

NÂNG CAO THU NHẬP HỘ NÔNG DÂN TRỒNG XOÀI VÙNG ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG THAM GIA CHUỖI GIÁ TRỊ TOÀN CẦU

TS. Lê Văn Thông*

Nghiên cứu sử dụng nguồn dữ liệu sơ cấp được thu thập từ điều tra khảo sát thực tế hộ nông dân trồng xoài tại vùng Đồng Bằng Sông Cửu Long và sử dụng các chỉ tiêu tính toán thu nhập của hộ nông dân trồng xoài của vùng tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu. Kết quả nghiên cứu cho thấy hộ nông dân trồng xoài tham gia chuỗi giá trị sẽ có thu nhập cao hơn. Tuy nhiên năng lực cạnh tranh của hộ nông dân trồng xoài vùng Đồng bằng Sông Cửu Long còn nhiều hạn chế và chuỗi xoài của vùng vẫn còn mang đặc trưng của chuỗi xoài truyền thống. Trên cơ sở đó, bài viết đề xuất một số kiến nghị góp phần nâng cao thu nhập hộ nông dân trồng xoài vùng Đồng bằng Sông Cửu Long tham gia chuỗi giá trị toàn cầu.

• Từ khóa: chuỗi giá trị toàn cầu, hộ nông dân, nâng cao, thu nhập, trồng xoài.

This study is based on primary data collected through field surveys conducted with mango-growing households in the Mekong Delta region of Vietnam. It applies income measurement indicators to assess the economic returns of mango farmers engaged in global value chains (GVCs). The empirical findings reveal that participation in GVCs is positively associated with higher household income among mango producers. Nonetheless, the competitiveness of these households remains constrained due to several structural and capacity-related limitations. Moreover, the current mango value chain in the region still largely reflects the characteristics of a traditional, domestically oriented supply chain. In light of these observations, the paper puts forward several policy implications and strategic recommendations aimed at improving the income levels and global competitiveness of mango-growing households in the Mekong Delta through deeper integration into global value chains.

• Key words: global value chain, farming households, improvement, income, mango cultivation.

JEL codes: D10, D13, F19

Ngày gửi bài: 26/12/2024

Ngày gửi phản biện: 07/01/2025

Ngày nhận kết quả và sửa phản biện: 11/3/2025

Ngày chấp nhận đăng: 28/4/2025

DOI: <https://doi.org/10.71374/jfarv.v25.i289.20>

lớn nông dân ĐBSCL lựa chọn cho thấy hiệu quả của loại cây trồng này mang lại cao và ổn định so với các loại cây khác. Mặc dù là vùng có lợi thế sản xuất xoài nhưng cho đến nay, ĐBSCL chưa khai thác hiệu quả lợi thế này mang lại. Sản xuất xoài ĐBSCL nhìn chung còn mang tính nhỏ lẻ, tự phát, thiếu đồng bộ. Bối cảnh mới này làm cho áp lực phát triển ngành xoài ĐBSCL cũng như nâng cao và ổn định thu nhập cho nông dân trồng xoài gặp nhiều thách thức. Để khắc phục được những tồn tại, hạn chế thực trạng trên và khai thác hiệu quả về lợi thế ngành xoài ĐBSCL; nâng cao năng lực cạnh tranh ngành xoài bằng cách sản xuất xoài gắn với thị trường tiêu thụ toàn cầu là hướng đi tất yếu. Chính vì vậy, bài nghiên cứu này nhằm đánh giá thực trạng thu nhập hộ nông dân trồng xoài ở vùng ĐBSCL để cơ sở đề xuất kiến nghị góp phần nâng cao thu nhập cho hộ nông dân trồng xoài tại vùng nghiên cứu.

2. Một số vấn đề lý luận về nâng cao thu nhập hộ nông dân trồng xoài tham gia chuỗi giá trị toàn cầu

2.1. Một số khái niệm có liên quan

Khái niệm hộ gia đình: Định nghĩa hộ gia đình ở Việt Nam được thể hiện trong Bộ Luật dân sự: “Hộ gia đình mà các thành viên có tài sản chung; cùng đóng góp công sức để hoạt động kinh tế chung trong sản xuất nông, lâm, ngư nghiệp hoặc một số lĩnh vực sản xuất kinh doanh khác do pháp luật quy định là chủ thể khi tham gia quan hệ dân sự thuộc các lĩnh vực này” (Quốc hội, 2015).

Thu nhập hộ nông dân trồng xoài: Như vậy, theo khái niệm về thu nhập hộ nông dân, thì thu nhập của

1. Giới thiệu

Đồng bằng Sông Cửu Long (ĐBSCL) là vùng có lợi thế lớn về sản xuất nông nghiệp, đóng vai trò quan trọng đảm bảo an ninh lương thực quốc gia và xuất khẩu. Tuy chỉ chiếm 12% diện tích, 17% dân số nhưng ĐBSCL đóng góp đến 31,37% giá trị sản xuất nông nghiệp, 65% sản lượng nuôi trồng thủy sản, 95% sản lượng gạo xuất khẩu, 70% sản lượng trái cây cả nước (Thủ tướng Chính phủ, 2022e). Xoài được một bộ phận

* Trung tâm Lý luận chính trị ĐHQG HCM; email: lvthong.cps@vnuhcm.edu.vn

hộ nông dân trồng xoài là toàn bộ các khoản thu nhập (bằng tiền và hiện vật) mà HND kiếm được theo định kỳ hằng năm. Thu nhập hộ nông dân trồng xoài thường bao gồm: (i) thu nhập từ hoạt động nông nghiệp trong đó hoạt động trồng xoài chiếm tỷ trọng đáng kể trong tổng thu nhập của HND, (ii) thu nhập từ các hoạt động phi nông nghiệp và (iii) thu nhập từ trợ cấp chính phủ như chính sách an sinh xã hội và trợ cấp nông nghiệp.

Khái niệm chuỗi giá trị toàn cầu: C Miller & da Silva (2007); Calvin Miller & Jones (2010) định nghĩa: “Chuỗi giá trị trong nông nghiệp được coi là một tập hợp các quy trình và dòng chảy từ nông trại đến nơi tiếp nhận - từ đầu vào đến sản xuất, chế biến, tiếp thị và người tiêu dùng. Mỗi chức năng của chuỗi có một hoặc nhiều liên kết ngược và liên kết xuôi. Một chuỗi chỉ mạnh nếu có số liên kết yếu ít nhất và các liên kết càng mạnh thì dòng chảy của sản phẩm và dịch vụ trong chuỗi càng an toàn”.

Nâng cao thu nhập hộ nông dân trồng xoài là cách thức mà HND trồng xoài huy động những nguồn lực của mình có được trong một môi trường kinh tế, chính trị, xã hội nhất định để sản phẩm mình làm ra tiêu thụ được ở những thị trường quốc tế có GTGT cao; để từ đó cải thiện mức thu nhập từ hoạt động trồng xoài qua từng năm.

2.2. Chỉ tiêu sử dụng đánh giá thu nhập hộ nông dân trồng xoài tham gia chuỗi giá trị toàn cầu

Các chỉ tiêu được dùng trong bài nghiên cứu bao gồm: (i) năng suất xoài, (ii) giá bán; (iii) chi phí phân bón; (iv) chi phí thuốc bảo vệ thực vật; (v) chi phí nguyên, nhiên liệu, chi phí khác; (vi) chi phí dịch vụ thuê ngoài; (vii) chi phí khấu hao vườn cây. Nghiên cứu tính giá trị trung bình cho các chỉ tiêu trên để mô tả sự khác biệt về thu nhập của hai nhóm hộ nông dân trồng xoài.

3. Dữ liệu và phương pháp nghiên cứu

3.1. Dữ liệu thu thập

Bảng 1. Số lượng phiếu khảo sát hộ nông dân trồng xoài vùng Đồng bằng Sông Cửu Long năm 2024

Đối tượng khảo sát	Số lượng phiếu khảo sát
Nhóm hộ có tham gia chuỗi giá trị toàn cầu	162
Nhóm hộ không có tham gia chuỗi giá trị toàn cầu	678
Hợp tác xã	08
Thương lái	15
Vựa xoài địa phương	12
Công ty xuất khẩu xoài	05
Chuyên gia	15

Nguồn: Tác giả

Nghiên cứu này sử dụng nguồn dữ liệu sơ cấp được thu thập từ thực hiện khảo sát hộ nông dân trồng xoài ĐBSCL vào tháng 8/2024; hợp tác xã (HTX) bằng bảng câu hỏi bán cấu trúc; phỏng vấn thương lái, vựa địa phương; công ty xuất khẩu trái cây và tham khảo ý kiến chuyên gia về thu nhập hộ trồng xoài trong liên kết sản xuất và tiêu thụ xoài ĐBSCL. Nghiên cứu khảo sát 840 hộ được chia làm hai nhóm: nhóm hộ có tham gia chuỗi giá trị toàn cầu (162 hộ) và nhóm hộ chưa tham gia chuỗi

giá trị (678 hộ) để thấy được sự khác biệt về thu nhập cũng như năng lực cạnh tranh của hai nhóm. Dữ liệu được thực hiện khảo sát ở 04 tỉnh trồng xoài lớn nhất của ĐBSCL gồm: Đồng Tháp, Tiền Giang, An Giang và Vĩnh Long. Những tỉnh này chiếm khoảng 68,7% diện tích và 80,4% sản lượng xoài ĐBSCL.

3.2. Phương pháp nghiên cứu

Phương pháp thống kê mô tả dùng để thống kê kết quả điều tra thu được từ cuộc khảo sát, mô tả tóm tắt dữ liệu các chỉ tiêu để so sánh sự khác biệt giữa hai nhóm hộ có tham gia chuỗi toàn cầu và không tham gia

Phương pháp so sánh, đối chiếu: So sánh thu nhập của hai nhóm hộ tham gia hai loại chuỗi: chuỗi xuất khẩu chính ngạch và chuỗi không tham gia xuất khẩu để nhận thấy nhóm hộ tham gia chuỗi toàn cầu mang lại giá trị cao hơn. So sánh giá trị xoài xuất khẩu chính ngạch và xuất khẩu tiểu ngạch để thấy được xoài xuất khẩu tiểu ngạch đang chi phối.

Phương pháp chuỗi giá trị: Xem xét giá trị một sản phẩm được bán trên thị trường là tập hợp của các giá trị được tạo ra từ những chức năng khác nhau (sản xuất, thu gom, chế biến, phân phối, tiêu dùng...). Để thực hiện các chức năng cần có những tác nhân đảm trách. Các tác nhân phải liên kết với nhau cả về chiều dọc lẫn chiều ngang để đưa sản phẩm ra thị trường tiêu thụ.

Phương pháp phân tích tổng hợp: Phân tích các khái niệm, các lý thuyết, Phân tích các dữ liệu về thương mại xoài toàn cầu, sản xuất và thương mại xoài ĐBSCL, thu nhập hộ nông dân trồng xoài ĐBSCL; từ đó tổng hợp lại để đánh giá những mặt đã đạt được và những hạn chế trong việc liên kết trong sản xuất và tiêu thụ xoài ĐBSCL thời gian qua.

4. Thực trạng thu nhập hộ nông dân trồng xoài đồng bằng sông Cửu Long tham gia chuỗi giá trị toàn cầu

Thu nhập của hai nhóm hộ nông dân trồng xoài

Hộ trồng xoài ĐBSCL mặc dù có diện tích nhỏ, không có lợi thế về quy mô nhưng xoài là cây được trồng có mức độ thâm dụng lao động cao giúp cho các hộ trồng xoài không bị mất lợi thế về chi phí sản xuất. Thu nhập của hai nhóm hộ trồng xoài ĐBSCL được xác định bằng doanh thu trừ chi phí sản xuất trên mỗi héc ta xoài. Doanh thu dựa trên giá bán xoài trung bình năm và chi phí sản xuất xoài của hộ nông dân chủ yếu là chi phí đầu vào thường bao gồm: (1) chi phí phân bón; (2) chi phí thuốc bảo vệ thực vật; (3) chi phí dịch vụ thuê ngoài; (4) chi phí nguyên, nhiên liệu, chi phí khác; (5) chi phí khấu hao vườn cây. Thu nhập trên mỗi héc ta của hai nhóm hộ trồng xoài được thể hiện chi tiết ở bảng 2.

Bảng 2 cho thấy thu nhập của hộ trồng xoài nhóm 01 cao hơn đáng kể so với nhóm 02 với số tiền 10,1 triệu tương đương 24,69%. Mức chênh lệch này được tính cho những hộ trồng xoài canh tác 01 vụ/năm. Tuy nhiên,

trên kết quả khảo sát cho thấy có khoảng 2/3 nông dân canh tác 02 vụ/năm. Như vậy thì mức độ chênh lệch thu nhập giữa hai nhóm hộ càng tăng hơn nữa. Khác biệt lớn nhất giữa hai nhóm chính là giá bán xoài. Năng suất xoài và chi phí sản xuất giữa hai nhóm không có sự khác biệt đáng kể. Kết quả này cũng phù hợp với kết quả nghiên cứu về hộ trồng xoài GAP và không GAP của (Trần Quốc Nhân, 2021) chi phí sản xuất của nhóm 01 cao hơn nhóm 02 một chút được nông dân cho rằng áp dụng canh tác theo GAP nông dân bỏ ra nhiều công sức chăm sóc hơn và đầu tư một số trang thiết bị cần thiết. Như vậy, nhóm hộ nông dân trồng xoài ĐBSCL tham gia chuỗi giá trị có mức thu nhập cao hơn đáng kể so với nhóm hộ còn lại mặc dù hai nhóm có nguồn lực tương đồng. Bên cạnh đó, kết quả nghiên cứu cũng chỉ ra rằng hộ nhóm 01 có mức biến động thu nhập thấp hơn hộ nhóm 02. Cả hai nhóm đều có mức ảnh hưởng thấp trong chuỗi minh tham gia, tuy nhiên nhóm 01 mức độ biến động thu nhập ít hơn nhóm 02.

**Bảng 2. Thu nhập hộ nông dân trồng xoài
Vùng Đồng bằng Sông Cửu Long**

Nội dung	Hộ nông dân cung cấp xoài cho xuất khẩu (nhóm 01)	Hộ nông dân còn lại (nhóm 02)
1. Số mẫu khảo sát	162	678
2. Giá trị sản xuất trên mỗi ha		
Năng suất xoài trung bình (tấn/ha)	11	11,5
Giá bán (triệu đồng/tấn)	19,5	16,87
Doanh thu mỗi ha (triệu đồng)	214,5	194,005
3. Chi phí trung gian trên mỗi ha (triệu đồng/ha)		
Chi phí phân bón	39,50	38,70
Chi phí thuốc bảo vệ thực vật	35,37	35,50
Chi phí nguyên, nhiên liệu; chi phí khác	5,05	3,92
Chi phí dịch vụ thuê ngoài	20,68	19,57
Chi phí khấu hao của vườn cây	2,90	2,81
Tổng chi phí	103,5	100,50
4. Giá trị gia tăng (triệu đồng)		
Doanh thu/ha	214,5	194,005
Chi phí sản xuất/ha	103,5	100,50
5. Thu nhập hộ trồng xoài ĐBSCL (triệu đồng/ha)	111	93,505
6. Thu nhập hộ trồng xoài (triệu đồng/tấn)	10,1	8,1

Nguồn: Kết quả khảo sát và tính toán của tác giả

Ngoài ra, năng lực cạnh tranh của hộ nông dân trồng xoài đồng bằng sông Cửu Long tham gia chuỗi giá trị toàn cầu còn được thể hiện qua khả năng tiếp cận thị trường:

Khả năng tiếp cận thị trường của hộ nông dân trồng xoài ĐBSCL được hiểu là khả năng tiếp cận đến tác nhân hạ nguồn gần nhất với người tiêu dùng cuối cùng. Khả năng tiếp cận thị trường của hai nhóm hộ được thể hiện ở bảng 3.

Kết quả bảng 3 cho thấy cả hai nhóm đều kém về khả năng tiếp cận thị trường. Nông dân chỉ bán cho các tác nhân ở thượng nguồn (HTX, thương lái, vừa địa phương). Tuy nhiên nhóm 01 nhìn chung tiếp cận thị trường tốt hơn nhóm 02. Nhóm 02 nông dân hầu hết bán cho thương lái và vừa địa phương, một số ít bán thông qua HTX. Vừa địa phương là tác nhân trung tâm của chuỗi, từ đây xoài được phân phối đến các kênh tiêu thụ trong và ngoài nước bằng đường tiểu ngạch.

Nhóm 01 bán chủ yếu thông qua HTX, một vài trường hợp cung cấp cho công ty chế biến. HTX cung cấp xoài cho các công ty xuất khẩu hoặc công ty chế biến bằng cách liên kết tiêu thụ sản phẩm. Trong nhiều trường hợp, nông dân nhóm 01 vẫn bán xoài cho thương lái/ vừa địa phương khi tình hình tiêu thụ thị trường kém hoặc bán những loại xoài không đủ điều kiện xuất khẩu. Tính không ổn định về tiêu thụ sản phẩm mỗi khi thị trường biến động làm cho nông hộ nhóm 01 phải bán sản phẩm cho thương lái. Đây chính là lý do chính hộ nhóm 02 ngại chuyển sang nhóm 01 mặc dù thống kê cho thấy số thu nhập nông dân nhóm 01 cao hơn.

Bảng 3. Khả năng tiếp cận thị trường của hộ nông dân trồng xoài vùng Đồng bằng Sông Cửu Long

Đối tượng khảo sát	Hộ nông dân cung cấp xoài cho xuất khẩu (nhóm 01)	Hộ nông dân còn lại (nhóm 02)
Bán cho thương lái/vừa địa phương	100%	100%
Hợp tác xã	67,5%	15,7%
Vừa bán buôn ngoài tỉnh	0%	0%
Bán cho công ty chế biến	3%	0%
Bán cho hệ thống bán lẻ/siêu thị nội địa/thương nhân nước ngoài xuất khẩu tiểu ngạch	0%	0%
Bán cho công ty xuất khẩu xoài	0%	0%
Bán cho hệ thống bán lẻ thực phẩm lớn trên thế giới	0%	0%

Nguồn: kết quả khảo sát và tính toán của tác giả

Về khả năng liên kết: Khả năng liên kết của hộ nông dân trồng xoài ĐBSCL được thể hiện ở liên kết ngang và liên kết dọc. Liên kết dọc là liên kết với các tác nhân theo chiều dọc của chuỗi như thương lái, vừa địa phương, công ty chế biến, công ty xuất khẩu, hệ thống bán lẻ/siêu thị. Liên kết ngang là việc hộ nông dân tham gia HTX, THT, Hội nông dân... Trọng tâm của việc liên kết chính là mức độ liên kết. Mức độ liên kết được chia thành ba loại: mạnh, trung bình và yếu. Liên kết mạnh là sự cam kết mạnh mẽ của các tác nhân, được biểu hiện bằng hợp đồng chính thức hoặc độ tin cậy cao hoặc có sự hỗ trợ tín dụng, thông tin giữa các bên. Liên kết yếu được biểu hiện ở việc mua bán bằng phương thức giao ngay, không có hỗ trợ tín dụng, thông tin giữa các tác nhân. Các liên kết mạnh giúp chuỗi hoạt động hiệu quả hơn liên kết yếu, các tác nhân gắn bó và tin tưởng lẫn nhau hơn.

Theo kết quả khảo sát chỉ ra cả hai nhóm đều liên kết dọc rất yếu, nông dân bán xoài không có hợp đồng (ngoại trừ một số trường hợp). Nông dân chỉ bán xoài cho thương lái hoặc vừa địa phương, không tiếp cận được các tác nhân ở hạ nguồn nên GTGT được chia sẻ cho nhiều tác nhân trung gian. Về liên kết ngang, cả hai nhóm đều có nhưng nhóm 01 tham gia liên kết mạnh mẽ còn nhóm 02 tham gia yếu. Kết quả khảo sát liên kết ở các địa phương phát hiện ra rằng, Đồng Tháp là tỉnh có nhiều liên kết ngang mạnh mẽ nhất, điều này cũng phù hợp với dữ liệu của Cục Bảo vệ thực vật về việc hợp tác xã, vùng trồng xoài ở Đồng Tháp được chấp nhận xuất khẩu sang các quốc gia nhiều nhất ở ĐBSCL. Trong các hình thức liên kết ngang, tham gia HTX và Hội nông dân chiếm tỷ lệ cao nhất. Mục đích nông dân tham gia liên kết ngang chủ yếu là được tập

huấn, hỗ trợ về mặt kỹ thuật canh tác và hỗ trợ tiêu thụ đầu ra cho sản phẩm. Tham gia liên kết ngang để được hỗ trợ tín dụng không phải là lý do được quan tâm nhiều của cả hai nhóm hộ nông dân.

Nhìn chung, hộ nông dân tham gia trồng xoài vùng đồng bằng Sông Cửu Long đã đạt được một số kết quả đáng ghi nhận:

- Hộ nông dân trồng xoài ĐBSCL tham gia chuỗi giá trị sẽ nâng cao thu nhập. Kết quả khảo sát cho thấy, hộ trồng xoài xuất khẩu đến các thị trường có GTGT cao có mức thu nhập cao đến 24,69% hơn hộ trồng xoài tiêu thụ nội địa hoặc xuất khẩu tiêu ngạch.

- Nông dân tham chuỗi giá trị xoài vừa góp phần phân bổ vệ môi trường sinh thái và thúc đẩy bình đẳng giới. Canh tác theo GAP phải giảm sử dụng thuốc bảo vệ thực vật gây hại cho môi trường từ đó môi trường sinh thái giảm ô nhiễm; chất lượng nước, không khí và môi trường sống các loài được cải thiện. Ngoài ra, kết quả khảo sát cho thấy mặc dù hầu hết chủ hộ là nam giới quyết định cách thức sản xuất xoài, nhưng phụ nữ cũng tham gia vào quá trình sản xuất ở nhiều khâu, đặc biệt là khâu bán xoài thu hoạch; điều này thúc đẩy bình đẳng giới, giúp cho phụ nữ có việc làm, đóng góp vào thu nhập, nâng cao vị thế của mình trong gia đình.

- Hộ trồng xoài ĐBSCL ngày càng quan tâm đến nâng cao năng lực để có thể trở thành tác nhân của chuỗi giá trị toàn cầu nhằm nâng cao thu nhập.

- Điều kiện tự nhiên ĐBSCL và kỹ thuật canh tác thành thạo của nông dân đã thúc đẩy năng suất, chất lượng xoài đạt mức cao; từ đó có cơ hội củng cố vị thế của xoài Việt Nam trên thị trường toàn cầu

Tại vùng Đồng bằng Sông Cửu Long đã xuất hiện những hợp tác xã canh tác hiệu quả giúp nông dân từng bước khắc phục hạn chế do quy mô, thúc đẩy nâng cấp để đưa hàng hoá của mình đến các thị trường GTGT cao.

Tuy nhiên, bên cạnh những kết quả đạt được thì nông hộ trồng xoài vùng Đồng bằng Sông Cửu Long vẫn còn đối mặt với những tồn tại, hạn chế khi tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu, có thể kể đến như sau:

Năng lực cạnh tranh của hộ trồng xoài ĐBSCL còn nhiều hạn chế. Kết quả khảo sát cho thấy chỉ có khoảng 5% diện tích trồng xoài ĐBSCL được xuất khẩu chính ngạch đến những thị trường có GTGT cao. Năng lực cạnh tranh của hộ trồng xoài thấp thể hiện ở các vấn đề: khả năng tiếp cận thị trường kém; tiếp cận đào tạo còn hạn chế, tiếp cận đào tạo chỉ ở khía cạnh tiếp cận kỹ thuật, quản lý vườn xoài như là cơ sở sản xuất kinh doanh hầu chưa được hộ tiếp cận; tổ chức liên kết vừa yếu vừa thiếu cả về quy mô, mức độ cũng như chất lượng

Chuỗi xoài ĐBSCL mang đặc trưng của chuỗi truyền thống. Chuỗi truyền thống có cách thức sản xuất tự phát không gắn với thị trường, không có sự liên kết chặt chẽ của các tác nhân của chuỗi, vai trò của tác nhân dẫn đầu mờ nhạt; ứng dụng khoa học công nghệ trong sản xuất

và bảo quản sau thu hoạch còn yếu kém, đặc biệt tỷ lệ tổn thất xoài sau thu hoạch còn ở mức rất cao.

Môi trường kinh doanh trong việc hỗ trợ, xúc tiến cho chuỗi xoài toàn cầu phát triển còn nhiều hạn chế. Những hạn chế về môi trường kinh doanh được thể hiện ở hệ thống logistics phục vụ cho nông sản xuất khẩu nói chung và xoài ĐBSCL còn hạn chế. Cơ sở hạ tầng ĐBSCL mặc dù có cải thiện nhưng chưa đáp ứng được yêu cầu phát triển.

5. Kết luận và đề xuất kiến nghị nâng cao thu nhập hộ nông dân trồng xoài đồng bằng sông Cửu Long tham gia chuỗi giá trị toàn cầu

Hộ nông dân trồng xoài vùng Đồng bằng Sông Cửu Long có tham gia chuỗi giá trị sẽ có thu nhập cao hơn hộ trồng xoài không có tham gia chuỗi giá trị. Điều này cho thấy hộ nông dân tham gia chuỗi giá trị sẽ nâng cao và giảm biến động thu nhập. Tuy nhiên, trong quá trình sản xuất và tổ chức tiêu thụ xoài tại vùng ĐBSCL vẫn còn nhiều khó khăn cho việc chuyển từ chuỗi truyền thống sang chuỗi toàn cầu và làm giảm thu nhập của hộ nông dân trồng xoài trong vùng. Do đó, để nâng cao thu nhập của hộ nông dân trồng xoài vùng Đồng bằng Sông Cửu Long tham gia chuỗi giá trị toàn cầu, bài viết đề xuất một số kiến nghị như sau:

- Nâng cao năng lực hộ nông dân để tham gia chuỗi giá trị toàn cầu thông qua việc Nâng cao nhận thức, tầm nhìn hộ nông dân trồng xoài để tăng khả năng tham gia chuỗi giá trị toàn cầu; Nâng cao khả năng tiếp cận đào tạo kiến thức kinh doanh nông nghiệp cho nông dân; Nâng cao chất lượng liên kết và tổ chức liên kết thông qua hoạt động liên kết dọc và liên kết ngang bằng cách gia nhập hợp tác xã, tổ hợp tác.

- Nâng cấp chuỗi giá trị xoài đồng bằng sông Cửu Long tham gia chuỗi giá trị toàn cầu nhằm nâng cao thu nhập hộ nông dân thông qua việc Chú trọng canh tác đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm đáp ứng tiêu chuẩn xuất khẩu; Nâng cao năng lực của các công ty xuất khẩu rau quả nội địa và thu hút các nhà bán lẻ thực phẩm quốc tế.

- Cải thiện môi trường kinh doanh nhằm hỗ trợ, xúc tiến chuỗi giá trị phát triển thông qua việc phát triển hệ thống logistics và Đổi mới, nâng cao năng lực, hiệu lực, hiệu quả quản lý của nhà nước.

Tài liệu tham khảo:

- Lê Đình Hải (2017), 'Các nhân tố ảnh hưởng đến thu nhập của nông hộ trên địa bàn huyện Ba Vì, thành phố Hà Nội', *Tạp chí Khoa học và công nghệ Lâm nghiệp*, số 04-2017, 162 -171.
- GSO (2019), 'Giải thích thuật ngữ, nội dung và phương pháp tính một số chỉ tiêu thống kê mức sống dân cư', <https://www.gso.gov.vn/du-lieu-dac-ta/2019/10/giai-thich-thuat-ngu-noi-dung-va-phuong-phap-tinh-mot-so-chi-tieu-thong-ke-muc-song-dan-cu/>.
- Miller, C., & da Silva, C. (2007), 'Value chain financing in agriculture', *Enterprise Development and Microfinance* 13 (2/3).
- Rugby (UK): Practical Action Publishing.
- Miller, C., & Jones, L. (2010), *Agricultural value chain finance: tools and lessons: Practical Action Publishing*.
- Trần Quốc Nhân & Takeuchi I. (2012), 'Phân tích nguyên nhân dẫn đến việc thực thi hợp đồng tiêu thụ nông sản kém giữa nông dân và doanh nghiệp ở Việt Nam', *Tạp chí khoa học và phát triển*, 10(7), 1069-1077.
- Quốc hội (2015), Luật số: 91/2015/QH13 Bộ Luật dân sự, ban hành ngày 24 tháng 11 năm 2015.
- Thủ tướng Chính phủ (2022a), Chỉ thị số 10/CT-TTg Chỉ thị về một số nhiệm vụ thúc đẩy phát triển nông nghiệp và nông thôn bền vững vùng đồng bằng sông Cửu Long, chủ động thích ứng biến đổi khí hậu, ban hành ngày 18 tháng 6 năm 2022.