào máy móc thiết bị, nhà xưởng và nhà kho.

### 3.2.4. Bán sỉ

Các tác nhân bán sỉ tại các thị trường tiêu thụ bưởi Da xanh hiện khá đa dạng về hình thức hoạt động như công ty phân phối, cửa hàng bán sỉ, các nhà xuất nhập khẩu, chợ bán sỉ tại chợ đầu mối; trong đó hình thức phổ biến và lâu đời nhất là các chợ bán sỉ trái cây tại các chợ đầu mối. Trong chuỗi giá trị bưởi Da xanh, các chợ trái cây bán sỉ có vai trò kết nối rất quan trọng, đặc biệt là ở các khu vực thị trường xa như phía Bắc, miền Trung hay xuất khẩu. Tại thị trường Thành phố Hồ Chí Minh vai trò này bị hạn chế nhiều do khoảng cách khá gần từ Bến Tre. Đầu vào của các chợ bán sỉ từ các cơ sở thu gom sơ chế là chủ yếu và một phần là từ các thương lái. Đầu ra của chợ bán sỉ là các cửa hàng bán lẻ, kênh nhà hàng khách sạn và người tiêu dùng.

Hoạt động kinh doanh của vừa bán sỉ có hai hình thức: một là mua đứt bán đoạn và tự cân đối thu chi, lời lỗ; \_ail à dựa trên chiết khấu. Các cơ sở này hoạt động theo quy mô khá lớn nhưng nhỏ hơn là các cơ sở thu gom sơ chế trong tỉnh, tuy nhiên các vừa bán sỉ này thường kinh doanh nhiều loại trái cây khác nhau, đặc biệt là những loại trái cây cùng họ hàng với bưởi như cam, quýt.

3.2.5. Bán lẻ

Các cơ sở bán lẻ là tác nhân cuối cùng trong chuỗi giá trị bưởi Da xanh, hình thức và quy mô hoạt động của tác nhân này rất đa dạng, từ các cửa hàng nhỏ, các điểm bán trái cây vỉa hè tới các cửa hàng thực phẩm tiện ích, hệ thống siêu thị và đại siêu thị quy mô lớn. Tuy nhiên, thường chỉ các cửa hàng bán lẻ tại các chợ truyền thống và cửa hàng ngoài phố mới lấy hàng từ các vừa bán sỉ, còn các siêu thị hay đại siêu thị thường lấy hàng trực tiếp từ vừa thu gom sơ chế và thậm chí là từ nông dân hay thương lái với hệ thống thu mua riêng. Các cửa hàng bán lẻ thường có quy mô nhỏ và rất nhỏ, hoạt động theo hình thức gia đình

với thu nhập giống như một người đi làm thuê nhưng cũng khá ổn định. Đầu vào từ các vừa bán sỉ là chủ yếu, một số lấy từ thương lái và nông dân nếu có quan hệ; đầu ra là người tiêu dùng cuối cùng, hoặc người mua làm quà. Tỷ lệ chi phí tăng thêm khá lớn vì chi phí mặt bằng và chi phí lao động khá cao.

3.3. Phân tích hiệu quả kinh tế và đóng góp của chuỗi

3.3.1. Hiệu quả tài chính và phân phối lợi ích trong chuỗi

Hiệu quả sử dụng vốn và việc phân chia lợi ích tính trên 1 tấn bưởi giữa các tác nhân trong chuỗi giá trị bưởi Da xanh Bến Tre khá phù hợp và công bằng, đặc biệt là đối với người nông dân (Bảng 1). Doanh thu của chuỗi đạt 55,7 triệu đồng/tấn, trong đó chi phí trung gian chỉ có 1,9 triệu đồng/tấn và giá trị gia tăng lên tới 53,8 triệu đồng/tấn. Doanh thu trung bình của nông dân khoảng 318 triệu đồng/ha/năm, sau khi trừ đi chi phí cho lợi nhuận ròng là 214 triệu đồng/ha/năm, và thu nhập lên tới 276 triệu đồng/ha/năm.

**Bảng 1. Phân tích hiệu quả và phân phối thu nhập của 1 tấn bưởi Da xanh (2012)**

|                     | Đơn vị | Nông Dân     | Thương lái    | Thu gom-Sơ chế | Bán Sỉ        | Bán Lẻ        | Toàn Kênh     |
|---------------------|--------|--------------|---------------|----------------|---------------|---------------|---------------|
| Doanh thu           | 1.000đ | 27.700       | 33.700        | 38.700         | 43.700        | 55.700        |               |
| Chi phí trung gian  | 1.000đ | 1.182        | 27.740        | 34.150         | 38.818        | 43.789        | <b>1.879</b>  |
| Giá trị gia tăng    | 1.000đ | 26.518       | 5.960         | 4.550          | 4.882         | 11.911        | <b>53.821</b> |
| Chỉ số P/IC         | lần    | 23,4         | 1,21          | 1,13           | 1,13          | 1,27          |               |
| Chỉ số VA/IC        | lần    | 22,4         | 0,21          | 0,13           | 0,13          | 0,27          |               |
| Chỉ số NPr/IC       | lần    | 15,8         | 0,15          | 0,09           | 0,05          | 0,13          |               |
| Chi phí             | 1.000đ | <b>9.048</b> | <b>29.581</b> | <b>35.688</b>  | <b>41.738</b> | <b>49.844</b> |               |
| Chi phí tăng thêm   | 1.000đ | 9.048        | 1.881         | 1.988          | 3.038         | 6.144         | 22.099        |
| % Chi phí tăng thêm | %      | 41%          | 9%            | 9%             | 14%           | 28%           | 100%          |
| Giá bán             | 1.000đ | <b>27,7</b>  | <b>33,7</b>   | <b>38,7</b>    | <b>43,7</b>   | <b>55,7</b>   |               |
| Lợi nhuận ròng      | 1.000đ | 18.652       | 4.119         | 3.013          | 1.986         | 5.856         | 33.625        |
| % Lợi nhuận ròng    | %      | 55%          | 12%           | 9%             | 6%            | 17%           | 100%          |
| Độ cân biên giá     | 1.000đ | 27,7         | 6,0           | 5,0            | 5,0           | 12,0          | 55,7          |

Nguồn: Điều tra năm 2013

Chỉ số hiệu quả kinh tế trên 1 đồng vốn trung gian (như P/IC, VA/IC và NPr/IC) của nông dân rất cao thể hiện rằng người nông dân trồng bưởi Da xanh sử dụng nguồn nội lực bên trong (lao động, đất đai...) là chủ yếu và ít sử dụng nguồn lực bên ngoài (phân bón, thuốc BVTV, nhiên liệu và các hàng hòa trung gian khác). Các chỉ số của tác nhân khác như thương lái, thu gom sơ chế, bán sỉ và bán lẻ khá thấp so với nông dân nhưng đó là mức hợp lý và hiệu quả cao so với các ngành khác trong lĩnh vực thương mại và sơ chế. Việc phân bổ lợi nhuận cũng khá hợp lý, người nông dân và bán lẻ là tác nhân có chi phí tăng thêm cao nhất tính trên 1 tấn bưởi và cũng có mức lợi nhuận ròng cao nhất.

Các tác nhân khác tuy có % lợi nhuận thấp nhưng với sản lượng lớn nên tổng thu nhập sẽ cao, đặc biệt là tác nhân thu gom sơ chế và bán sỉ có sản lượng có thể lên tới hơn 1 ngàn tấn/năm.

3.3.2. *Hiệu quả tài chính tổng hợp và đóng góp xã hội*

Diện tích vườn bưởi Da xanh trên toàn tỉnh Bến Tre năm 2012 là 4.528 ha, trong đó diện tích đang cho thu hoạch là 3.142 ha và cho sản lượng là 38.650 tấn (Cục thống kê Bến Tre, 2013). Từ số liệu về sản lượng bưởi Da xanh trong một năm và hiệu quả kinh doanh của 1 tấn bưởi Da xanh cho ra số liệu tổng hợp về hiệu quả tài chính chung và đóng góp của ngành bưởi Da xanh Bến Tre như trong Bảng 2.

**Bảng 2. Hiệu quả tài chính tổng hợp và đóng góp của ngành bưởi Da xanh Bến Tre (2012)**

|                   | Đơn vị  | Nông Dân  | Thương lái | Thu gom-Sơ chế | Bán Sỉ    | Bán Lẻ    | Toàn Kênh        |
|-------------------|---------|-----------|------------|----------------|-----------|-----------|------------------|
| Doanh thu         | triệu đ | 1.070.605 | 1.302.505  | 1.495.755      | 1.689.005 | 2.152.805 |                  |
| Cơ cấu            | %       | 14%       | 17%        | 19%            | 22%       | 28%       | 100%             |
| Giá trị gia tăng  | triệu đ | 1.024.909 | 230.354    | 175.858        | 188.689   | 460.364   | <b>2.080.174</b> |
| Cơ cấu            | %       | 49%       | 11%        | 8%             | 9%        | 22%       | 100%             |
| Lợi nhuận ròng    | triệu đ | 720.892   | 159.199    | 116.452        | 76.759    | 226.317   | <b>1.299.620</b> |
| Cơ cấu            | %       | 55%       | 12%        | 9%             | 6%        | 17%       | 100%             |
| Thu nhập LĐ thuê  | triệu đ | 51.765    | 13.528     | 42.902         | 42.164    | 51.533    | <b>201.891</b>   |
| Thu nhập LĐ nhà   | triệu đ | 207.059   | 16.233     | 5.798          | 24.595    | 85.889    | <b>339.574</b>   |
| Thu nhập tác nhân | triệu đ | 927.951   | 175.432    | 122.250        | 101.346   | 312.206   | <b>1.639.185</b> |

Nguồn: Điều tra năm 2013

Về khía cạnh tài chính theo năm 2012, ngành bưởi Da xanh Bến Tre mang lại doanh thu cho người nông dân là hơn 1.070 tỷ đồng, và tổng doanh thu tạo ra cho các tác nhân là hơn 2.152 tỷ đồng. Chuỗi giá trị bưởi Da xanh tạo ra tổng giá trị gia tăng là hơn 2.080 tỷ đồng; trong đó người nông dân chiếm tới 49% cơ cấu giá trị gia tăng, như vậy có thể thấy rằng nông

dân (người sản xuất) là tác nhân chính tạo ra giá trị gia tăng cho toàn ngành, tổng các tác nhân còn lại chỉ chiếm 51%, trong đó bán lẻ chiếm 22%. Chuỗi giá trị bưởi Da xanh tạo ra lợi nhuận ròng là hơn 1.299 tỷ đồng, trong đó người nông dân được hưởng tới 55%, điều này là do thiếu cung. Tác nhân thu gom sơ chế và bán sỉ là hai tác nhân có % lợi nhuận thấp nhất nhưng

họ có quy mô sản lượng lớn nên tổng thu nhập của một cơ sở khá cao. Chuỗi giá trị này cũng tạo ra hơn 541 tỷ đồng lương cho người lao động, trong đó lao động thuê ngoài 201 tỷ đồng và lao động trong gia đình 339 tỷ đồng (Bảng 2).

3.3.3. So sánh hiệu quả tài chính một số chuỗi giá trị cây trồng

Tham khảo một số nghiên cứu chuỗi giá trị cây trồng khác với phương pháp nghiên cứu tương tự như Nghiên cứu chuỗi giá trị Sắn của Huỳnh Trần Quốc và cộng sự (2007), Nghiên cứu chuỗi giá trị Dừa của Trần Tiến Khai và cộng sự

(2011), Nghiên cứu chuỗi giá trị hoa Cúc của Phạm Bảo Dương và cộng sự (2013) cho thấy rằng hệ số P/IC, VA/IC và NrP/IC của bưởi Da xanh là cao nhất, đứng thứ 2 là dừa khô Bến Tre, điều đó cho thấy chuỗi giá trị bưởi Da xanh sử dụng nguồn nội lực cao nhất, chuỗi giá trị Sắn Bình Định có các hệ số thấp nhất. Các chỉ số P, VA, NrP và đặc biệt là thu nhập tính trên 1 ha của bưởi Da xanh cũng cao nhất so với các chuỗi khác với hơn 276 triệu đồng/ha. Chuỗi giá trị hoa Cúc cũng khá cao với thu nhập mang lại cho nông dân là hơn 161 triệu đồng/ha. (Bảng 3).

Bảng 3. So sánh hiệu quả tài chính của một số ngành hàng cây trồng

| Stt | CHUỖI/CHỈ SỐ            | P/IC<br>(lần) | VA/<br>IC<br>(lần) | NrP/<br>IC<br>(lần) | P/ha<br>(1000đ) | VA/ha<br>(1000đ) | NrP/ha<br>(1000đ) | Thu nhập/<br>ha<br>(1000đ) |
|-----|-------------------------|---------------|--------------------|---------------------|-----------------|------------------|-------------------|----------------------------|
| 1   | Bưởi Da xanh<br>Bến Tre | 23,4          | 22,4               | 16,8                | 300.114         | 287.304          | 202.082           | 276.105                    |
| 2   | Dừa tươi Bến Tre        | 10,3          | 9,3                | 6,7                 | 68.204          | 61.608           | 45.679            | 59.750                     |
| 3   | Dừa khô Bến Tre         | 12,9          | 11,9               | 9,8                 | 64.479          | 59.466           | 49.003            | 50.253                     |
| 4   | Sắn Bình Định           | 3,1           | 2,1                | 1,4                 | 28.000          | 18.844           | 12.424            | 12.424                     |
| 5   | Hoa Cúc Hưng Yên        | 4,6           | 3,6                | 3,1                 | 235.944         | 184.278          | 161.222           | 161.222                    |

Nguồn: Tác giả tổng hợp 2013

3.4. Phân tích SWOT

Hiện trạng hoạt động sản xuất kinh doanh của ngành bưởi Da xanh Bến Tre có thể tóm lược trong ma trận phân tích SWOT như sau:

Bảng 4. Ma trận phân tích SWOT chuỗi giá trị bưởi Da xanh Bến Tre, 2012

| STRENGTHS - ĐIỂM MẠNH (S)                  | WEAKNESSES – ĐIỂM YẾU (W)                 |
|--------------------------------------------|-------------------------------------------|
| 1. Sản phẩm ngon, mẫu mã đẹp               | 1. Giống chất lượng thuần chủng thấp      |
| 2. Điều kiện tự nhiên thuận lợi            | 2. Thị trường và marketing còn bị động    |
| 3. Giá và hiệu quả kinh tế cao             | 3. Quy mô ngành nhỏ lẻ, phân tán          |
| 4. Thương hiệu và quản trị đang hình thành | 4. Nguồn cung hạn chế, khó làm thị trường |
| 5. Mô hình liên kết 4 nhà hiệu quả         | 5. Hệ thống giao thông phân tán           |



| OPPORTUNITIES – CƠ HỘI (O)                                                                                                                                                                                                                                                  | THREATS – THÁCH THỨC (T)                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <div>1. Người tiêu dùng trong nước ưa thích</div> <div>2. Thị trường xuất khẩu rộng lớn</div> <div>3. Việt Nam gia nhập WTO và đang tiến hành đàm phán TPP</div> <div>4. Sự hỗ trợ tốt từ nhà nước và nhà khoa học</div> <div>5. Xu hướng tiêu dùng thực phẩm an toàn</div> | <div>1. Sâu bệnh đang lan rộng</div> <div>2. Sự bất ổn định của thị trường nông sản</div> <div>3. Sản lượng và cạnh tranh gia tăng mạnh</div> <div>4. Tiêu chuẩn quốc tế khắt khe</div> <div>5. Các nước bảo hộ sản xuất nông nghiệp</div> <div>6. Biến đổi khí hậu ảnh hưởng tới Bến Tre</div> |

Nguồn: Điều tra năm 2013

3.5. Chiến lược nâng cấp chuỗi

Dựa vào ma trận SWOT trên, có thể phối hợp những thành phần khác nhau để đưa ra chiến lược nâng cấp chuỗi một cách hiệu quả. Có thể chia những phối hợp này thành 4 nhóm chiến lược nâng cấp cụ thể là chiến lược về sản phẩm, chiến lược về thị trường, chiến lược liên kết và chiến lược về khoa học kỹ thuật:

• Chiến lược sản phẩm

Kết hợp giữa điểm mạnh S1, S3; điểm yếu W1; cơ hội O1, O2, O3 và thách thức T4 để xây dựng chiến lược nâng cấp về sản phẩm. Cụ thể là nghiên cứu việc lai tạo, duy trì và bảo tồn giống bưởi Da xanh thuần chủng và mở rộng việc áp dụng các hệ thống tiêu chuẩn về chất lượng trong nước và quốc tế như Việt GAP và Global GAP. Ngoài ra các bộ phận khác của trái bưởi như phần vỏ và phần cùi nếu có thể tận dụng chế biến sẽ làm gia tăng giá trị cho bưởi Da xanh.

• Chiến lược thị trường

Kết hợp giữa điểm mạnh S1, S3, S4; điểm yếu W2, W3, W4; cơ hội O1, O2, O3, O4 và thách thức T2, T3, T4, T5 để hình thành nên chiến lược nâng cấp thị trường tiêu thụ. Cụ thể là đăng ký và xây dựng thương hiệu một cách bền vững, kết hợp với các doanh nghiệp thương mại trong nước tìm kiếm các nhà phân phối, các nhà bán lẻ nước ngoài có uy tín để ký kết hợp tác. Đối với thị trường trong nước cần hợp tác với các hệ thống phân phối, hệ thống bán lẻ hiện đại, cao cấp.

• Chiến lược liên kết

Kết hợp các điểm mạnh S3, S5; điểm yếu W2, W3; cơ hội O4, O5 và thách thức T3, T4, T5 để xây dựng chiến lược xây dựng các hệ thống liên kết. Cụ thể là mô hình liên kết 4 nhà trong ngành bưởi Da xanh đang hoạt động rất tốt, trong đó có mô hình Tổ hợp tác sản xuất theo tiêu chuẩn Việt GAP và Global GAP cần được tiếp tục nhân rộng. Ngoài ra cần có sự liên kết với thị trường trong nước là các hệ thống siêu thị, cửa hàng thực phẩm tiện ích và thị trường nước ngoài là liên kết với các nhà xuất khẩu, các nhà phối phối và bán lẻ nước ngoài.

• Chiến lược về khoa học kỹ thuật

Kết hợp giữa điểm mạnh S2, S3; điểm yếu W1; cơ hội O4, O5 và thách thức T1, T4 nhằm đưa ra chiến lược nâng cấp về khoa học kỹ thuật. Cụ thể là cần nghiên cứu, lai tạo và bảo tồn được giống bưởi Da xanh chất lượng cao và thuần chủng, kết hợp với việc đăng ký bản quyền gen. Hơn nữa, hiện nay vấn đề sâu bệnh đang ảnh hưởng rất lớn đến chất lượng và năng suất vườn bưởi Da xanh Bến Tre, cần phải gấp rút và phối hợp để tìm ra giải pháp hiệu quả nhất.

4. KẾT LUẬN VÀ GỢI Ý CHÍNH SÁCH

Chuỗi giá trị bưởi Da xanh Bến Tre có lợi thế tuyệt đối lớn so với những giống bưởi khác và vùng khác trong và ngoài nước. Bưởi Da xanh có hiệu quả kinh tế cao và đóng góp nhiều cho kinh tế tỉnh

Bến Tre. Năm 2012, bưởi Da xanh có sản lượng năm 38.650 tấn, tạo ra doanh thu cho người nông dân là hơn 1 ngàn tỷ đồng, và tổng doanh thu cho toàn bộ chuỗi giá trị là hơn 2.152 tỷ đồng và tạo ra hơn 2.080 tỷ đồng giá trị gia tăng cho xã hội; mang lại hơn 927 tỷ đồng thu nhập cho nông dân và 1.639 tỷ đồng thu nhập cho toàn bộ các tác nhân trong chuỗi giá trị. Thu nhập nông dân trung bình là 86 triệu đồng/năm/hộ hay tương đương với hơn 276 triệu đồng ha/năm, là mức thu nhập khá cao đối với ngành nông nghiệp nói chung. Đồng thời, các chỉ số hiệu quả kinh doanh của ngành bưởi Da xanh cũng tốt hơn so với các ngành khác.

Tuy nhiên, chuỗi giá trị bưởi Da xanh vẫn còn những vấn đề trước mắt và tiềm ẩn những khó khăn trong tương lai. Vì vậy, để ngành bưởi Da xanh phát triển

bền vững và đối phó với các vấn đề hiện tại, khó khăn trong tương lai tác giả kiến nghị tỉnh Bến Tre và các tổ chức, cá nhân có liên quan cần quan tâm nghiên cứu xử lý vấn đề sâu bệnh ngay trước mắt, bảo tồn giống bưởi Da xanh chất lượng tốt và thuần chủng, mở rộng các mô hình liên kết và mô hình tổ hợp tác trong sản xuất bưởi Da xanh theo tiêu chuẩn Việt GAP và Global GAP.

### LỜI CẢM ƠN

Để hoàn thành bài nghiên cứu này, tôi xin nói lời cảm ơn đặc biệt tới Thầy Trần Tiến Khai vì những giúp đỡ và hướng dẫn của thầy trong quá trình khảo sát, nghiên cứu và hoàn thành đề tài. Đồng thời, tôi xin cảm ơn Thầy Nguyễn Khánh Duy đã có những góp ý rất hữu ích giúp nghiên cứu hoàn thiện hơn.

### TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Tài liệu tham khảo tiếng Việt:
2. Huỳnh Trần Quốc và cộng sự (2007). Phân tích trường hợp chuỗi giá trị sản và bò thịt của vùng Duyên hải Nam Trung Bộ. ACIAR.
3. Phạm Bảo Dương và cộng sự (2013). Nghiên cứu chuỗi giá trị sản phẩm hoa Cúc của huyện Văn Lâm tỉnh Hưng Yên. Tạp chí Kinh tế phát triển, tháng 4/2013, số 270, tr: 48-58.
4. Sở Nông nghiệp & PTNT tỉnh Bến Tre (2013). Chương trình phát triển 4.000 ha bưởi Da xanh.
5. Thu Nga (2013). Quy hoạch 12 loại cây ăn quả chủ lực ở Nam Bộ. <http://baodientu.chinhphu.vn/>. Trích dẫn: 11/11/2014.
6. Trần Tiến Khai và cộng sự (2011). Báo cáo nghiên cứu phân tích chuỗi giá trị Dừa Bến Tre. IFAD và UBND tỉnh Bến Tre.
7. Tài liệu tham khảo tiếng Anh:
- 8.
9. Fabien Tallec et al, 2005. *Commodity Chain Analysis - Financial Analysis*. FAO Analytical tools, M044.
10. GTZ, 2007. *Value Links Manual: The Methodology of Value Chain Promotion*. First Edition.
11. M4P, 2008. *Making value chains work better for the poor. A toolbox for practitioners of value chain analysis*. 3<sup>rd</sup> version. M4P Project, UK DFID.