

KINH DOANH NÔNG NGHIỆP THEO CHUỖI GIÁ TRỊ Ở ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG – THỰC TRẠNG VÀ GỢI Ý GIẢI PHÁP

HOÀNG THỊ THU HUYỀN*

Cách tiếp cận kinh doanh nông nghiệp và tiếp cận chuỗi giá trị trong nông nghiệp khá phổ biến trên thế giới. Tổ chức Nông lương Thế giới (FAO) cũng đưa ra đề xuất về kinh doanh nông nghiệp theo chuỗi giá trị. Vùng Đồng bằng sông Cửu Long có các điều kiện phù hợp để phát triển nông nghiệp theo các hướng tiếp cận này. Bài viết tìm hiểu thực trạng kinh doanh nông nghiệp theo chuỗi giá trị ở Đồng bằng sông Cửu Long, qua đó đề xuất một số gợi ý về giải pháp phát triển kinh doanh nông nghiệp theo chuỗi giá trị như: cần thay đổi mạnh mẽ về tư duy, trang bị nhận thức và kiến thức về kinh doanh cho nông dân, có chính sách phát triển hợp tác xã và hỗ trợ cho doanh nghiệp đầu tư vào lĩnh vực nông nghiệp.

Từ khóa: kinh doanh nông nghiệp, chuỗi giá trị, Đồng bằng sông Cửu Long

Nhận bài ngày: 30/7/2023; *đưa vào biên tập:* 02/8/2023; *phản biện:* 10/8/2023; *duyet đăng:* 15/9/2023

1. DẪN NHẬP

Vùng Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) gồm 13 tỉnh, thành, giữ một vai trò quan trọng trong phát triển kinh tế vùng Nam Bộ và cả nước. Vùng có diện tích tự nhiên 39.734 km² chiếm 12,2% diện tích cả nước; dân số khoảng 18 triệu người, chiếm 19% dân số cả nước; quy mô kinh tế ngày càng mở rộng, năm 2020 đạt khoảng

970 nghìn tỷ đồng, chiếm 11,95% tổng sản phẩm trong nước (GDP) cả nước; tổng sản phẩm trên địa bàn (GRDP) bình quân đầu người đạt 56,02 triệu đồng/người/năm, tỷ lệ lao động qua đào tạo đạt 62,8% (Bộ Chính trị, 2022). “Đây là vựa lúa, trung tâm sản xuất thủy sản, trái cây lớn nhất cả nước; đóng góp 31,37% GDP toàn ngành nông nghiệp và hơn 50% sản lượng lúa, 65% sản lượng nuôi trồng thủy sản, 70% lượng trái cây, 95% lượng gạo xuất khẩu và 60% lượng thủy sản

* Viện Khoa học xã hội vùng Nam Bộ.

xuất khẩu; đóng vai trò quan trọng bảo đảm an ninh lương thực quốc gia và xuất khẩu” (Văn phòng Chính phủ, 2022). Tuy nhiên, ĐBSCL chưa phải là vùng giàu có, đời sống người nông dân ĐBSCL còn khó khăn, tư duy của người dân trong hoạt động sản xuất vẫn chưa có nhiều thay đổi.

Từ tiếp cận kinh doanh nông nghiệp theo chuỗi giá trị trên thế giới, bài viết nhận định về sự phù hợp trong việc áp dụng đối với ĐBSCL, đánh giá hiện trạng kinh doanh theo chuỗi giá trị ở ĐBSCL, tìm ra những điểm còn hạn chế, từ đó gợi ý giải pháp phát triển.

2. TIẾP CẬN KINH DOANH NÔNG NGHIỆP THEO CHUỖI GIÁ TRỊ TRÊN THẾ GIỚI VÀ ÁP DỤNG CHO NÔNG NGHIỆP VÙNG ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG

Kinh doanh nông nghiệp (Agribusiness) được Tổ chức Nông lương Thế giới (FAO) định nghĩa là bao gồm tất cả các hoạt động liên quan đến sản xuất và phân phối trong nông nghiệp, từ đầu vào sản xuất đến quá trình sản xuất, tồn trữ, chế biến và phân phối nông sản đến người tiêu dùng cuối cùng. Theo đó, các phương thức sản xuất và phân phối manh mún, không có kế hoạch, cung cấp nguyên liệu thô cần được thay thế bằng các phương thức nuôi trồng và chế biến có kế hoạch, có sự liên kết và phối hợp chặt chẽ hơn giữa các công ty kinh doanh nông nghiệp, cơ sở chế biến với công nghệ cao và nông dân, người bán lẻ và những chủ thể khác trong chuỗi cung ứng (FAO, 2017).

Chuỗi giá trị (ValueLinks) theo Tổ chức Hợp tác kỹ thuật Đức (GTZ) được định nghĩa là một loạt quá trình mà các doanh nghiệp thực hiện các chức năng chủ yếu của mình để sản xuất, chế biến, và phân phối một sản phẩm cụ thể. Các doanh nghiệp kết nối với nhau bằng các giao dịch sản xuất và kinh doanh, trong đó sản phẩm được chuyển từ nhà sản xuất, sơ chế ban đầu đến người tiêu dùng cuối cùng. Theo thứ tự các chức năng và các nhà vận hành, chuỗi giá trị sẽ bao gồm các đường dẫn trong chuỗi (hay còn gọi là khâu) (Hình 1). Phân tích chuỗi theo cách tiếp cận này có các đặc điểm: (1) Tập trung vào những quan hệ kỹ thuật, định lượng và vật chất; (2) Sơ đồ hóa các dòng chảy hàng hóa vật chất; (3) Xác định các tác nhân và hoạt động của họ; (4) Phân tích các quan hệ quản trị và điều phối chuỗi; (5) Áp dụng cho chuỗi giá trị có quy mô nhỏ (địa phương, tỉnh, vùng) (GTZ Eschborn, 2007).

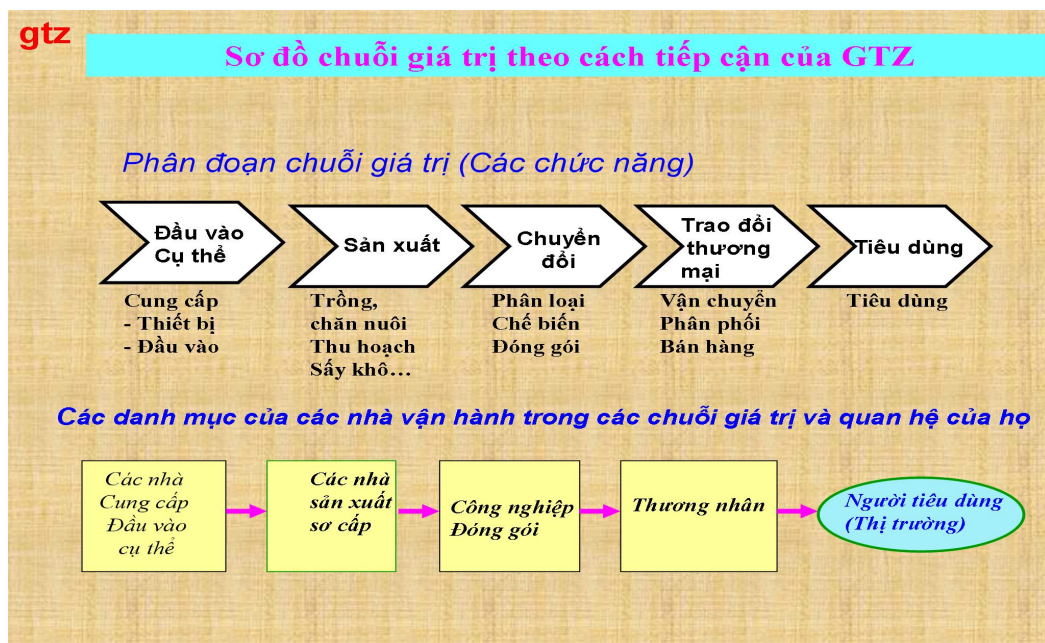
Theo Naresh Pathak (2019), nông nghiệp gắn với chuỗi giá trị đã nổi lên như một trong những chiến lược giúp ngành nông nghiệp hiệu quả hơn. Giá trị gia tăng cho sản xuất nông nghiệp ở khu vực nông thôn tạo việc làm, cải thiện khả năng tiếp cận thị trường của người sản xuất, giảm nghèo, do đó tạo điều kiện cải thiện kinh tế - xã hội ở các cộng đồng nông thôn.

Để đáp ứng nhu cầu của sự chuyển đổi nhanh chóng trong nông nghiệp, sản xuất truyền thống đang được thay thế bằng cách thức mới, trong đó có

sản xuất theo chuỗi giá trị tích hợp, chú trọng hơn vào sự phối hợp giữa nông dân, nhà chế biến, nhà phân phối và các bên liên quan khác trong

chuỗi. Chuỗi giá trị còn có vai trò trong việc đạt được mục tiêu phát triển bền vững.

Hình 1. Sơ đồ chuỗi giá trị theo cách tiếp cận của GTZ



Nguồn: ValueLinks-GTZ, 2007.

Đặc biệt, FAO khuyến khích kinh doanh theo hình thức “chuỗi giá trị” đối với các sản phẩm nông nghiệp, nhất là đối với các nước có thế mạnh về kinh tế nông nghiệp. Trong các phân tích, FAO khẳng định kinh doanh theo chuỗi giá trị được thực hiện để nâng cao tính cạnh tranh, kiểm soát chất lượng sản phẩm, an toàn của người tiêu dùng và bảo vệ môi trường. FAO định nghĩa kinh doanh theo mô hình chuỗi giá trị bao hàm tất cả các hoạt động từ cung cấp nguyên liệu đầu vào cho sản xuất, quá trình sản xuất, bảo quản nông sản và phân phối đến người tiêu dùng cuối cùng. Phát triển chuỗi giá trị nông sản là phát

triển quan hệ chặt chẽ giữa sản xuất và thương mại, marketing trong nông nghiệp. Đặc biệt phát triển kinh doanh chuỗi giá trị phù hợp với kinh doanh trong nông nghiệp vì các hoạt động tổ chức chế biến, sản xuất các nguyên liệu dễ hư hỏng, chất lượng thay đổi và không sẵn có thường xuyên. Những phương pháp sản xuất và phân phối truyền thống được thay thế bởi sự liên kết có kế hoạch và sự phối hợp chặt chẽ giữa các công ty kinh doanh nông nghiệp, nông dân, người bán lẻ và những chủ thể khác trong chuỗi cung ứng. Sản xuất nông sản, mạng lưới chế biến và phân phối được tổ chức theo trình tự chặt chẽ

theo chuỗi giá trị gia tăng, ở đó dòng chảy của đầu vào, sản phẩm, thông tin và nguồn lực tài chính có mối liên hệ mật thiết với người nông dân, chế biến, bán lẻ và các chủ thể kinh tế khác (FAO, 2017).

Cách tiếp cận nghiên cứu chuỗi giá trị đã và đang được nhiều tổ chức quốc tế, phi chính phủ và các viện nghiên cứu, trường đại học áp dụng khá rộng rãi trong lĩnh vực nghiên cứu và phát triển nông nghiệp và nông thôn. Về mặt thực tế, kinh doanh nông nghiệp theo chuỗi giá trị thay thế kinh doanh theo kiểu truyền thống đã được một số quốc gia có nền nông nghiệp tương đồng với Việt Nam thực hiện như Trung Quốc (Andrew Sleight and Hans von Lewinski, 2006), Georgia (Giuli Keshelashvili, 2018), vùng Trung Á (Anthony M. Zola, 2007).

Trên cơ sở lý luận và khuyến cáo của FAO về kinh doanh nông nghiệp theo chuỗi giá trị, với những đặc điểm tự nhiên và thực trạng sản xuất nông nghiệp thời gian qua, có thể thấy ĐBSCL có sự phù hợp, có điều kiện, cơ sở để phát triển kinh doanh nông nghiệp theo chuỗi giá trị, đồng thời đó cũng là sự lựa chọn cần thiết để phát triển ngành nông nghiệp trong bối cảnh hiện nay.

Thứ nhất, kinh doanh nông nghiệp theo chuỗi giá trị mang lại lợi ích cho các bên tham gia, đặc biệt ở ĐBSCL vùng sản xuất nông nghiệp lớn nhất cả nước, có số lượng nông hộ, hợp tác xã nông nghiệp (HTXNN), doanh nghiệp nông nghiệp đông đảo. Đối

với nông hộ, có thể chủ động hơn trong sản xuất trên cơ sở đặt hàng và mức tiêu thụ có thể dự tính được. Giá bán nông sản cũng cơ bản được xác định, lợi nhuận thông thường cao hơn do nông sản không phải đi qua nhiều khâu trung gian. Đối với HTXNN, là tổ chức tập hợp nông hộ thì vị thế người bán được nâng cao (do số lượng lớn), việc liên kết sản xuất với doanh nghiệp cũng chủ động, thuận lợi hơn, lợi ích của HTXNN và thành viên được đảm bảo. Đối với doanh nghiệp, lợi ích lớn nhất là có vùng nguyên liệu ổn định, chất lượng sản phẩm đồng đều, đảm bảo theo các tiêu chuẩn cần thiết, từ đó thuận lợi trong thực hiện các hợp đồng xuất khẩu và tiêu thụ trong nước, gia tăng tính cạnh tranh trên thị trường.

Thứ hai, sự cạnh tranh trên cả thị trường nội địa và quốc tế về chất lượng, giá cả, các tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm, tiêu chuẩn môi trường,... ngày càng cao. Các yêu cầu về chỉ dẫn địa lý, truy xuất nguồn gốc ngày càng phổ biến. Những điều này chỉ có thể được giải quyết khi mà quá trình từ chuẩn bị sản xuất, sản xuất, chế biến và phân phối đến người tiêu dùng cuối cùng phải có sự liên thông, liên kết, được quản lý và có thông tin đầy đủ. Đó chính là ưu điểm của kinh doanh theo chuỗi giá trị và thực hiện kinh doanh theo chuỗi giá trị sẽ giải quyết những vấn đề trên, không chỉ cho nông nghiệp ĐBSCL mà cho cả ngành nông nghiệp Việt Nam nói chung.

Thứ ba, bối cảnh biến đổi khí hậu ngày càng gia tăng mà ĐBSCL đang là vùng chịu những ảnh hưởng nghiêm trọng nhất thì việc sản xuất nông nghiệp theo kiểu phụ thuộc vào thiên nhiên càng dễ rơi vào tình trạng “được mùa mất giá” và ngược lại, làm cho việc sản xuất, kinh doanh của người làm nông nghiệp và các chủ thể tham gia kinh doanh nông nghiệp bấp bênh, khó kiểm soát rủi ro. Từ đó sự liên kết với nhau trong chuỗi giá trị càng có ý nghĩa thực sự đối với tất cả các bên để đảm bảo lợi ích theo nguyên tắc “win-win” (tất cả cùng thắng).

3. THỰC TRẠNG NÔNG NGHIỆP CỦA ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG – TIẾP CẬN QUA KINH DOANH NÔNG NGHIỆP THEO CHUỖI GIÁ TRỊ

3.1. Một số chính sách, chương trình, dự án liên quan

Bắt đầu từ những năm 2000, Chính phủ đã có những chính sách hỗ trợ ngành nông nghiệp hướng đến sản xuất theo nhu cầu thị trường. Quyết định số 80/2002/QĐ-TTg, ngày 24/6/2002 của Thủ tướng Chính phủ ban hành chính sách khuyến khích tiêu thụ nông sản, hàng hóa thông qua hợp đồng. Tuy nhiên, những hoạt động hỗ trợ tiêu thụ gắn với sản xuất từ những chương trình, dự án trong giai đoạn này chưa thật sự mang lại hiệu quả và bền vững, do một số nguyên nhân như: năng lực tiếp cận thị trường của các nhóm sản xuất hạn chế. Mặc dù nhóm sản xuất được nâng cao kiến thức và trang thiết bị,

cả về vốn nhưng do chưa có sự tìm hiểu, liên kết với các tác nhân thị trường, nên phần lớn nhóm này không phải tác nhân kiểm soát, quyết định thị trường (Huỳnh Trường Huy, 2019).

Phải đến Quyết định số 889/QĐ-TTg ngày 10/6/2013 phê duyệt Đề án “Tái cơ cấu ngành nông nghiệp theo hướng nâng cao giá trị gia tăng và phát triển bền vững”, Quyết định số 62/2013/QĐ-TTg ngày 25/10/2013 của Thủ tướng Chính phủ “Về chính sách khuyến khích phát triển hợp tác, liên kết sản xuất gắn với tiêu thụ nông sản, xây dựng cánh đồng lớn” và Quyết định số 644/QĐ-TTg ngày 05/5/2014 Phê duyệt đề án “Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa để phát triển các cụm liên kết ngành trong chuỗi giá trị khu vực nông nghiệp nông thôn” thì kinh doanh nông nghiệp theo chuỗi giá trị thực sự được chú trọng hình thành và phát triển mạnh hơn.

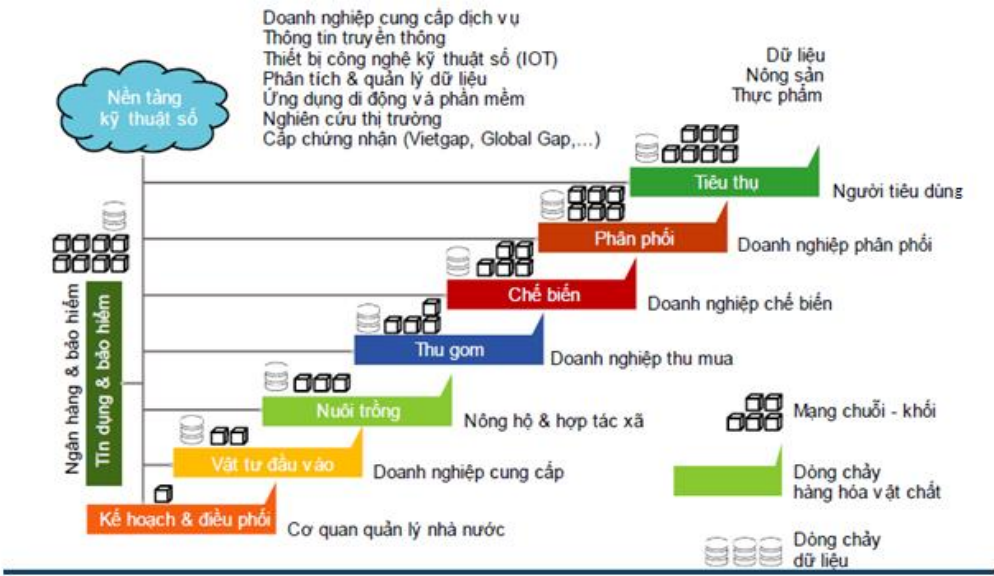
Ngoài chính sách hỗ trợ, đầu tư của Chính phủ, kinh doanh theo chuỗi giá trị ở ĐBSCL còn có sự tham gia khá mạnh của các tổ chức quốc tế. Dự án thông tin thị trường nông nghiệp Việt Nam - VAMIP (2008) do Cơ quan Phát triển Quốc tế Canada (CIDA) tài trợ có mục tiêu trang bị thiết bị và kiến thức về tiếp cận thị trường cho các nhóm sản xuất như hợp tác xã, tổ hợp tác. Mạng lưới nâng cao năng lực chuỗi giá trị cấp vùng Châu Á - Thái Bình Dương vì người nghèo, gồm các trung tâm, tổ chức nghiên cứu, tư vấn

về chuỗi giá trị đến từ 7 quốc gia (trong đó có Việt Nam) được thành lập vào tháng 11 năm 2016 tại Hà Nội do Quỹ Quốc tế về Phát triển nông nghiệp (IFAD) tài trợ, Tổ chức Helvetas và Hivos điều phối và giám sát. Các dự án hỗ trợ đa dạng qua các hợp phần kỹ thuật, bao gồm: hạ tầng kỹ thuật; nâng cao năng lực; tín dụng quy mô nhỏ. Điển hình như Dự án thích ứng với biến đổi khí hậu vùng ĐBSCL (AMD), Dự án phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa (SME) tỉnh Bến Tre, Trà Vinh, Sóc Trăng. Các dự án, chương trình hành động can thiệp này đã góp phần nâng cao nhận thức về tầm quan trọng của tiếp cận phân

tích chuỗi giá trị trong xây dựng chính sách, kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội nói chung và phát triển ngành hàng, sản phẩm chủ lực nói riêng tại mỗi địa phương. Tuy nhiên, các chương trình dự án này vẫn còn có một số hạn chế trong vận dụng chuỗi giá trị như vấn đề xác định, lựa chọn ngành hàng chủ lực, việc xác định các nhóm mục tiêu liên quan, công tác đánh giá nhu cầu hỗ trợ đối với các nhóm mục tiêu và năng lực tham gia của cán bộ địa phương (Huỳnh Trường Huy, 2019).

3.2. Thực trạng các khâu/chủ thể kinh doanh nông nghiệp theo chuỗi giá trị ở ĐBSCL

Hình 2. Chuỗi giá trị nông sản và thực phẩm kỹ thuật số Đồng bằng sông Cửu Long



Nguồn: VCCI, 2022.

Đây là sơ đồ về chuỗi giá trị nông sản và thực phẩm kỹ thuật số ĐBSCL được Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) đề xuất. Sơ đồ này bao gồm song song dòng chảy

hàng hóa vật chất và dòng chảy kỹ thuật số. Nếu nhìn riêng dòng chảy hàng hóa vật chất sẽ thấy chuỗi giá trị nông sản ĐBSCL được chi tiết trong mạng chuỗi bao gồm đầy đủ các chủ

thể chính tham gia vào chuỗi và có thể chia thành hai khâu cơ bản là đầu vào và đầu ra (Hình 2). Vậy kinh doanh nông nghiệp theo chuỗi giá trị hiện nay ở ĐBSCL đang diễn ra như thế nào nếu xét theo chuỗi giá trị từ khâu đầu vào (giống, vật tư, nông dược), sản xuất - nuôi trồng, cho đến khâu đầu ra (thu mua, chế biến, phân phối) và xét theo sự tham gia của các chủ thể chính là nông hộ, hợp tác xã và doanh nghiệp vào chuỗi.

3.2.1. Khâu đầu vào

Đầu vào trong chuỗi giá trị bao gồm các hoạt động cung ứng vật tư nông nghiệp và hoạt động sản xuất. Trong đó, cung ứng vật tư nông nghiệp chủ yếu là các doanh nghiệp và một phần từ các hợp tác xã (HTX). Khâu sản xuất chủ yếu là nông hộ và hợp tác xã.

Số liệu từ Dự án “Điều tra năng lực sản xuất kinh doanh, dịch vụ và xây dựng mô hình hợp tác xã cung ứng vật tư, chế biến và tiêu thụ nông sản” trên toàn quốc trong đó có vùng ĐBSCL cho thấy, 18% số hợp tác xã có hoạt động cung ứng vật tư nông nghiệp, 8% hợp tác xã tham gia tiêu thụ nông sản và 26% số hợp tác xã tổ chức cả 2 hoạt động này” (dẫn theo Công Mạo, 2019).

Kết quả này cho thấy phần nào vai trò cung cấp vật tư nông nghiệp đầu vào của HTX còn khá khiêm tốn. Thực tế ở ĐBSCL, vật tư nông nghiệp, thuốc bảo vệ thực vật, máy móc, trang thiết bị nông nghiệp vẫn chủ yếu được cung cấp bởi đại lý của các doanh nghiệp.

Còn ở công đoạn sản xuất, rõ ràng vai trò lớn nhất vẫn thuộc về nông hộ với 1.945.287 hộ nông lâm nghiệp thủy sản trong tổng số 3.525.348 hộ nông thôn ở ĐBSCL (Theo Kết quả tổng điều tra nông nghiệp nông thôn giữa kỳ năm 2020) (Tổng cục Thống kê, 2021). Tuy nhiên, với số lượng nông hộ quá lớn thì việc manh mún trong sản xuất là không tránh khỏi.

Hợp tác xã nông nghiệp (HTXNN) ĐBSCL trong công đoạn sản xuất cũng đạt được một số kết quả như: (1) Năm 2022 cả vùng có 2.083 HTXNN hoạt động hiệu quả, chiếm 82,8% tổng số HTXNN cả vùng. Có 343 HTXNN ứng dụng công nghệ cao vào sản xuất nông nghiệp, chiếm 14,1% tổng số HTXNN cả vùng; (2) Có nhiều mô hình điển hình các HTXNN thành công trong liên kết sản xuất - tiêu thụ sản phẩm cho nông dân. Hình thức hợp tác, liên kết sản xuất gắn với tiêu thụ nông sản theo chuỗi giá trị giữa HTX với doanh nghiệp ở vùng ĐBSCL đã trở lên khá phổ biến. Trong chuỗi liên kết với doanh nghiệp, HTX đã phát huy vai trò tổ chức kinh tế tập thể, tổ chức cho các hộ nông dân thành viên cùng áp dụng chung quy trình kỹ thuật trong sản xuất nhằm tạo ra khối lượng sản phẩm lớn, đồng đều về chất lượng. HTX còn là tác nhân trung gian chủ đạo, đóng vai trò khâu nối và thúc đẩy liên kết dọc với doanh nghiệp; là tác nhân điều phối, giám sát thực hiện hợp đồng liên kết với doanh nghiệp (Cục Kinh tế hợp tác và Phát triển nông thôn, 2023).

Tuy nhiên, cũng theo báo cáo này thì HTXNN ĐBSCL vẫn còn nhiều hạn chế như:

- Số lượng HTXNN/tỉnh ít: ĐBSCL là vùng sản xuất nông nghiệp hàng hóa phát triển nhưng là vùng có số lượng HTXNN bình quân/tỉnh ít (194 HTXNN/tỉnh), chỉ hơn vùng Đông Nam Bộ (bình quân 120 HTX/tỉnh); còn lại đều thấp hơn so với các vùng khác của cả nước (Đồng bằng sông Hồng 424 HTX/tỉnh; Trung du miền núi phía Bắc 307 HTX/tỉnh; Bắc Trung Bộ và duyên hải Nam Trung Bộ 286 HTX/tỉnh; Tây Nguyên 251 HTX/tỉnh).

- Quy mô thành viên HTX thấp: Hiện cả nước có 3,78 triệu thành viên tham gia HTXNN, bình quân mỗi HTXNN có 174 thành viên. Tuy nhiên, các HTXNN ở vùng ĐBSCL bình quân chỉ có 67 thành viên/HTX.

- Năng lực của các HTXNN trong vùng nhìn chung còn hạn chế về vốn, tài sản, trình độ cán bộ HTX, thiếu cán bộ kỹ thuật. Thành viên HTX cũng khó khăn về nguồn vốn. Do đó, HTX gặp khó khăn trong việc đầu tư máy móc, thiết bị, áp dụng công nghệ cao, quy trình sản xuất bền vững (GAP). Kết quả là tỷ lệ HTX ứng dụng công nghệ cao, áp dụng quy trình GAP và mô hình sản xuất thông minh, thích ứng với biến đổi khí hậu còn thấp. Quy mô ứng dụng công nghệ cao của HTX còn nhỏ. Số mô hình HTX ứng dụng công nghệ cao, tiên tiến; áp dụng quy trình kỹ thuật, quản lý chất lượng trong sản xuất mới được khoảng 13% HTX cả vùng.

Đặc biệt, nếu tính theo số liệu báo cáo của Cục Kinh tế hợp tác và Phát triển nông thôn (2023) thì vùng ĐBSCL có 175.205 hộ nông dân tham gia vào HTXNN, chỉ tương đương khoảng 5% trong tổng số 3.525.348 hộ nông thôn ĐBSCL và chiếm khoảng 9% trong tổng số 1.945.287 hộ nông lâm thủy sản (nông hộ) toàn vùng (tính toán dựa trên Kết quả tổng điều tra nông nghiệp nông thôn giữa kỳ năm 2020, Tổng cục Thống kê, 2021).

Như vậy ở khâu đầu vào, 91% những nông hộ ở ĐBSCL 'ở đầu' trong chuỗi giá trị khi không tham gia vào các HTXNN. Thực tế một tỷ lệ khá nhỏ trong số đó có liên kết sản xuất theo hình thức bao tiêu đầu ra của doanh nghiệp, còn đại đa số vẫn bán nông sản qua thương lái thu gom (nhất là trong trồng trọt và chăn nuôi).

Kinh doanh nông nghiệp theo chuỗi giá trị ở khâu đầu vào đang thể hiện sự hạn chế trong liên kết giữa các chủ thể sản xuất (nông hộ), trong khi trong chuỗi giá trị nông hộ đang ở vị thế yếu của (hầu như không thể quyết định được số lượng bán, thời điểm bán, giá bán đối với sản phẩm sản xuất ra). Cùng với đó là sự phát triển còn nhiều bất cập của các tổ chức kinh tế hợp tác (chủ yếu là hợp tác xã) phản ánh vai trò còn khá mờ nhạt của các chủ thể này ở ĐBSCL với vị trí là điểm chính yếu của khâu đầu vào trong chuỗi giá trị.

3.2.2. Khâu đầu ra

Đầu ra trong chuỗi giá trị bao gồm các hoạt động thu mua, chế biến và phân

phối, chủ thể chính của kinh doanh theo chuỗi ở đây phải là doanh nghiệp và một phần là các hợp tác xã.

Theo số liệu khảo sát của VCCI năm 2017, số lượng doanh nghiệp ở ĐBSCL tăng trưởng rất chậm, bình quân khoảng 580 người dân mới có 1 doanh nghiệp (cả nước là hơn 220 người dân/doanh nghiệp). Đặc biệt tỷ lệ doanh nghiệp của vùng thời điểm đó có dấu hiệu giảm dần, giảm gần 50% so với thời gian trước đó. Cũng qua khảo sát và phân tích cho thấy, hầu hết các doanh nghiệp khu vực ĐBSCL kinh doanh trong lĩnh vực nông nghiệp có quy mô nhỏ và vừa rất dễ bị tổn thương trước áp lực cạnh tranh về vốn, đầu tư đổi mới công nghệ, quản trị nguồn nhân lực... (Lê Nghĩa, 2017).

Sau năm 2017 thì số lượng doanh nghiệp ĐBSCL có tăng lên, bình quân giai đoạn 2017- 2020 là 54.237 doanh nghiệp, năm 2020 là 59.452 doanh nghiệp và năm 2021 là 62.130 doanh nghiệp (Sách trắng Doanh nghiệp, 2022).

Riêng số doanh nghiệp nông, lâm nghiệp, thủy sản ĐBSCL là 1.433 doanh nghiệp, chiếm tỷ lệ rất nhỏ, chỉ 2,41% số với tổng số doanh nghiệp của vùng (theo Kết quả tổng điều tra nông nghiệp nông thôn giữa kỳ năm 2020) (Tổng cục Thống kê, 2021). Mặc dù mấy năm gần đây, ĐBSCL cũng có các dự án khởi nghiệp của trí thức trẻ trong lĩnh vực nông nghiệp.

Về HTX, có 1.136 HTX tham gia liên kết sản xuất - tiêu thụ sản phẩm nông

ng nghiệp cho thành viên, chiếm 46,73% HTXNN cả vùng. Mặc dù ĐBSCL là vùng có tỷ lệ HTX tham gia liên kết tiêu thụ sản phẩm cho thành viên lớn nhất cả nước, nhưng số lượng thì khá khiêm tốn.

Xem xét đối với một số nông sản chủ lực của ĐBSCL, thực trạng tham gia của chủ thể doanh nghiệp và HTX ở khâu đầu ra trong kinh doanh theo chuỗi giá trị cho thấy:

- Đối với mặt hàng lúa gạo

Theo Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, nông dân tiêu thụ lúa thương phẩm qua 3 kênh chính: bán trực tiếp cho doanh nghiệp, bán qua HTX để phân phối lại cho doanh nghiệp và bán qua thương lái. Số ít còn lại phân phối lại cho các đối tượng khác. Trong đó, nông dân bán lúa trực tiếp cho doanh nghiệp chế biến, xuất khẩu chiếm khoảng 12,1% tổng sản lượng lúa; bán qua HTX khoảng 37,5%; đặc biệt là, nông dân bán lúa qua thương lái đã giảm từ trên 90% xuống còn gần 50% (dẫn theo Trà My, 2023). Như vậy ở khâu thu mua, doanh nghiệp và HTX mới chiếm khoảng 50%, trong đó HTX thu mua nhiều hơn, nhưng chủ yếu phân phối lại cho doanh nghiệp chứ không chế biến.

Doanh nghiệp thu mua ngoài hình thức trực tiếp mua đứt bán đoạn, còn có hình thức liên kết vùng nguyên liệu theo mô hình “cánh đồng lớn” đã thành công ở một số doanh nghiệp, nhưng cũng không phải tất cả. “Kết quả xây dựng cánh đồng lớn cũng rất hạn chế. Hầu hết các chỉ tiêu thực

hiện trong 5 năm 2016-2020 đều giảm sút. Đến thời điểm 01/7/2020, cả nước chỉ có 1.051 xã có cánh đồng lớn, chiếm 12,68% tổng số xã khu vực nông thôn, giảm 31,51 điểm phần trăm so với năm 2016” (Kết quả tổng điều tra nông nghiệp nông thôn giữa kỳ 2020, Tổng cục Thống kê 2021).

Ở công đoạn chế biến, cũng theo kết quả dự án Điều tra năng lực sản xuất kinh doanh, dịch vụ và xây dựng mô hình HTX cung ứng vật tư, chế biến và tiêu thụ nông sản thì “rất ít HTX hoạt động dịch vụ chế biến gắn với tiêu thụ nông sản cho thành viên hợp tác xã. Trong khi các HTX tổ chức hoạt động dịch vụ này đều được coi là hoạt động tốt, mang lại hiệu quả kinh tế cao. Ngoài ra, có 2 - 3% HTX chuyên chế biến nông sản trong tổng số các HTX nông nghiệp. Các HTX này được hình thành từ nhu cầu thực tế của sản xuất, nhất là những vùng chuyên canh như HTX xay xát, hợp tác xã chế biến nông sản thực phẩm, HTX sản xuất thức ăn gia súc. Các HTX chế biến nông sản giúp tận dụng tối đa nguyên liệu sản xuất tại địa phương thúc đẩy các hộ nông dân phát triển vùng sản xuất chuyên canh nâng cao giá trị và hiệu quả sử dụng của các sản phẩm nông nghiệp, đa dạng hóa sản phẩm và tạo tiền đề để phát triển sản xuất quy mô lớn, sản xuất tập trung và tạo chuỗi cung ứng liên kết giữa các HTX với nhau” (dẫn theo Công Mạo, 2019).

Chế biến tiêu thụ gạo trong nước có sự tham gia của cả các doanh nghiệp

và các cơ sở chế biến khác. Riêng chế biến xuất khẩu thì hầu hết là các doanh nghiệp vì phải được đáp ứng các điều kiện kinh doanh xuất khẩu gạo. Tại thời điểm 31/5/2023 có 127 doanh nghiệp (trụ sở chính tại ĐBSCL) đủ điều kiện kinh doanh xuất khẩu gạo (Hiệp hội Lương thực Việt Nam, 2023).

Nhìn chung mặt hàng lúa gạo, trong kinh doanh về cơ bản đã hình thành một số chuỗi giá trị từ khá sớm, đã có những mô hình thành công với sự tham gia của HTX và doanh nghiệp nhưng chưa có sự phát triển và mở rộng mạnh mẽ.

- Đối với mặt hàng trái cây

Theo Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tại Diễn đàn Mekong Startup - Lần I năm 2022, ĐBSCL là vựa trái cây lớn nhất của Việt Nam. Tổng sản lượng trái cây cả năm 2022 đạt khoảng 4,15 triệu tấn. Thời gian qua, nhiều mặt hàng trái cây của khu vực không ngừng nâng cao vị thế ở cả thị trường trong nước và quốc tế. Nhiều sản phẩm trái cây chủ lực của các tỉnh ĐBSCL không chỉ được ưa chuộng ở thị trường trong nước mà còn xuất khẩu mạnh ra thị trường quốc tế như: Mỹ, các nước thuộc Liên minh Châu Âu, Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Quốc... Các ý kiến thảo luận tại diễn đàn này còn cho biết, hiện nay phần lớn sản lượng trái cây được sản xuất tại khu vực ĐBSCL vẫn còn ở dạng tiêu thụ tươi là chủ yếu, sản lượng dành cho chế biến vẫn còn rất hạn chế, trở thành điểm yếu của hoạt động kinh doanh trái cây của vùng.

Đối với nhiều loại trái cây, do thời gian bảo quản ngắn, dễ hư hỏng, tỷ lệ hư hỏng cao, điều kiện sơ chế và công nghệ sau thu hoạch kém nên gây nhiều bất tiện cho người trồng và người kinh doanh trái cây... Chính sự thiếu liên kết, sản xuất chưa gắn kết được với thị trường tiêu thụ, thiếu đầu tư công nghệ vào khâu sơ chế, chế biến là những nguyên nhân chủ yếu khiến cho ngành hàng trái cây của ĐBSCL chưa phát huy hết được tiềm năng và lợi thế (dẫn theo Mỹ Lý, 2022).

Tuy nhiên, cũng đã có những mô hình liên kết mang lại hiệu quả dưới đây:

Theo ông Võ Tấn Bảo, Giám đốc HTX Nông nghiệp Tịnh Thới, thành phố Cao Lãnh, tỉnh Đồng Tháp, diện tích xoài của HTX khoảng 140 ha, quy trình sản xuất theo hướng VietGap, GlobalGap. Doanh nghiệp liên kết với HTX trong tiêu thụ, chính điều này đã gia tăng giá trị cho trái xoài. Đã không còn cảnh nông dân ngóng doanh nghiệp như trước mà giờ đây người dân chỉ tập trung sản xuất theo quy trình, kỹ thuật để đáp ứng các tiêu chuẩn xuất khẩu. “Vai trò của HTX liên kết với thành viên sản lượng hàng năm cũng có giới hạn, không được nhiều và đa số những lái ở gần thu mua nhiều. HTX cố gắng liên kết với HTX khác trau dồi kiến thức cho nông dân làm theo hướng an toàn, hướng tới số lượng nhiều để xuất khẩu vào các thị trường trong và ngoài nước”, ông Bảo nêu thực tế.

Bà Ngô Tường Vy, Phó Giám đốc Công ty TNHH Xuất nhập khẩu trái cây Chánh Thu – tỉnh Bến Tre cho biết, để hàng hóa vào được một thị trường nước ngoài yêu cầu cao về truy xuất nguồn gốc, vùng nguyên liệu, biện pháp canh tác và tiêu chuẩn của sản phẩm đặc biệt quan trọng. Doanh nghiệp cần phải có được vùng nguyên liệu ổn định mới dám ký các đơn hàng với đối tác, nếu không rất khó để thực hiện được đơn hàng. Vì vậy, vai trò liên kết với người dân, HTX để có vùng nguyên liệu ổn định, đáp ứng các tiêu chuẩn xuất khẩu là điều quan trọng trong chuỗi giá trị, không chỉ nâng cao được chất lượng sản phẩm mà doanh nghiệp có vùng nguyên liệu ổn định. Trước nhu cầu đặt ra, phía công ty đã cùng ngồi lại với người dân và cam kết tiêu thụ nông sản, còn người dân sản xuất theo các tiêu chuẩn đã ký kết (VOV, 2022).

Có thể nói, chuỗi nông sản trái cây ĐBSCL còn khá mờ nhạt, để có thể phát triển thì cần có giải pháp chính sách từ chính quyền, sự nỗ lực của doanh nghiệp trong việc kết hợp giữa doanh nghiệp với người nông dân, giữa doanh nghiệp và các HTX theo nguyên tắc các bên cùng có lợi, rủi ro cùng gánh chịu.

- Đối với mặt hàng thủy hải sản

Số lượng doanh nghiệp thủy hải sản ở ĐBSCL là 977 doanh nghiệp (Báo cáo kết quả điều tra nông nghiệp nông

thôn giữa kỳ 2020, Tổng cục Thống kê, 2021). Điểm khác biệt ở mặt hàng thủy hải sản là có những sản phẩm đặc trưng gắn với doanh nghiệp xuất khẩu như sản phẩm cá tra, tôm.

Theo Tổng cục Thủy sản, năm 2018 ba địa phương hàng đầu nuôi cá tra ở ĐBSCL là Đồng Tháp, An Giang và thành phố Cần Thơ. Ở tỉnh Đồng Tháp, doanh nghiệp nuôi 965 ha (64,33%); hộ cá thể nuôi 535 ha (35,67%), trong đó có khoảng 80% diện tích của hộ cá thể liên kết với các doanh nghiệp (Tổng cục Thủy sản, 2018). Ông Trần Tuấn Nhiều, một hộ nuôi cá tra quy mô lớn ở tỉnh Vĩnh Long và huyện Châu Thành, tỉnh Đồng Tháp cho biết, đối với hình thức nuôi gia công, công ty chế biến thủy sản sẽ đầu tư thức ăn cho hộ nuôi với tỷ lệ cung cấp 1,5 - 1,52 kg thức ăn sẽ nhận lại 1 kg cá. Trong khi đó, hộ nuôi sẽ chịu phần ao nuôi, chi phí con giống, thuốc thú y, điện nước, nhân công. Với hình thức nuôi như nêu trên, lợi nhuận doanh nghiệp chế biến thủy sản cho người nuôi được hưởng khoảng 2.000 - 2.500 đồng/kg cá nguyên liệu được sản xuất ra. Nếu nông dân nuôi đạt, tức tỷ lệ sử dụng thức ăn để sản xuất ra 1 kg cá nguyên liệu thấp hơn so với định mức doanh nghiệp thủy sản quy định (1,5 - 1,52) hoặc với định mức thức ăn quy định mà nông dân nuôi được nhiều hơn, thì được hưởng thêm (Trung Chánh, 2023).

Tôm xuất khẩu cũng là mặt hàng gắn với doanh nghiệp, đến năm 2022 đã

có khoảng 200 nhà máy chế biến tôm được Ủy ban Châu Âu phê duyệt với các cuộc kiểm tra thực địa định kỳ ngay tại Việt Nam, trong đó ĐBSCL là trung tâm của các nhà máy chế biến tôm. Hệ thống các công ty chế biến và xuất khẩu với trình độ nhân lực và kỹ thuật đáp ứng sản xuất các sản phẩm giá trị gia tăng. Hệ thống chuỗi cung ứng vật tư cho ngành tôm (thức ăn, hóa chất, con giống, hạ tầng kỹ thuật...) rất đầy đủ để phát triển nuôi tôm. Sự liên kết chuỗi từ di truyền, chọn giống, sản xuất giống, nuôi thương phẩm và chế biến xuất khẩu ngày càng được đẩy mạnh (Trương Thị Quỳnh Vân, 2022).

Tuy nhiên, đối với tiêu thụ trong nước thì các mặt hàng thủy sản đa phần người dân vẫn có thói quen sử dụng thủy sản tươi sống. Do đó chỉ có một số ít doanh nghiệp chế biến lớn xem thị trường nội địa là thị phần chính, đây chính là điểm còn yếu của chuỗi hàng thủy sản đối với thị trường trong nước.

Vai trò chính trong khâu đầu ra của kinh doanh theo chuỗi giá trị là doanh nghiệp, tuy nhiên sự tham gia với tư cách chủ thể kinh doanh dẫn dắt chuỗi của doanh nghiệp đối với một số loại nông sản chính của vùng có khác nhau. Kinh doanh theo chuỗi giá trị ở mặt hàng thủy sản và gạo xuất khẩu đang khả quan hơn mặt hàng trái cây. Nhưng nhìn chung so với tổng thể thì kinh doanh theo chuỗi giá trị ở ĐBSCL vẫn rất khiêm tốn, nhất là những chuỗi gắn với tiêu thụ trong nước.

4. MỘT SỐ NHẬN XÉT VÀ GỢI Ý GIẢI PHÁP

Hạn chế của kinh doanh nông nghiệp theo chuỗi giá trị ở ĐBSCL xuất phát từ nhiều phía, từ tư duy sản xuất nông nghiệp, đến chính sách, hay từ chính các chủ thể tham gia chuỗi giá trị và sự liên kết giữa chủ thể để hình thành chuỗi.

Về tư duy, mặc dù tư duy sản xuất nông nghiệp hiện nay nói chung cũng như ở ĐBSCL đã có sự thay đổi, đang chuyển dần từ sản xuất nông nghiệp sang kinh doanh nông nghiệp. Nhưng sự thay đổi này chưa mạnh mẽ và chưa phải ở tất cả các chủ thể tham gia vào lĩnh vực nông nghiệp từ các bộ ngành trong xây dựng chính sách, lãnh đạo địa phương trong định hướng, quyết sách phát triển, doanh nghiệp, hợp tác xã, người nông dân trong đầu tư, sản xuất và liên kết cùng nhau hình thành chuỗi giá trị.

Về các chủ thể chính tham gia vào kinh doanh theo chuỗi, qua phân tích thực trạng ở trên cho thấy, một chủ thể quan trọng, có thể coi là nơi khởi đầu trong hoạt động kinh doanh nông nghiệp theo chuỗi giá trị chính là hợp tác xã. Mặc dù ĐBSCL là vùng có nhiều HTXNN hoạt động thực chất và hiệu quả hơn các vùng khác nhưng số lượng HTX ít hơn so với các vùng khác; hoạt động còn hạn chế. Một chủ thể có tính chất dẫn dắt chuỗi giá trị chính là doanh nghiệp thì sự “dấn thân” đầu tư vào lĩnh vực nông nghiệp còn ít, lý do doanh nghiệp dấn đo khi tham gia đầu tư vào nông nghiệp,

nhất là công đoạn sản xuất xuất phát từ nguồn lực có hạn, rủi ro trong kinh doanh nông nghiệp lớn... dẫn đến thực tế doanh nghiệp mới đa phần chỉ tham gia vào khâu thu gom, sơ chế và tiêu thụ, chưa quan tâm đến toàn bộ chuỗi giá trị. Chủ thể chính thứ ba là nông hộ, là chủ thể chiếm tỷ lệ lớn nhất, đóng vai trò sản xuất chính trong chuỗi hiện nay thì hoạt động chủ yếu còn manh mún, nhỏ lẻ, khả năng đối phó với rủi ro thấp, chưa có nhiều sự liên kết, hợp tác với nhau trong các tổ chức hợp tác chính thức để đảm bảo sản xuất phù hợp với nhu cầu của thị trường và có lợi nhuận tương xứng.

Cuối cùng, nếu hiểu chuỗi giá trị theo đúng khái niệm được công nhận (còn có thể hiểu là chuỗi khép kín) thì kinh doanh nông nghiệp theo chuỗi giá trị hiện nay về hiệu quả và tính bền vững còn rất nhiều hạn chế. Tiêu thụ nông sản ở ĐBSCL vẫn phần lớn qua hệ thống thương lái, mặc dù hệ thống này giúp giải quyết đầu ra cho sản phẩm nhất là vào lúc thu hoạch rộ nhưng tiềm ẩn rủi ro về giá cho người nông dân, ngược lại doanh nghiệp chế biến, tiêu thụ trong nước/xuất khẩu không chủ động được nguồn đầu vào. Một số nơi, một số nông sản đã hình thành chuỗi giá trị qua liên kết theo kiểu hợp đồng giữa doanh nghiệp với nông hộ đã phát huy hiệu quả, nhưng vẫn còn những liên kết chưa đảm bảo lợi ích phù hợp giữa các bên tham gia. Ngoài ra, các yếu tố thúc đẩy và phát triển chuỗi như dịch

vụ hỗ trợ, cơ sở hạ tầng, vai trò của các hiệp hội, ngành hàng... cũng chưa đảm bảo.

Từ cơ sở lý luận về kinh doanh nông nghiệp theo chuỗi giá trị, khuyến cáo của FAO, thực trạng kinh doanh nông nghiệp theo chuỗi giá trị ở ĐBSCL, một số giải pháp cần hướng đến như sau:

Một là, thay đổi tư duy từ sản xuất nông nghiệp sang kinh doanh nông nghiệp, tư duy này phải nhất quán từ chính phủ xuống các địa phương, từ chủ thể ban hành, thực thi chính sách đến đối tượng của chính sách.

Hai là, cần đào tạo nông dân về nhận thức và kiến thức về kinh doanh nông nghiệp như: làm nông phải trở thành nghề kinh doanh, người nông dân cần có kiến thức về thị trường, hiệu quả sản xuất, quản lý dòng tiền, quản lý rủi ro, tiếp cận tài chính, kỹ năng đàm phán trong liên kết, ký kết hợp đồng...

Ba là, sự tập hợp nông hộ vào HTX và sự lớn mạnh của HTX nông nghiệp là điều kiện quan trọng vì đây là trung tâm liên kết giữa nông dân và doanh nghiệp để thực hiện chuỗi giá trị sản xuất từ đầu vào đến đầu ra của sản xuất nông nghiệp.

Bốn là, sự đầu tư nhiều hơn và dẫn dắt tốt hơn của doanh nghiệp nông nghiệp. Doanh nghiệp mới là chủ thể đủ năng lực thực hiện hiệu quả công đoạn chế biến sâu, logistic, phân phối, xuất khẩu... ngược lại doanh nghiệp cũng cần có vùng nguyên liệu ổn định. Vì thế có thể nói doanh nghiệp chính là chủ thể giữ vai trò dẫn dắt chuỗi giá trị, doanh nghiệp đầu tư nhiều hơn và dẫn dắt tốt hơn thì chuỗi giá trị sẽ hiệu quả hơn.

Năm là, sự vào cuộc thực sự của chính quyền địa phương có ý nghĩa rất lớn để kinh doanh nông nghiệp theo chuỗi giá trị thành công. Chính quyền địa phương gần như là “trung gian” có uy tín giữa doanh nghiệp với HTX và nông hộ trong các hoạt động liên kết, bên cạnh là các hoạt động mời gọi, hỗ trợ các doanh nghiệp có tiềm năng đầu tư vào nông nghiệp.

Sáu là, chủ trương và chính sách của nhà nước hiện nay đang chú trọng đối với phát triển ĐBSCL và lĩnh vực nông nghiệp, tuy nhiên cần cụ thể, có hướng dẫn chi tiết, tăng cường tính hiệu lực để chính sách thực sự đi vào cuộc sống. □

TÀI LIỆU TRÍCH DẪN

1. Andrew Sleight and Hans von Lewinski. 2006. “China: Moving up the Value Chain” Accenture’s Outlook Journal, September 2006. Book Trade-Off: Why Some Things Catch on, and Others Don’t.
2. Anthony M. Zola. 2007. “The Role of Globan Value Chains in Agribusiness SME Development in the GMS”, 29 March 2007, ADB Manila MIDAS Agronomics Co. Ltd. Mekong International Development Associates Bangkok, Thailand.

3. Bộ Chính trị. 2022. Nghị quyết số 13-NQ/TW ngày 2/4/2022 của Bộ Chính trị về “Phương hướng phát triển kinh tế - xã hội và bảo đảm quốc phòng, an ninh vùng Đồng bằng sông Cửu Long đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2045”. Hà Nội.
4. Công Mạo. 2019. “Liên kết sản xuất theo chuỗi giá trị, nhân tố quyết định phát triển nông nghiệp bền vững”. <https://www.angiang.dcs.vn/Lists/KinhTe/DispForm.aspx?PageIndex=1&ID=36>, truy cập ngày 25/5/2023.
5. Cục Kinh tế hợp tác và Phát triển nông thôn. 2023. Báo cáo *Thực trạng hợp tác xã nông nghiệp và liên kết chuỗi giá trị ngành hàng nông sản vùng Đồng bằng sông Cửu Long - Định hướng và giải pháp phát triển những năm tới*.
6. FAO. 2017. “Agribusiness Development”. <http://www.fao.org/ag/ags/agribusiness-development/en/>, truy cập ngày 8/6/2023.
7. Giuli Keshelashvili. 2018. “Value Chain Management in Agribusiness”. *International Journal of Business and Management*, Vol. VI(2), pp. 59-77, DOI: 10.20472/BM.2018.6.2.004
8. GTZ Eschborn. 2007. *Cẩm nang ValueLinks – Phương pháp luận thúc đẩy liên kết chuỗi giá trị*.
9. Hiệp hội Lương thực Việt Nam. 2023. “Danh sách thương nhân đủ điều kiện kinh doanh xuất khẩu gạo”. https://vietfood.org.vn/wp-content/uploads/2023/06/GCN-%C4%90%E1%BB%A6-%C4%90KXK-G%E1%BA%A0O-31.05.23_209TN.pdf, truy cập ngày 8/6/2023.
10. Huỳnh Trường Huy. 2019. “Cách tiếp cận chuỗi giá trị để phát triển ngành hàng nông sản”. *Tạp chí Nghiên cứu Dân tộc*, số 2.
11. Lê Nghĩa. 2017. “Khởi dậy phong trào khởi nghiệp ở Đồng bằng sông Cửu Long”. <https://baotintuc.vn/tay-bac-tay-nguyen-tay-nam-bo/khoi-day-phong-trao-khoi-nghiep-o-dong-bang-song-cuu-long-20170918105209225.htm#:~:text=Theo%20s%E1%BB%91%20li%E1%BB%87u%20kh%E1%BA%A3o%20s%C3%A1t,so%20v%E1%BB%9Bi%20th%E1%BB%9Di%20gian%20tr%C6%B0%E1%BB%9Bc>, truy cập ngày 12/6/2023.
12. Mỹ Lý. 2022. “Chuyển đổi chuỗi trái cây Đồng bằng sông Cửu Long tới hiện đại, bền vững, phát thải thấp”. <https://baodongthap.vn/kinh-te/chuyen-doi-chuoi-trai-cay-dong-bang-song-cuu-long-toi-hien-dai-ben-vung-phat-thai-thap-110468.aspx>, truy cập ngày 12/6/2023.
13. Naresh Pathak. 2019. “Value Chain in Agribusiness”. <https://www.jliedu.com/blog/value-chain-agribusiness/>, truy cập ngày 10/6/2023.
14. Thủ tướng Chính phủ. 2002. Quyết định số 80/2002/QĐ-TTg, ngày 24/6/2002 về “Chính sách khuyến khích tiêu thụ nông sản, hàng hóa thông qua hợp đồng”. Hà Nội.
15. Thủ tướng Chính phủ. 2013. Quyết định số 889/QĐ-TTg ngày 10/6/2013 phê duyệt Đề án “Tái cơ cấu ngành nông nghiệp theo hướng nâng cao giá trị gia tăng và phát triển bền vững”. Hà Nội.
16. Thủ tướng Chính phủ. 2013. Quyết định số 62/2013/QĐ-TTg ngày 25 tháng 10 năm 2013 của Thủ tướng Chính phủ về “Chính sách khuyến khích phát triển hợp tác, liên kết sản xuất gắn với tiêu thụ nông sản, xây dựng cánh đồng lớn”. Hà Nội.
17. Thủ tướng Chính phủ. 2014. Quyết định số 644/QĐ-TTg ngày 05/5/2014 Phê duyệt

Đề án “Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa để phát triển các cụm liên kết ngành trong chuỗi giá trị khu vực nông nghiệp nông thôn”. Hà Nội.

18. Sách trắng Doanh nghiệp 2022. *Sách trắng Hợp tác xã Việt Nam 2022*, Bộ Kế hoạch và Đầu tư. Hà Nội: Nxb. Thống kê.

19. Sách trắng Hợp tác xã Việt Nam 2022. *Bộ Kế hoạch và Đầu tư*. Hà Nội: Nxb. Thống kê.

20. Tổng cục Thống kê. 2021. *Kết quả tổng điều tra nông nghiệp nông thôn giữa kỳ 2020*. Hà Nội: Nxb. Thống kê.

21. Tổng cục Thủy sản. 2018. “Cá tra Việt đã qua thời độc quyền”. <https://lsvn.vn/ca-tra-viet-da-quua-thoi-doc-quyen.html>, truy cập ngày 11/6/2023.

22. Trà My. 2023. “Gần 50% nông dân bán lúa qua thương lái”. <https://baovinhlong.com.vn/thoi-su/202302/gan-50-nong-dan-ban-lua-qua-thuong-lai-3157072/>, truy cập ngày 11/6/2023.

23. Trung Chánh. 2023. “Liên kết ngành lúa gạo: Nông dân gia công cho doanh nghiệp có được hay không”. <https://thesaigontimes.vn/lien-ket-nganh-lua-gao-nong-dan-gia-cong-cho-doanh-nghiep-co-duoc-hay-khong/>, truy cập ngày 16/6/2023.

24. Trương Thị Quỳnh Vân. 2022. “Cơ hội và thách thức của ngành chế biến tôm xuất khẩu Việt Nam”. <https://vioit.org.vn/vn/quy-hoach/nganh/co-hoi-va-thach-thuc-cua-nganh-che-bien-tom-xuat-khau-viet-nam-5187.4101.html>, truy cập ngày 16/6/2023.

25. Văn phòng Chính phủ. 2022. *Thông tin báo chí*, Hội nghị công bố “Quy hoạch vùng Đồng bằng sông Cửu Long thời kỳ 2021-2030”. <https://tuyengiao.vn/kinh-te/thuc-day-dong-bang-song-cuu-long-phat-trien-nhanh-va-ben-vung-1434738>, truy cập ngày 10/6/2023.

26. VCCI. 2022. Báo cáo kinh tế thường niên Đồng bằng sông Cửu Long 2022; Chuyển đổi mô hình phát triển và quy hoạch tích hợp vùng.

27. VOV. 2022. “Thế mạnh nông nghiệp Đồng bằng sông Cửu Long chưa phát huy hiệu quả bởi liên kết lỏng lẻo”. <https://vov.gov.vn/the-manh-nong-nghiep-dbscl-chua-phat-huy-hieu-qua-boi-lien-ket-long-leo-dtnew-390867>, truy cập ngày 10/6/2023.