

# Phân tích chuỗi giá trị ngành hàng vú sữa huyện Phong Điền, TP. Cần Thơ

NGUYỄN HỮU TÂM\*  
LÊ ĐĂNG THIÊN NGỌC\*\*  
NGUYỄN THỊ KIM ANH\*\*\*  
HỒ TRƯỜNG TRÚC LINH\*\*\*\*  
NGUYỄN LÊ MINH HUY\*\*\*\*\*  
NGUYỄN NGỌC MINH PHƯƠNG\*\*\*\*\*

Việt Nam hiện là nước duy nhất trên thế giới chọn trái vú sữa làm hàng hóa xuất khẩu. Đây là một trong những loại cây ăn trái cho hiệu quả kinh tế cao gấp 5-10 lần so với trồng lúa. Ở Cần Thơ, vú sữa là loại cây được trồng khá phổ biến, tiêu biểu phải kể đến huyện Phong Điền. Vú sữa ở Phong Điền có nhiều loại nổi tiếng, nhiều nhất là vú sữa Lò Rèn, kế đến là các giống vú sữa tím bắc thảo, vú sữa cà na, vú sữa bơ, vú sữa bắc thảo (màu nâu), vú sữa tứ quý... Tuy nhiên, hiện nay, chuỗi giá trị ngành hàng vú sữa ở huyện Phong Điền đang phải đối mặt với những khó khăn cần được khắc phục, nhằm nâng cấp chuỗi giá trị vú sữa, tạo ra giá trị gia tăng nhiều hơn cho Huyện.

## THỰC TRẠNG SẢN XUẤT VÀ TIÊU THỤ VÚ SỮA PHONG ĐIỀN

### Thực trạng sản xuất

Trong năm 2020, nhóm tác giả đã khảo sát các nông hộ trồng chuyên canh vú sữa đến từ ấp Nhơn Thọ 2 thuộc xã Nhơn Ái, các nông hộ ở các ấp Tân Hưng, Thới Hưng, Thới An của xã Giai Xuân, các nông hộ xã Trường Long và các hộ viên của hợp tác xã (HTX) Trường Khương A để tìm hiểu về những thuận lợi cùng với khó khăn, mà các nông hộ phải đối mặt khi trồng loại cây này. Kết quả cho thấy:

- Việc trồng trọt vú sữa không gặp quá nhiều khó khăn, thường chỉ là vấn đề thời tiết (mưa, giông) dẫn đến ngã cây và làm mất trắng nguồn thu nhập từ cây đó.

- Chi phí lao động thuê ngoài cũng không quá cao hoặc có những nhà vườn lựa chọn chỉ sử dụng nguồn lao động gia đình nhằm mục đích cắt giảm một phần chi phí.

- Một điểm đặc biệt, khi trồng cây vú sữa, là một mảnh đất chỉ có thể

trồng được một lứa vú sữa và thường cây vú sữa sống rất lâu có thể trên 10 năm. Khi lứa vú sữa đó chết đi, nhà vườn buộc phải chọn cây trồng khác để giữ vững được nền kinh tế gia đình và hiện nay một số nhà vườn đã chọn sầu riêng, mít để thay thế cho vú sữa.

- Hầu như những nông hộ nơi đây trồng theo phương pháp truyền thống hoặc được hướng dẫn trồng theo mô hình VietGAP để sử dụng phân bón ở mức độ hợp lý, cũng như giảm thiểu lượng thuốc bảo vệ thực vật, đảm bảo an toàn đối với người tiêu dùng.

- Nhánh trồng của nông hộ là mua của hàng xóm hoặc mua từ những nhà vườn vú sữa đạt chất lượng cao tại tỉnh Tiền Giang đem về địa phương trồng, hoặc là tự chiết nhánh nhà có sẵn ra trồng.

- Thiên nhiên đã rất ưu ái ban tặng cho vùng đất Phong Điền một hệ sinh thái màu mỡ thích hợp cho việc trồng trọt, chuyên canh vú sữa cùng với sự chăm sóc hợp lý sẽ cho ra được cây bền, trái đẹp.

### Thực trạng tiêu thụ vú sữa

Kết quả cuộc khảo sát thực tế năm 2020 (thông qua điều tra trực tiếp 80 quan sát mẫu, gồm: 63 người trồng vú sữa, 7 vựa, 5 thương lái, 5 bán sỉ/bán lẻ) của nhóm tác giả cho thấy, từ các vựa thu gom và thương lái, vú sữa Phong Điền được tiêu thụ ở rất nhiều tỉnh thành tại Việt Nam, trong đó Hà Nội và Cần Thơ được cho là nơi có mức tiêu thụ nhiều nhất.

\* TS., Giảng viên khoa Kinh tế, Trường Đại học Cần Thơ

\*\* , \*\*\* , \*\*\*\* , \*\*\*\*\* , Sinh viên ngành Kinh doanh quốc tế (chất lượng cao), Khoa Kinh tế, Trường Đại học Cần Thơ

BẢNG 1: PHÂN BỐ GIÁ TRỊ GIA TĂNG, GIÁ TRỊ GIA TĂNG THUẦN CỦA CÁC TÁC NHÂN

Chỉ tiêu	Giá trị gia tăng		Giá trị gia tăng thuần	
	Số tiền (đồng/kg vú sữa)	Tỷ lệ (%)	Số tiền (đồng/kg vú sữa)	Tỷ lệ (%)
<b>Kênh 1: Nông hộ - Vừa - Bán sỉ, bán lẻ - Tiêu thụ nội địa</b>				
Nông hộ	21.200	34,80	14.755	42,06
Vừa	36.712	60,27	18.942	54,00
Bán sỉ, bán lẻ	3.000	4,93	1.380	3,93
<b>Tổng</b>	<b>60.912</b>	<b>100,00</b>	<b>35.077</b>	<b>100,00</b>
<b>Kênh 2: Nông hộ - Thương lái - Bán sỉ, bán lẻ - Tiêu thụ nội địa</b>				
Nông hộ	19.712	57,28	13.267	72,92
Thương lái	11.700	34,00	3.328	18,29
Bán sỉ, bán lẻ	3.000	8,72	1.599	8,79
<b>Tổng</b>	<b>34.412</b>	<b>100,00</b>	<b>18.194</b>	<b>100,00</b>
<b>Kênh 3: Nông hộ - Thương lái - Vừa - Bán sỉ, bán lẻ - Tiêu thụ nội địa</b>				
Nông hộ	19.712	32,36	13.267	49,68
Thương lái	12.700	20,85	4.328	16,21
Vừa	25.500	41,86	7.730	28,95
Bán sỉ, bán lẻ	3.000	4,93	1.380	5,17
<b>Tổng</b>	<b>60.912</b>	<b>100,00</b>	<b>26.705</b>	<b>100,00</b>

Nguồn: Tổng hợp từ số liệu khảo sát, năm 2020

Quá trình tiêu thụ vú sữa thường được các vừa thu gom trái cây đến trực tiếp các nông hộ để lựa và mua theo xô, sau đó vận chuyển và phân bố đến các khu chợ truyền thống hay siêu thị cho người tiêu dùng.

Ngoài ra, vú sữa Phong Điền còn được các công ty xuất khẩu đến mua với hình thức lựa và mua theo xô theo tiêu chuẩn mô hình VietGAP, đến và chọn trái đạt yêu cầu nhằm mục đích xuất khẩu sang các nước châu Âu, Mỹ với giá thành cao hơn so với khi bán cho các vừa thu gom khác. Đối tượng tiêu thụ vú sữa nhìn chung tương đối lớn, vì để cung cấp cho thị trường trong nước lẫn xuất khẩu.

Nhìn chung, để góp phần đẩy mạnh việc tiêu thụ vú sữa Phong Điền ở cả thị trường trong nước và ngoài nước, phải kể đến vai trò quan trọng của các tác nhân, như: vừa thu gom, thương lái, bán sỉ, bán lẻ đóng vai trò trung gian giữa người tiêu dùng nội địa và nông hộ trồng trọt; các công ty xuất khẩu là trung gian góp phần đưa loại trái cây vú sữa Việt Nam đến với các nước khác, để có thể đẩy mạnh xuất khẩu trái vú sữa của Huyện.

Mặc dù vú sữa là loại cây trái có mức độ tiêu thụ tương đối cao, nhưng cũng không thể nào tránh được những rủi ro. Khi các vừa thu gom đến lựa quả đã phần nào ảnh hưởng đến chất lượng vẻ ngoài của vú sữa, vì trong quá trình lựa sẽ vô tình làm dập hoặc trầy làm xấu bề ngoài vỏ của những trái khác; từ đó, nhà vườn sẽ lựa chọn biện pháp bán lại những trái xấu, không đạt chuẩn với giá cực thấp hoặc sẽ giữ lại lô hàng.

Ngoài ra, các nhà vườn còn bày tỏ việc các công ty xuất khẩu đến và lựa chọn những trái vú sữa đạt chuẩn xuất khẩu bằng việc mở những gói bọc bảo vệ trái vú sữa để xem xét, đánh giá chất lượng sản phẩm, nhưng lại không mua cũng là nguyên nhân làm giảm giá trị của vú sữa.

### Chuỗi giá trị vú sữa Phong Điền

Kết quả khảo sát của nhóm tác giả cho thấy, chuỗi giá trị vú sữa Phong Điền có 3 kênh thị trường nội địa:

**Kênh 1: Nông hộ - Vừa - Bán sỉ, bán lẻ - Tiêu thụ nội địa:** Đây là kênh thị trường tiêu thụ nội địa nhiều nhất, chiếm 64% sản lượng vú sữa toàn chuỗi. Đầu tiên với 100% sản lượng vú sữa nông hộ sản xuất ra, nông hộ bán 64% sản lượng cho vừa, vừa tiếp tục đem bán lại cho các bán sỉ, bán lẻ và những bán sỉ, bán lẻ này tiếp tục phân phối đến tay người tiêu dùng nội địa.

**Kênh 2: Nông hộ - Thương lái - Bán sỉ, bán lẻ - Tiêu thụ nội địa:** Kênh 2 chiếm 5,40% sản lượng vú sữa trong toàn chuỗi. Ở kênh này chức năng cũng giống như kênh số 1, nhưng tác nhân thương lái trong kênh này thay thế cho vai trò của tác nhân vừa. Tức nông hộ với 100% sản lượng vú sữa tươi mình có được bên cạnh việc bán cho vừa, thì đem bán cho thương lái là 36% sản lượng. Thương lái thu gom với sản lượng mình có được đem bán trực tiếp cho bán sỉ, bán lẻ 5,40% sản lượng. Các bán sỉ, bán lẻ tiếp tục phân phối tiêu thụ vú sữa trong thị trường nội địa.

**Kênh 3: Nông hộ - Thương lái - Vừa - Bán sỉ, bán lẻ - Tiêu thụ nội địa:** Kênh này chiếm 30,6% sản lượng vú sữa toàn chuỗi. Ở kênh này, việc chuyển sản phẩm đến được tay người tiêu dùng dài hơn kênh

số 2 do tác nhân thương lái ngoài việc bán trực tiếp cho các bán sỉ, bán lẻ, thì thương lái còn bán bỏ mỗi cho các vựa. Trong kênh phân phối này, nông hộ với 100% sản lượng vú sữa tươi mình sản xuất ra; bán 36% sản lượng cho thương lái. Với sản lượng vú sữa tươi mình có được, thương lái bán ra 30,6% sản lượng cho vựa; vựa tiếp tục đem bán lại cho các bán sỉ, bán lẻ phân phối trong thị trường nội địa.

Để hỗ trợ, thúc đẩy chuỗi, Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn TP. Cần Thơ vận động nông dân áp dụng các quy trình, mô hình sản xuất tiên tiến vào sản xuất, tăng cường liên kết với nhau để hình thành nhiều vùng chuyên canh cây vú sữa tập trung gắn với xây dựng thương hiệu, cấp mã số vùng trồng (mã code), đáp ứng yêu cầu truy xuất nguồn gốc xuất xứ. Chi cục Trồng trọt và Bảo vệ thực vật mở lớp tập huấn kỹ thuật sản xuất vú sữa theo tiêu chuẩn VietGAP và tìm đầu ra cho nông hộ trồng vú sữa. Phòng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Phong Điền triển khai và thực hiện kế hoạch trên địa bàn Huyện, chỉ đạo xã, ấp thực hiện tốt việc tổ chức sản xuất, xây dựng và nhân rộng mô hình chuyên canh vú sữa có hiệu quả. Chi cục Khuyến nông hỗ trợ nông hộ cơ sở hạ tầng, kết nối doanh nghiệp cung cấp phân hữu cơ, thuốc bảo vệ thực vật cho nhà vườn sản xuất. Các hội, đoàn thể, chính quyền địa phương tổ chức tuyên truyền nâng cao nhận thức hộ viên trong sản xuất vú sữa, để mang lại hiệu quả kinh tế và môi trường.

#### Phân tích kinh tế chuỗi

Tính toán phân tích phân phối giá trị gia tăng (GTGT) và giá trị gia tăng thuần (GTGTT) của ngành hàng vú sữa huyện Phong Điền như Bảng 2. Theo đó:

*Kênh 1: Nông hộ - Vựa - Bán sỉ, bán lẻ - Tiêu thụ nội địa:* Qua phân tích ta thấy việc phân bổ GTGT và GTGTT khi sản xuất và tiêu thụ 1 kg vú sữa phần lớn thuộc vựa chiếm khoảng 60,27% tỷ trọng GTGT và khoảng 54% GTGTT.

*Kênh 2: Nông hộ - Thương lái - Bán sỉ, bán lẻ - Tiêu thụ nội địa:* Kết quả khảo sát cho thấy, phân bổ GTGT và GTGTT khi sản xuất và tiêu thụ 1 kg vú sữa phần lớn thuộc nông hộ chiếm khoảng 57,28% tỷ trọng GTGT và khoảng 72,92% GTGTT.

*Kênh 3: Nông hộ - Thương lái - Vựa - Bán sỉ, bán lẻ - Tiêu thụ nội địa:* Qua phân tích GTGT và GTGTT, có thể nhận thấy, nông hộ và vựa là 2 đối tượng chiếm

BẢNG 2: PHÂN TÍCH MA TRẬN SWOT CỦA CHUỖI GIÁ TRỊ VÚ SỮA HUYỆN PHONG ĐIỀN

ĐIỂM MẠNH (S)	CƠ HỘI (O)	THÁCH THỨC (T)
<b>S1:</b> Thiên nhiên ưu đãi, phù hợp cho cây ăn trái phát triển. <b>S2:</b> Dễ trồng. <b>S3:</b> Nông dân có kinh nghiệm. <b>S4:</b> Xuất khẩu được sang thị trường là Mỹ, Trung Quốc, ASEAN...	<b>O1:</b> Nhu cầu thị trường ngày càng cao. <b>O2:</b> Địa phương, HTX có hỗ trợ phát triển.	<b>T1:</b> Giá cả không ổn định. <b>T2:</b> Dịch hại. <b>T3:</b> Cạnh tranh với sữa Lò Rèn ở Tiền Giang <b>T4:</b> Thời tiết biến đổi thất thường.
<b>ĐIỂM YẾU (W)</b> <b>W1:</b> Không tồn trữ lâu. <b>W2:</b> Chưa có nhãn hiệu riêng. <b>W3:</b> Thiếu thông tin thị trường. <b>W4:</b> Giao thông không thuận tiện.	<b>(3) W<sub>3</sub>O<sub>2</sub>:</b> Xây dựng kênh thông tin hiệu quả. <b>(5) W<sub>4</sub>O<sub>2</sub>:</b> Cải thiện hệ thống cơ sở hạ tầng.	<b>(4) W<sub>1</sub>T<sub>1,2</sub>:</b> Liên kết các doanh nghiệp, đảm bảo đầu ra ổn định.
	<b>(1) S<sub>1,2</sub>O<sub>2</sub>:</b> Hỗ trợ người dân trồng và phát triển cây vú sữa đạt tiêu chuẩn GAP. <b>(2) S<sub>4</sub>O<sub>1</sub>:</b> Xây dựng thương hiệu nhận diện riêng.	<b>(6) S<sub>1,3</sub>T<sub>3</sub>:</b> Tổ chức các lớp tập huấn kỹ thuật và chất lượng trồng trọt.

Nguồn: Nhóm tác giả tổng hợp từ khảo sát thực tế năm 2022

tỷ trọng cao nhất trong GTGT, lần lượt là 32,36% và 41,86%; tương ứng cũng là 2 đối tượng chiếm tỷ trọng cao nhất trong GTGTT lần lượt là 49,68% và 28,95%. Bán sỉ, bán lẻ là đối tượng chiếm tỷ trọng thấp nhất chiếm 4,93% GTGT và 5,17% GTGTT.

Để làm rõ được điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức của chuỗi giá trị vú sữa huyện Phong Điền, nhóm tác giả sử dụng ma trận SWOT. Kết quả như Bảng 2.

### GIẢI PHÁP NÂNG CẤP CHUỖI GIÁ TRỊ NGÀNH HÀNG VÚ SỮA

Trên cơ sở phân tích thực trạng sản xuất; phân tích kinh tế chuỗi và phân tích SWOT, nhóm tác giả đề xuất các giải pháp nhằm nâng cấp chuỗi giá trị vú sữa, tạo ra giá trị gia tăng nhiều hơn cho Huyện, như sau:

#### Nhóm giải pháp nâng cao chất lượng

*Một là, cần hỗ trợ người dân trồng vú sữa đạt tiêu chuẩn.* Hiện nay, việc trồng cây ăn trái theo các tiêu chuẩn GAP, như: VietGAP hay GlobalGAP không còn xa lạ với người dân. Tuy nhiên, việc tuân thủ theo các tiêu chuẩn này lại còn khá hạn chế, vì người dân chưa được tập huấn hoặc tìm hiểu chuyên sâu về nó. Do vậy, cần:

- Đào tạo nguồn nhân lực, nâng cao tay nghề cho các nông dân. Tập huấn các biện pháp phòng ngừa dịch hại cho cây trồng, tập huấn công tác quản lý cho các HTX, các vùng chuyên canh vú sữa. Đối với những nông hộ mới bắt đầu trồng vú sữa, cần có những khóa đào tạo về phương pháp trồng trọt hiệu quả để đạt chất lượng sản phẩm tốt.

- Thành lập thêm các HTX để liên kết các tổ chức trong vùng chuyên canh, tập trung phát triển cây trồng, phục vụ sản xuất, nâng cao giá trị của chuỗi.

- Tuyên truyền, phổ biến về các những kỹ thuật công nghệ mới, giới thiệu các thuốc bảo vệ thực vật

an toàn, hướng dẫn sử dụng phân bón đúng cách, hiệu quả.

#### **Nhóm giải pháp tổ chức lại hệ thống phân phối**

*Thứ nhất, xây dựng thương hiệu, nhãn hiệu riêng.* Phần lớn người tiêu dùng chỉ biết nhiều đến thương hiệu vú sữa Lò Rèn Vĩnh Kim, ít ai biết đến vú sữa huyện Phong Điền. Nguyên nhân chính là do chúng ta chưa có được nhãn hiệu để phân biệt với các loại vú sữa tỉnh khác. Giải pháp đưa ra là:

- Xây dựng nhãn hiệu riêng, đặc trưng của vùng sông nước miền Tây nhằm tăng độ nhận diện đến người tiêu dùng.

- Tiếp cận người tiêu dùng bằng nhiều hình thức khác nhau để quảng bá sản phẩm (in ấn, tạo website...).

- Đưa các sản phẩm vú sữa đến các trung tâm thương mại, hội chợ triển lãm để giới thiệu về hình ảnh vú sữa Phong Điền.

- Tổ chức triển lãm, hội thảo, tọa đàm về việc phát triển chất lượng, xây dựng chuỗi giá trị của ngành hàng vú sữa.

*Thứ hai, xây dựng kênh thông tin, tiếp thị riêng.* Trong thời đại số hiện nay, hiệu quả của các phương pháp truyền thống để tiếp cận thông tin người tiêu dùng đang dần kém đi. Việc sử dụng các kênh thông tin trên nền tảng số sẽ nhằm nâng cao được tính hiệu quả trong tiếp cận các nguồn thông tin về doanh nghiệp, khách hàng. Vì vậy, cần:

- Tạo lập các kênh thông tin chính thống, cập nhật những tin tức mới về dự báo giá cả, nhu cầu thị trường hay thay đổi thời tiết.

- Tiếp thị sản phẩm trên kênh thông tin, như: Blog, truyền hình, internet...

*Thứ ba, liên kết các doanh nghiệp, đảm bảo đầu ra ổn định.* Nhu cầu về vú sữa trên thị trường tiêu thụ hiện nay đang ngày càng tăng cao. Tuy nhiên, do nhiều yếu tố về dịch hại, tính chất không tồn trữ được lâu, nên giá cả của vú sữa không được ổn định, đầu ra khó khăn. Vì vậy, nên thực hiện các hoạt động sau:

- Mời gọi các doanh nghiệp trong và ngoài thành phố tham gia liên kết sản xuất và tiêu thụ vú sữa.

- Các tác nhân tham gia chuỗi thực hiện từng nhiệm vụ riêng biệt. Các thương lái, vừa đảm bảo thu mua sản phẩm của nông hộ, HTX. Địa phương đề xuất những

chính sách hỗ trợ, phát triển trong quá trình hoạt động để hạn chế rủi ro, cũng như giải quyết khó khăn, thắc mắc của người dân, thương lái và doanh nghiệp.

#### **Nhóm giải pháp nâng cấp cơ sở hạ tầng**

Để cải thiện cơ sở hạ tầng, cần phải thực hiện các giải pháp cải thiện hệ thống giao thông và thủy lợi. Cơ sở hạ tầng là một trong những yếu tố quan trọng trong việc nâng cao năng suất, chất lượng ở đầu ra. Những yếu tố, như: hệ thống giao thông, thủy lợi, kho lưu giữ trái cây... cũng tác động rất nhiều đến chất lượng đầu ra, do đó, cần:

- Mở rộng đường sá để các phương tiện chuyên chở dễ dàng lưu thông, nâng cấp các con đường phương tiện thường lưu thông vốn đã xuất hiện nhiều ổ voi, ổ chuột.

- Đảm bảo các tiêu chuẩn xây dựng kho lưu trữ trái cây trước khi đưa ra tiêu thụ trên thị trường. Áp dụng trang thiết bị vào việc tưới tiêu để giảm chi phí nhân công, xây dựng hệ thống dẫn nước từ các kênh mương vào tận vùng trồng trọt.

#### **Nhóm giải pháp chuyển giao ứng dụng khoa học, công nghệ**

Vú sữa Phong Điền vốn đang cạnh tranh với vú sữa tại các tỉnh, như: Tiền Giang, Sóc Trăng. Với lợi thế là kinh nghiệm lâu năm của người dân cùng với sự hỗ trợ của địa phương, để cạnh tranh được với các tỉnh khác, cần thực hiện các giải pháp sau:

- Mở các lớp tập huấn đào tạo về kỹ thuật trồng trọt, canh tác, thu hoạch và chăm sóc sau thu hoạch. Các HTX chủ động trong việc tổ chức tập huấn cho các nông hộ.

- Tổ chức tập huấn cho các lãnh đạo về quản lý chuỗi hiệu quả, tùy vào từng nhu cầu thị trường mà có thể lập được kế hoạch sản xuất, kinh doanh phù hợp. □

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. UBND TP. Cần Thơ (2019). *Quyết định số 1629/QĐ-UBND, ngày 08/7/2019 về việc ban hành Danh mục sản phẩm nông nghiệp chủ lực và Danh mục sản phẩm nông nghiệp quan trọng cần khuyến khích, ưu tiên hỗ trợ thực hiện liên kết gắn sản xuất với tiêu thụ sản phẩm trên địa bàn Thành phố*
2. Eschborn (2007). *Liên kết chuỗi giá trị - ValueLinks*, GTZ
3. Võ Thị Thanh Lộc, Nguyễn Phú Sơn (2013). *Giáo trình phân tích chuỗi giá trị sản phẩm ứng dụng trong lĩnh vực nông nghiệp*, Nxb Đại học Cần Thơ
4. Thu Hiền (2021). *Cần Thơ: Có lợi nhuận nhưng người trồng vú sữa mong đầu ra ổn định*, truy cập từ <https://dantocmiennui.vn/can-tho-co-loi-nhuan-nhung-nguoi-trong-vu-sua-mong-dau-ra-on-dinh/313475.html>
5. Lê Hoàng Vũ (2020). *Cần Thơ hướng đến sản xuất trái cây bền vững*, truy cập từ <https://nongnghiep.vn/can-tho-huong-den-san-xuat-trai-cay-ben-vung-d278269.html>