

HIỆU QUẢ TÀI CHÍNH CỦA CÁC TÁC NHÂN THAM GIA CHUỖI GIÁ TRỊ CA CAO Ở TỈNH BẾN TRE

Nguyễn Hữu Tâm¹, Lưu Thanh Đức Hải¹

TÓM TẮT

Đề tài phân tích hiệu quả tài chính của các tác nhân tham gia chuỗi giá trị ngành hàng ca cao ở tỉnh Bến Tre được thực hiện thông qua cuộc khảo sát 367 tác nhân tham gia chuỗi giá trị tại 4 huyện: Châu Thành, Mỏ Cày Nam, Mỏ Cày Bắc, Giồng Trôm của tỉnh Bến Tre và các chuyên gia trong lĩnh vực này. Mục tiêu là tìm hiểu lợi nhuận, thu nhập cũng như sự phân phối lợi nhuận và thu nhập của các tác nhân trong chuỗi và đề xuất biện pháp giúp cho việc phân phối lợi nhuận và thu nhập giữa các tác nhân trong chuỗi một cách hợp lý. Nghiên cứu được thực hiện trên cơ sở phương pháp tiếp cận chuỗi giá trị và phân tích tài chính. Kết quả nghiên cứu cho thấy, chuỗi giá trị hiện tại có 5 kênh phân phối sản phẩm ca cao, chủ yếu là xuất khẩu hạt (chiếm 90,17%) ra thị trường nước ngoài và 2 kênh tiêu dùng nội địa (chiếm 9,83%) là kênh phân phối tiềm năng đối với sản phẩm bơ sôcôla, sôcôla, bột sôcôla. Phân phối lợi nhuận và thu nhập giữa các tác nhân trong chuỗi hiện theo hướng có lợi cho công ty xuất khẩu, công ty chế biến và xuất khẩu. Tuy nhiên, vẫn có những điểm để cải thiện hiện trạng phân phối lợi nhuận và thu nhập này giữa các tác nhân theo hướng gia tăng lợi nhuận cho toàn chuỗi.

Từ khóa: Chuỗi giá trị ca cao, phân phối, thu nhập, lợi nhuận, sản xuất.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Theo thống kê của cơ quan chuyên môn, hàng năm sản lượng ca cao cung cấp cho thị trường thế giới khoảng 3,5 triệu tấn hạt, nhu cầu tiêu thụ hàng năm tăng 3-5% [13]. Trên thị trường thế giới những năm gần đây nguồn nguyên liệu ca cao trở nên khan hiếm và đắt đỏ. Trong khi đó, nhu cầu sử dụng hạt ca cao của Hoa Kỳ, Nhật Bản và châu Âu vẫn rất lớn (chiếm 76% lượng tiêu thụ ca cao toàn cầu). Nhu cầu của các nước như Brazil, Nga, Ukraina, vùng Trung Đông cũng tăng nhanh, dẫn đến tình trạng cung không đủ cầu. Giá ca cao thế giới từ niên vụ 2006 - 2007 đến 2010 - 2011 thì luôn có xu hướng đi lên [14]. Trước tình hình trên, những nhà chế biến ca cao sẽ gặp khó khăn cho việc tìm nguồn cung thay thế trong thời gian tới, đó là cơ hội tốt để cho Việt Nam phát triển diện tích và sản lượng ca cao. Xác định thời cơ đến, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn đã quy hoạch để nâng diện tích trồng ca cao, phối hợp với tổ chức ca cao thế giới giới thiệu hệ thống nông lâm bền vững, đa dạng dựa trên cây ca cao để thu hút vốn đầu tư nước ngoài mà địa bàn phát triển trọng tâm là Đông Nam bộ, Tây Nguyên và đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL). Theo kế hoạch phấn đấu đến năm 2020 cả nước trồng mới 50.000 ha, trong đó diện tích ca cao cho trái tăng lên 38.500 ha, sản lượng tăng lên

45.700 tấn hạt ca cao khô ủ lên men với tổng giá trị xuất khẩu đạt từ 65 đến 75 triệu USD [15].

Đồng bằng sông Cửu Long là nơi tập trung rất nhiều loại đặc sản cây ăn trái, nhất là ở các tỉnh Tiền Giang, Bến Tre, Vĩnh Long nhưng diện tích đất trồng ngày càng giảm do nhu cầu xã hội như xây dựng nhà ở, đường xá, cầu cống... từ đó mô hình trồng xen cây ăn trái với các cây khác để đảm bảo thu nhập người dân tăng bắt đầu xuất hiện. Trong đó cây thích hợp để trồng xen nhất là cây ca cao vì loại cây này thích hợp trồng trong bóng râm, nhất là trồng dưới những tán lá dừa.

Bến tre là một trong các tỉnh có diện tích trồng dừa lớn nhất đồng bằng sông Cửu Long và tập trung nhiều ở 4 huyện: Châu Thành, Giồng Trôm, Mỏ Cày Bắc và Mỏ Cày Nam. Cây dừa từ lâu đã được xem là cây của cuộc sống của người dân quê hương Đồng Khởi nói riêng và người dân Bến Tre nói chung. Tuy nhiên, giá trị kinh tế hiện nay của cây dừa vẫn còn bấp bênh do đầu ra của các sản phẩm làm từ dừa có giá trị kinh tế còn thấp, phần lớn chỉ tiêu thụ sản phẩm thô hoặc qua sơ chế có giá trị thấp. Để tăng thêm thu nhập phong trào trồng xen phát triển và cách nay đúng 15 năm, ca cao xen vườn dừa trở thành mô hình mẫu và trồng tại Bến Tre. Chỉ với 190 ha đầu tiên trồng thử nghiệm tại xã An Khánh (Châu Thành) vào năm 2000 thì đến năm 2007, Bến Tre lập

¹Khoa Kinh tế, Trường Đại học Cần Thơ

hấn dự án phát triển 10.000 ha cao cao phục vụ xuất khẩu. Đến cuối năm 2012 diện tích cao cao trồng xen của tỉnh đã đạt con số 8.243 ha [2], tập trung nhiều ở các huyện Châu Thành, Giồng Trôm, Mỏ Cày Bắc, Mỏ Cày Nam. Tuy nhiên, năm 2013 diện tích cao cao của toàn tỉnh giảm xuống còn 5.211 ha [3], tức giảm 3.032 ha (tương ứng giảm 37%) so với năm 2012; đó là vấn đề báo động và cần quan tâm tìm hiểu nguyên nhân của nó. Có thể là do ngành hàng cao cao không mang lại hiệu quả kinh tế cho các tác nhân tham gia hay sự phân phối lợi nhuận và thu nhập không đồng đều giữa các tác nhân. Nghiên cứu này đi sâu phân tích hiệu quả tài chính, sự phân phối lợi nhuận và thu nhập của các tác nhân tham gia vào chuỗi giá trị cao cao ở tỉnh Bến Tre để từ đó đề xuất các biện pháp giúp cho ngành hàng cao cao ở tỉnh Bến Tre phát triển và cải thiện sự phân phối thu nhập và lợi nhuận giữa các tác nhân.

2. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Nghiên cứu này được triển khai từ tháng 11/2012 đến 10/2015, tập trung tại các huyện có diện tích và sản lượng cao cao nhiều nhất trong tỉnh tính đến năm 2013 là Châu Thành (diện tích 1.659 ha, sản lượng 10.468 tấn), Giồng Trôm (diện tích 615 ha, sản lượng 3.493 tấn), Mỏ Cày Nam (diện tích 1.216 ha, sản lượng 3.265 tấn) và Mỏ Cày Bắc (diện tích 1.027 ha, sản lượng 2.170 tấn). Đây là 4 huyện có diện tích cao cao chiếm gần 90% diện tích cao cao toàn tỉnh (5.211 ha) và sản lượng chiếm hơn 94% sản lượng cao cao của toàn tỉnh (20.631 tấn) [3].

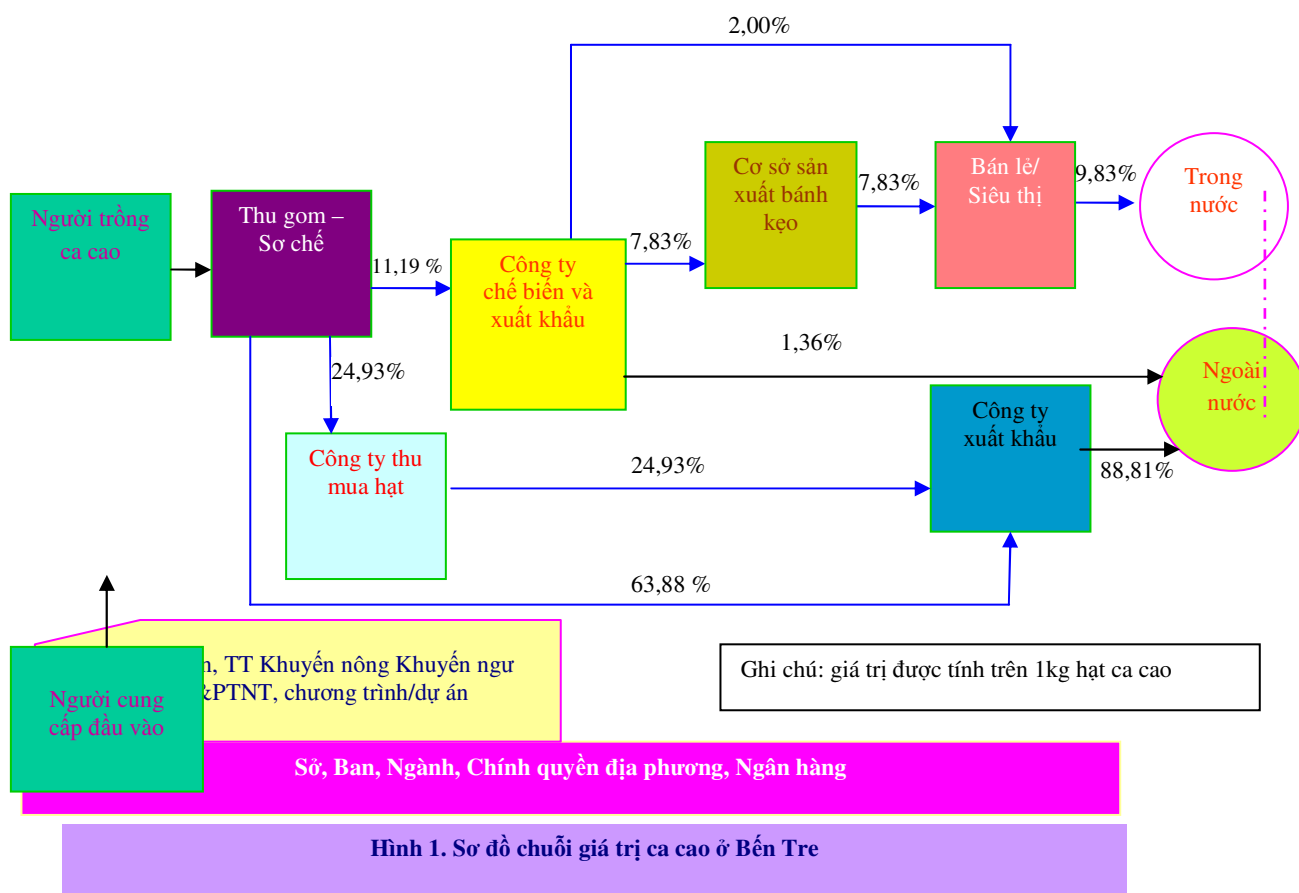
Cách tiếp cận chuỗi giá trị và phân tích kinh tế chuỗi được sử dụng trong nghiên cứu. Số liệu thứ cấp được thu thập từ các nghiên cứu trước đây và báo cáo của các sở, ban, ngành tỉnh Bến Tre. Số liệu sơ cấp được thu thập thông qua việc sử dụng các biểu, bảng câu hỏi được soạn sẵn cho từng nhóm đối tượng sau khi đã được phỏng vấn thử và hiệu chỉnh. Số quan sát mẫu là 367, bao gồm 300 nông hộ trồng cao cao, 22 điểm thu gom sơ chế, 3 công ty thu mua hạt, 1 công ty chế biến và xuất khẩu, 2 công ty xuất khẩu, 5 cơ sở bánh kẹo, 30 điểm bán lẻ, 4 chuyên gia hay người am hiểu về cao cao. Số liệu thu thập được

mã hóa, nhập, tính toán và kiểm tra trước khi phân tích bằng phương pháp thống kê mô tả như giá trị trung bình, độ lệch chuẩn, tần số, tần suất cùng với việc qui đổi hình thái sản phẩm thống nhất cùng một hình thái đó là hạt cao cao khô. Đối với nông hộ trồng cao cao do hình thái sản phẩm là trái cao cao tươi không giống với hình thái sản phẩm của các khâu khác trong chuỗi giá trị, do đó, để đảm bảo tính đồng nhất trong chuỗi giá trị nên quy đổi ra hạt cao cao với tỷ lệ quy đổi là 11 kg trái tươi = 1 kg hạt khô (số liệu khảo sát 22 thu gom – sơ chế năm 2014). Đối với cơ sở sản xuất bánh kẹo và điểm bán lẻ nguyên liệu đầu vào là cao cao nhão và kẹo có thành phần cao cao nhão nên cần quy đổi kg cao cao nhão về hạt cao cao khô để đảm bảo tính đồng nhất trong tính toán. Theo số liệu khảo sát năm 2014, tỉ lệ quy đổi là: 1 kg hạt cao cao khô bằng 0,9 kg cao cao nhão. Từ phân tích trên kết hợp với ý kiến của các tác nhân tham gia ngành hàng để đề xuất biện pháp.

3. KẾT QUẢ VÀ THẢO LUẬN

3.1. Sơ đồ chuỗi giá trị cao cao ở tỉnh Bến Tre

Các tác nhân tham gia chuỗi giá trị ngành hàng cao cao tỉnh Bến Tre: quá trình tìm hiểu và khảo sát thực tế năm 2014 cho thấy chuỗi giá trị cao cao tỉnh Bến Tre (hình 1) được vận hành nhờ vào các tác nhân chính tham gia như: Nhà cung cấp đầu vào (cây giống, phân, thuốc), nông hộ trồng cao cao (mua cây giống về trồng và thu hoạch trái cao cao), điểm thu gom – sơ chế (mua trái cao cao về tách lấy hạt, sau đó ủ rồi phơi khô hạt), công ty xuất khẩu (mua hạt cao cao về phân loại rồi đóng thành container xuất khẩu), công ty mua hạt (thu gom hạt và bán lại cho các công ty), công ty chế biến và xuất khẩu (mua hạt về 75% chế biến thành cao cao nhão, bơ cao cao, sôcôla nhão tiêu dùng nội địa và 25% xuất khẩu hạt), cơ sở sản xuất bánh kẹo (mua các sản phẩm bơ cao cao, cao cao nhão, sôcôla nhão là nguyên liệu để sản xuất bánh kẹo), điểm bán lẻ và siêu thị (mua sản phẩm bánh kẹo từ cao cao về bán lẻ). Cụ thể các tác nhân, nguyên liệu đầu vào và đầu ra của từng tác nhân trong chuỗi ngành hàng cao cao tỉnh Bến Tre được thể hiện qua bảng 1.



Bảng 1. Các tác nhân tham gia trong chuỗi giá trị ca cao

STT	Tác nhân	Nguyên liệu đầu vào	Sản phẩm đầu ra
1	Nông hộ trồng ca cao	Cây giống, vật tư nông nghiệp	Trái ca cao tươi
2	Điểm thu mua, sơ chế	Trái ca cao tươi	Hạt ca cao khô
3	Công ty xuất khẩu	Hạt ca cao khô	Hạt ca cao khô
4	Công ty mua hạt	Hạt ca cao khô	Hạt ca cao khô
5	Công ty chế biến và xuất khẩu	Hạt ca cao khô	Sản phẩm: ca cao nhão, bơ ca cao, socola nhão,...
6	Cơ sở sản xuất bánh kẹo	Sản phẩm ca cao	Sản phẩm bánh kẹo từ ca cao
7	Điểm bán lẻ/siêu thị	Sản phẩm bánh kẹo từ ca cao	Sản phẩm bánh kẹo từ ca cao

Nguồn: Tổng hợp số liệu khảo sát, năm 2014

Qua bảng 1 ta thấy chuỗi giá trị ca cao ở tỉnh Bến Tre có bảy tác nhân chính. Bên cạnh bảy tác nhân chính còn có các nhà hỗ trợ và thúc đẩy sự phát triển của chuỗi (hình 1). Hoạt động cụ thể của từng tác nhân và các nhà hỗ trợ chuỗi được mô tả cụ thể như sau:

Nhà cung cấp đầu vào: Các cơ sở sản xuất cây giống, nhà cung cấp vật tư nông nghiệp như phân bón, thuốc trừ sâu, thuốc bảo vệ thực vật, v.v... Nhà cung cấp cây giống giữ vai trò quan trọng vì cây giống ảnh hưởng đến sản lượng, chất lượng của sản phẩm.

Nông hộ trồng ca cao: Là tác nhân quan trọng trong chuỗi giá trị. Nông hộ là người sản xuất ra trái ca cao tươi đầu vào cho thu gom - sơ chế. Cung cấp đầu vào cho nông hộ là cây giống, phân, thuốc. Nông hộ mua cây giống về trồng khoảng 18 tháng cây sẽ bắt đầu cho trái. Kỹ thuật trồng trọt của nông hộ được cán bộ khuyến nông, công ty thuốc BVTV, Đại học nông lâm,...tập huấn (theo khảo sát năm 2014).

Thu gom - sơ chế: Là một trong những tác nhân rất quan trọng của chuỗi. Thu gom - sơ chế là người quyết định chất lượng hạt ca cao khô. Hạt ca cao phải được sơ chế đúng quy trình, tuân thủ nghiêm ngặt

các quy định để có hạt cao chất lượng nhất. Đầu ra của thu gom – sơ chế là hạt cao khô. Để có thể trở thành một thu gom – sơ chế giỏi, đòi hỏi người thu gom – sơ chế phải nắm vững vàng những kỹ thuật như: ủ, lên men, phơi hạt và cách bảo quản hạt.

Công ty thu mua hạt: Công ty thu mua hạt giữ vai trò trung gian giữa thu gom – sơ chế với công ty xuất khẩu. Do sản lượng hạt của từng hộ là không nhiều nếu vận chuyển đến công ty xuất khẩu sẽ tốn chi phí cho nên các hộ gia đình sẽ bán cho công ty thu mua hạt, khi số lượng đủ lớn công ty thu mua hạt sẽ vận chuyển đến công ty xuất khẩu để bán. Công ty thu mua từ thu gom – sơ chế ở trong và ngoài tỉnh Bến Tre. Trước khi thu mua hạt, công ty thu mua hạt cũng tiến hành kiểm tra chất lượng hạt. Công ty thu mua hạt tận dụng diện tích nhà mình làm nơi lưu trữ hạt. Công ty thu mua hạt sẽ có lợi thế lựa chọn giá bán vì họ có sản lượng hạt khô nhiều, có thể lưu trữ hạt lâu để đợi giá, v.v...

Công ty xuất khẩu: là một trong những công ty thu mua hạt cao khô nhiều nhất của tỉnh Bến Tre. Các công ty chủ yếu thu mua hạt cao khô, phân loại, đóng gói đến đủ số lượng sẽ xuất sang thị trường nước ngoài. Giá công ty đưa xuống cho thu gom – sơ chế căn cứ vào giá sản của London theo từng loại hạt. Các công ty thu mua hạt tại địa điểm kinh doanh. Hình thức thanh toán cho người bán chủ yếu là chuyển khoản. Khi thu mua các công ty đều kiểm tra độ ẩm, kích cỡ hạt, tạp chất, v.v... để đảm bảo chất lượng hạt.

Công ty chế biến và xuất khẩu: Hoạt động chính của công ty chế biến xuất khẩu là thu mua hạt cao khô để chế biến thành các sản phẩm khác nhau, bên cạnh đó cũng xuất khẩu hạt cao khô sang thị trường nước ngoài. với các sản phẩm như: cao nhão, cao dạng bột nhão, bơ cao sẽ được phân phối cho các cơ sở chế biến bánh kẹo. Các sản phẩm như: kẹo sôcôla, sôcôla sữa, nước uống sôcôla,... sẽ được phân phối tại các điểm bán lẻ và siêu thị. Nguồn nguyên liệu đầu vào của công ty chế biến và xuất khẩu chủ yếu do thu gom – sơ chế cung cấp. Thị trường chính mà công ty hướng đến chủ yếu là thị trường nội địa (75%). Thị trường xuất khẩu chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ (25%) từ các đơn đặt hàng nhỏ lẻ và không thường xuyên.

Cơ sở sản xuất bánh kẹo: Đầu vào của cơ sở bánh kẹo là các thành phẩm của công ty chế biến và xuất khẩu. Sau khi chế biến thành phẩm, các cơ sở

bánh kẹo sẽ phân phối cho các điểm bán lẻ và siêu thị để đưa tới tay người tiêu dùng nội địa. Các sản phẩm chủ yếu của cơ sở bánh kẹo là: kẹo dừa hương cao, cốm hương sôcôla, kẹo sôcôla, v.v...

Bán lẻ và siêu thị: Thông qua điểm bán lẻ và siêu thị mà các sản phẩm được sản xuất ra đến tay người tiêu dùng, Công ty chế biến và xuất khẩu, cơ sở bánh kẹo là nhà cung cấp các sản phẩm cho điểm bán lẻ và siêu thị.

Các nhà hỗ trợ và thúc đẩy sự phát triển của chuỗi: Hội nông dân, chương trình/dự án, trung tâm khuyến nông khuyến ngư tỉnh, Trường Đại học Nông Lâm thành phố Hồ Chí Minh,... hỗ trợ cho nông dân cây giống, công cụ dụng cụ, vật tư nông nghiệp, tập huấn kỹ thuật sản xuất cho nông hộ và kỹ thuật sơ chế hạt cao cho thu gom – sơ chế. Ngoài ra, còn hỗ trợ công cụ dụng cụ cho thu gom – sơ chế. Sở, ban, ngành, chính quyền địa phương hỗ trợ hệ thống thủy lợi đảm bảo hệ thống tưới tiêu, hỗ trợ dự án phát triển cây cao.

3.2. Hiệu quả tài chính của các tác nhân tham gia chuỗi giá trị cao ở Bến Tre

Khảo sát 367 đối tượng bao gồm 300 nông hộ trồng cao, 22 điểm thu gom sơ chế, 3 công ty thu mua hạt, 1 công ty chế biến và xuất khẩu, 2 công ty xuất khẩu, 5 cơ sở bánh kẹo, 30 điểm bán lẻ, 4 chuyên gia hay người am hiểu về cao. Số liệu thu thập được mã hóa, nhập, tính toán và kiểm tra trước khi phân tích bằng phương pháp thống kê mô tả như giá trị trung bình, độ lệch chuẩn, tần số, tần suất. Sau khi tính toán chi phí, doanh thu, lợi nhuận, thu nhập của từng tác nhân trong chuỗi giá trị cao ở tỉnh Bến Tre đã thu được bảng tổng hợp phân tích hiệu quả tài chính (bảng 2).

Kết quả tổng hợp phân tích tài chính ở bảng 2 cho ta thấy trong bảy tác nhân tham gia chuỗi giá trị cao ở tỉnh Bến Tre tác nhân có lợi nhuận cao nhất trên mỗi kg hạt là điểm bán lẻ với lợi nhuận là 21.450 đồng/kg, xếp thứ hai là công ty chế biến và xuất khẩu lợi nhuận trên mỗi kg hạt là 11.806 đồng, xếp thứ ba là nông hộ trồng cao có lợi nhuận 10.788 đồng/kg hạt. Xếp thứ tư là cơ sở sản xuất bánh kẹo với lợi nhuận 5.914 đồng/kg hạt, xếp thứ năm là công ty xuất khẩu với lợi nhuận 5.023 đồng/kg hạt, kế đến là điểm thu gom-sơ chế có lợi nhuận 2.839 đồng/kg hạt và xếp sau cùng là công ty thu mua hạt với lợi nhuận 2.327 đồng/kg hạt. Xét trên phương diện thu

nhập thì nông hộ trồng ca cao xếp hạng nhất với thu nhập 26.993 đồng/kg mặc dù tác nhân này chỉ xếp thứ ba về phương diện lợi nhuận trên mỗi kg hạt. Có sự thay đổi này bởi vì nông hộ chủ yếu lấy công làm lời. Xếp thứ hai là điểm bán lẻ với thu nhập 21.485 đồng/kg hạt, đứng thứ ba thuộc về công ty chế biến và xuất khẩu với thu nhập đạt 12.323 đồng/kg hạt, xếp thứ tư là cơ sở sản xuất bánh kẹo với thu nhập 5.914 đồng/kg hạt, điểm thu gom-sơ chế xếp thứ năm với thu nhập 5.850 đồng/kg, xếp thứ sáu là công ty xuất khẩu với thu nhập 5.023 đồng/kg hạt, xếp sau cùng là công ty thu mua hạt với thu nhập 2.491 đồng/kg hạt. Nếu xét trên phương diện tỷ suất lợi nhuận trên chi phí thì nông hộ trồng ca cao có tỷ suất lợi nhuận cao nhất, đạt 0,31 lần, có nghĩa là với 1 đồng chi phí bỏ ra nông hộ sẽ thu được 0,31 đồng lợi nhuận; xếp thứ hai là điểm bán lẻ với tỷ suất lợi nhuận trên chi phí là 0,22; xếp thứ ba là công ty chế biến và xuất khẩu với tỷ suất lợi nhuận trên chi phí là 0,15 lần, các tác nhân còn lại có tỷ suất lợi nhuận trên chi phí thấp dao động từ 0,05 đến 0,09 lần. Tuy nhiên, chỉ tiêu này không phản ánh tốt bằng chỉ tiêu lợi nhuận hay thu nhập /hộ/năm hoặc lợi nhuận hay thu nhập/chủ thể/năm. Cụ thể mỗi hộ trồng ca cao một năm có lợi nhuận trung bình khoảng 3,5 triệu đồng (mỗi hộ trồng trung bình khoảng 5 công ca cao xen dừa), như vậy với mỗi công mỗi năm nông hộ trồng lời khoảng 700 ngàn đồng, đây là khoản lợi nhuận rất thấp, nguyên nhân do ca cao là cây trồng xen nên nông hộ trồng ít quan tâm chăm sóc dẫn đến năng suất không cao và do trong năm 2013 giá ca cao xuống thấp, thêm vào đó giá mua bán là do các công

ty đưa ra nông hộ trồng ca cao không có quyền thương lượng giá (theo khảo sát năm 2014). Nếu xét về mặt thu nhập thì mỗi năm mỗi hộ thu được khoảng 8,8 triệu đồng, cao hơn gấp đôi lợi nhuận là do nông hộ trồng ca cao chủ yếu lấy công làm lời. Đối với mỗi điểm thu gom - sơ chế mỗi năm lợi nhuận và thu nhập lần lượt khoảng 75 và 155 triệu đồng với sản lượng khoảng 26.416 kg hạt sơ chế được ở tỉnh Bến Tre, số di thu nhập có sự chênh lệch hơn gấp đôi so với lợi nhuận là vì điểm thu gom-sơ chế tận dụng công lao động nhàn rỗi của các thành viên trong gia đình tham gia vào hoạt động sơ chế. Còn với công ty thu mua hạt mỗi năm lợi nhuận khoảng 272 triệu đồng và thu nhập khoảng 291 triệu đồng với sản lượng hạt mua bán ở tỉnh Bến Tre khoảng 116.893 kg mỗi năm. Lợi nhuận và thu nhập trên chủ thể cao nhất là công ty xuất khẩu, mỗi năm lợi nhuận cũng như thu nhập khoảng 4,2 tỷ đồng với sản lượng hạt xuất khẩu của tỉnh Bến Tre khoảng 832.836 kg hạt. Công ty chế biến xuất khẩu mỗi năm thu lợi nhuận khoảng 2,5 tỷ đồng và thu nhập khoảng 2,6 tỷ đồng, cao thứ hai giữa các tác nhân trong chuỗi với sản lượng chế biến và xuất khẩu vào khoảng 209.874 kg hạt. Cơ sở sản xuất bánh kẹo mỗi năm thu lợi nhuận và thu nhập từ các sản phẩm có ca cao vào khoảng 67 triệu đồng tiêu thụ khoảng 11.297 kg hạt ca cao mỗi năm, còn điểm bán lẻ có lợi nhuận và thu nhập trên chủ thể vào khoảng 2,6 triệu đồng mỗi năm, đây là tác nhân có lợi nhuận và thu nhập thấp nhất trong chuỗi. Tóm lại, việc phân phối lợi nhuận và thu nhập không đồng đều giữa các tác nhân trong chuỗi.

Bảng 2. Bảng tổng hợp hiệu quả tài chính

Khoản mục/tác nhân	ĐVT	Nông hộ	Thu gom-sơ chế	Cty thu mua hạt	Cty xuất khẩu	Cty chế biến xuất khẩu	Cơ sở sx bánh kẹo	Điểm bán lẻ
1. Giá bán trung bình	đồng/kg	45.100	52.160*	53.600	60.000	90.777 ^{4*}	96.527	117.125
2. Tổng chi phí (3+4)	đồng/kg	34.312	49.321	51.273	54.977	78.971	90.613	95.675
3. Chi phí trung gian	đồng/kg	256	45.100	51.000 ^{**}	53.050 ^{***}	53.000 ^{5*}	90.000 ^{6*}	95.357 ^{7*}
4. Chi phí tăng thêm	đồng/kg	34.056	4.221	273	1.927	25.971	613	318
5. Chi phí lao động nhà	đồng/kg	16.205	3.011	164	0	517	0	35
6. Giá trị gia tăng (1-3)	đồng/kg	44.844	7.060	2.600	6.950	37.777	6.527	21.768
7. Lợi nhuận (1-2)	đồng/kg	10.788	2.839	2.327	5.023	11.806	5.914	21.450
8. Thu nhập (7+5)	đồng/kg	26.993	5.850	2.491	5.023	12.323	5.914	21.485
9. TSLN/CP (7/2)	Lần	0,31	0,06	0,05	0,09	0,15	0,07	0,22
10. Sản lượng TB/chủ thể/năm	Kg hạt	327	26.416	116.893	832.836	209.874	11.297	123
11. Lợi nhuận TB/chủ	Tr. đồng	3,528	74,995	272,010	4.183,335	2.477,772	66,810	2,638

thế/năm (7*10)									
12. Thu nhập/chủ thế/năm (8*10)	Tr. đồng	8,827	154,534	291,180	4.183,335	2.586,277	66,810	2,643	

Nguồn: tổng hợp số liệu khảo sát năm 2014

Ghi chú: TSLN/CP tỷ suất lợi nhuận trên chi phí, giá trị từ mục 1 đến mục 9 được tính trên 1 kg hạt ca cao

() Giá bán trung bình mà điểm thu gom sơ chế bán cho công ty thu mua hạt, công ty xuất khẩu, công ty chế biến xuất khẩu. (**) Giá trung bình mà các công ty thu mua hạt mua từ các điểm thu gom-sơ chế. (***) Giá trung bình mà công ty xuất khẩu mua hạt từ các điểm thu gom - sơ chế và công ty thu mua hạt. (4*) Giá bán trung bình mà công ty chế biến xuất khẩu bán cho cơ sở sản xuất bánh kẹo, điểm bán lẻ và xuất khẩu. (5*) Giá trung bình mà công ty chế biến và xuất khẩu mua hạt từ các điểm thu gom-sơ chế. (6*) Giá trung bình mà cơ sở sản xuất bánh kẹo mua từ công ty chế biến và xuất khẩu. (7*) Giá trung bình mà điểm bán lẻ mua từ công ty chế biến và xuất khẩu, cơ sở sản xuất bánh kẹo.*

4. KẾT LUẬN VÀ ĐỀ XUẤT

Phân tích hiệu quả tài chính của các tác nhân tham gia trong chuỗi giá trị ca cao ở tỉnh Bến Tre thấy rằng công ty xuất khẩu và công ty chế biến xuất khẩu có lợi nhuận và thu nhập cao nhất và nhì so với các tác nhân còn lại trong chuỗi, kể đến là công ty thu mua hạt. Nông hộ là tác nhân chính tạo ra sản phẩm cho các tác nhân theo sau, tuy nhiên họ chỉ chiếm tỷ trọng rất nhỏ về lợi nhuận và thu nhập. Điểm bán lẻ là tác nhân chiếm tỷ trọng nhỏ nhất về lợi nhuận và thu nhập so với các tác nhân khác trong chuỗi giá trị. Điểm thu gom - sơ chế và cơ sở sản xuất bánh kẹo cũng chỉ chiếm một tỷ lệ nhỏ trong tổng lợi nhuận và thu nhập của toàn chuỗi. Tóm lại, việc phân phối lợi nhuận và thu nhập không đồng đều giữa các tác nhân trong chuỗi.

Qua khảo sát 300 nông hộ trồng ca cao ta thấy để chuỗi ngành hàng ca cao phát triển bền vững và không còn đốn bở như hiện nay các nông hộ cần liên kết lại mỗi xã, thậm chí một vài xã lân cận chọn ra một đại diện đứng ra thương lượng giá khi bán vì hiện nay họ không có quyền thương lượng giá khi bán là do có rất nhiều người cung cấp nhưng chỉ có vài người mua dẫn đến nông hộ bị ép giá và không có quyền thương lượng giá. Ngoài ra, bản thân nông hộ cũng cần chọn giống tốt năng suất cao kháng sâu bệnh để trồng và cần quan tâm chăm sóc cây ca cao nhiều hơn. Các sở, ban, ngành nên đầu tư lai tạo ra các loại giống tốt năng suất cao và kháng bệnh.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Cục Thống kê tỉnh Bến Tre, 2012. Niên giám Thống kê năm 2011.

2. Cục Thống kê tỉnh Bến Tre, 2013. Niên giám Thống kê năm 2012.

3. Cục Thống kê tỉnh Bến Tre, 2014. Niên giám Thống kê năm 2013.

4. Henry Panlibuton and Frank Lusby, 2006. Cocoa bean value chain in Indonesia, the United States Agency for International Development.

5. Joseph Olumide Oseni and Adewale Quam Adams, 2013. Cost benefit analysis of Certified Cocoa production in Ondo state, Nigeria. Invited paper presented at the 4th International Conference of the African Association of Agricultural Economists, September 22-25, 2013, Hammamet, Tunisia, pp 1-27.

6. Joseph Tosam Ngoong and Njimanted Godfrey Forgha, 2013. An analysis of the Socio-Economic determinants of Cocoa production in Meme Division, Cameroon. Greener journal of Business and Management studies, vol. 3, pp. 298 – 308.

7. KAPLINSKY R., 1999. Globalisation and Unequalization: What Can Be Learned from Value Chain Analysis. Journal of Development Studies 37(2): 117-146.

8. KAPLINSKY, R. and M. MORRIS, 2000. A Handbook for Value Chain Research.

9. KAPLINSKY, R. and M. MORRIS, 2001. A Handbook for Value Chain Research. Brighton, United Kingdom, Institute of Development Studies, University of Sussex.

10. M4P, 2008. Marking value chains work better for the poor: A toolbook for prationers of value chain analysis. A publication financed by the

UK department for international development (DFID).

11. Phạm Hồng Đức Phước, 2009. Kỹ thuật trồng ca cao ở Việt Nam. Hồ Chí Minh: Nhà xuất bản Nông nghiệp.

12. Thông tư số 45/2013/TT-BTC hướng dẫn chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao tài sản cố định, 2013.

13. <http://sonongnghiep.bentre.gov.vn/tintucsu-kien/tt/362-tin-hiu-vui-cho-ngi-trng-cacao-bn-tre.html>

14. <http://www.sggp.org.vn/nongnghiepkt/2011/7/261694/>

15. <http://xttm.agroviet.gov.vn/XTTMSites/vi-VN/64/109/67682/Default.aspx>

FINACIAL EFFICIENCY ANALYSIS OF ACTORS IN COCOA VALUE CHAIN IN BEN TRE PROVINCE

Nguyen Huu Tam, Luu Thanh Duc Hai

Summary

The study financial efficiency analysis of actors in cocoa value chain in Ben Tre province was conducted through the survey of 367 actors involved in the value chain of cocoa in four districts in Ben Tre province, Vietnam such as Chau Thanh, Mo Cay Bac, Mo Cay Nam and Giong Trom. Several experts were also interviewed in this study. To find out the profit and income as well as the distribution of profits and the income of the actors in the chain and propose solutions to enable the distribution of profits and income among the actors in the chain more reasonable are the main objective of this study. The study applied the theory of value chain and financial efficiency analysis in order to find out how market operated and the distribution of profits and income among the actors in the chain. The main results that obtained from this study show that there were five marketing channels for cocoa production in which the main export product is dried cocoa bean (accounting for 90.17%) and the rest was consumed in domestic market (accounting for 9.83%), this is the potential marketing channel for chocolate butter, chocolate, and chocolate powder. Distribution profit and income are in favor to export companies, export and processing companies. However, there is a room for improvement of this distribution profit and income among actors towards increasing net value added for the whole chain.

Key words: *Cocoa value chain, distribution, income, profit, production.*

Người phản biện: TS. Trần Tiến Khai

Ngày nhận bài: 23/6/2015

Ngày thông qua phản biện: 23/7/2015

Ngày duyệt đăng: 30/7/2015