

# Tình huống nghiên cứu: Chuỗi cung ứng hạt điều tại tỉnh Đắk Nông và Bình Phước, Việt Nam

## PHẦN 1: BỐI CẢNH NGHIÊN CỨU

### *Hiện trạng*

Việt Nam có mức dân số trên 80 triệu dân. Hầu hết dân số sống dựa vào nông nghiệp, đặc biệt là các hộ nghèo ở vùng núi phía bắc và Cao nguyên. Phát triển nông nghiệp được xem là một nội dung quan trọng để phát triển bền vững những khu vực này.

Các vùng cao của Việt Nam hiện nay đang tồn tại các trở ngại chính, bao gồm cơ sở hạ tầng yếu kém, trình độ giáo dục thấp, thông tin tiến bộ khoa học kỹ thuật còn hạn chế và các hỗ trợ thị trường hiện nay rất ít. Từ những yếu kém này, các nông hộ khó tiếp cận thị trường và ở vào 01 vị thế thương lượng thua thiệt khi bán nông sản của họ. Xét về khía cạnh phát triển, việc hoàn thiện các hạn chế và yếu kém này sẽ tạo được các tác động tích cực lên sinh kế của người dân nông thôn.

Các vùng cao nông thôn Việt Nam với phần lớn người dân tộc sinh sống; sinh kế chính của họ lệ thuộc chủ yếu vào nông nghiệp và các sản phẩm lâm nghiệp ngoài gỗ. Song, cùng với chương trình hỗ trợ từ chính phủ về định canh, định cư; hệ thống canh tác của nhiều nhóm người dân tộc thiểu số đang chuyển dịch cơ cấu sang làm nông nghiệp và canh tác các sản phẩm thương mại phổ biến trên thị trường như tiêu, cà phê, cao su, cây keo và cây bạch đàn.

Trong số các cây trồng công nghiệp, cây điều trở thành 01 trong những nguồn thu nhập quan trọng của nông hộ ở các Đông á am Bộ với điều kiện phát triển thuận lợi. Với giá cả thị trường ổn định, chi phí đầu tư thấp và các điều kiện canh tác đơn giản, điều trở thành 01 cây trồng phổ biến đối với các nông hộ nghèo. Vì vậy, nó trở thành 01 nguồn thu nhập và sinh kế chính yếu ở nhiều khu vực vùng cao phía nam, Việt á am.

### *Tầm quan trọng của điều đối với nền kinh tế địa phương*

Điều đóng 01 vai trò cực kỳ quan trọng đối với nền kinh tế nông nghiệp tại 02 điểm nghiên cứu. 96.97% hộ dân có nghề nghiệp chính là làm nông. Bình quân 57% thu nhập của nông hộ từ cây điều, với mức bình quân cụ thể xét riêng ở Tỉnh Đắk Nông và Bình Phước lần lượt là 39% và 62%. Thực ra, số liệu bình quân này chưa thể hiện vai trò quan trọng của cây điều với 20% số hộ điều tra có mức thu nhập từ điều chiếm 90% trong tổng thu nhập. 50% số hộ điều tra có trên 12 năm canh tác cây điều.

### ***Địa điểm nghiên cứu***

Ả nghiên cứu chọn thực địa làm điều tra tại 04 huyện ở 02 Tỉnh (**Hình 01**). Xã Quảng Tín và Đắ R' tinh của huyện Đắ R'Lap tỉnh Đắ ả ông được chọn làm địa điểm tiến hành phỏng vấn hộ vì tại đây có phần trăm dân tộc thiểu số cao, chiếm gần 80% tổng dân số trong vùng này.

Huyện Bù Đắ, Đồng Phú và Phước Long của tỉnh Bình Phước là 03 huyện chiếm sản lượng điều lớn nhất trong tỉnh, có nhiều dân tộc thiểu số và điều kiện cơ sở hạ tầng thị trường cũng như quy mô sản xuất khác nhau.

### ***Môi trường về định chế***

Mặc dù nghiên cứu không có ý định đi chi tiết phân tích nội dung về định chế và chính sách, phần nội dung này nhằm mục đích chỉ ra các nhân tố hình thành nên thị trường ngành điều. Các yếu tố này được trình bày qua biểu đồ về ngành ở **Hình 2**.

## **PHẦN 2: PHÂN TÍCH THỊ TRƯỜNG**

### ***Các đối tượng tham gia vào thị trường***

Hạt điều có thể được bán đến các nhà máy chế biến địa phương và bên ngoài tỉnh qua 03 dây chuyền cung ứng chính: (**Hình 3**):

1. ả ông hộ – trạm thu mua cấp 02 - trạm thu mua cấp 01 – nhà máy chế biến
2. ả ông hộ – người thu gom – trạm thu mua cấp 01 – nhà máy chế biến
3. ả ông hộ – trạm thu mua cấp 01

Trong khi 02 dây chuyền cung ứng đầu là phổ biến, dây chuyền cung ứng thứ 03 rất ít khi xảy ra; chỉ xảy ra đối với các nông hộ có sản lượng điều lớn mà các trạm thu mua cấp 01 nhằm có thể thực hiện mua bán.

ả gười thu gom (thương lái), do đó đóng vai trò liên kết giữa nông hộ với các điểm thu mua trong hệ thống thu mua điều.ả hững người này thu mua số lượng nhỏ, thanh toán cho nông hộ từ vốn bỏ ra mua bán của họ sau đó, tập trung các số nhỏ điều thu mua được lại và phân loại. Họ thường bán cho các trạm thu mua cấp 01.

Hầu hết các trạm thu mua cấp 02 hoạt động như đối tượng trung gian, mua điều từ nông dân hay các thương lái, có thể thực hiện phân loại hoặc không phân loại, sau đó bán lại cho các trạm thu mua cấp 01.

ả goài vai trò trung gian bán lại cho các nhà máy trong kênh phân phối, trạm thu mua cấp 01 có thể phơi điều vào cuối mùa vụ khi giá điều bán cho các nhà máy giảm đáng kể.

Sự khác biệt chính giữa trạm thu mua cấp 01 và cấp 02 là việc họ bán lại hạt điều cho đối tác nào. Trong khi trạm thu mua cấp 01 bán trực tiếp cho các nhà máy chế biến, thì trạm thu mua cấp 02 phải bán hạt điều cho nhà máy thông qua các trạm thu mua cấp 01 của họ. Chính các trạm thu mua cấp 01 này phải đáp ứng yêu cầu đảm bảo cung cấp đủ nguyên liệu cho nhà máy.

### ***Giá trị gia tăng***

Ả nghiên cứu tiến hành phân tích chi phí và lợi ích cho từng đối tượng tham gia vào 3 chuỗi giá trị của hạt điều từ nông dân đến nhà máy chế biến. Ả nghiên cứu thực hiện việc này bằng cách phân tích: i) chi phí sản xuất của nhà nông dân bao gồm chi phí đầu tư ban đầu (không kể đất đai), chi phí phát sinh hàng năm; ii) thu nhập của nông dân, đơn vị Vắ Đ/ha. Sau đó, nhóm nghiên cứu xác định giá trị gia tăng của sản phẩm ở từng dây chuyền cung ứng khác nhau chia theo tính chất dân tộc của hộ.

**Bảng 1** trình bày phân phối về chi phí, lợi nhuận và chênh lệch cho tất cả các dây chuyền cung ứng.

Trong cả 3 dây chuyền cung ứng, chi phí của người nông dân chiếm gần 1 phần 3 trong giá bán hạt điều, mức giá này thay đổi từ 8,300Vđ/kg đến 8,500 Vđ/kg tùy thuộc vào từng chuỗi cung ứng. Lợi nhuận của nông dân được tính bằng giá bán trừ đi chi phí, gần bằng 2/3 của giá bán sản phẩm khoảng 8,500 Vđ/kg. Điều này cho thấy lợi nhuận của thương lái và trạm thu mua chỉ chiếm một tỷ lệ nhỏ gần 1-2% của giá bán cuối cùng đến cho nhà máy.

Bảng 01. Chi phí, lợi nhuận và chênh lệch trong kênh phân phối

Chi phí/lợi nhuận (% của giá bán)		Chênh lệch (% của giá bán cuối cùng)		Phân phối lợi nhuận trong chuỗi cung ứng	
<b>Chuỗi 1: Nông dân - Trạm thu mua cấp 2 - Trạm thu mua cấp 1 - Công ty chế biến</b>					
Chi phí ả D	30.1	Chênh lệch ả D	95.3	% Lãi ả ông dân	97.1
Lợi nhuận ả D	64.4	Chênh lệch trạm 02	2.3	% Lãi trạm 02	1.2
Chi phí Trạm 02	1.6	Chênh lệch trạm 01	2.3	% Lãi trạm 01	1.7
Lợi nhuận Trạm 02	0.8				
Chi phí Trạm 01	1.2				
Lợi nhuận Trạm 01	1.2				
<b>Chuỗi 2: Nông dân - Thương lái - Trạm thu mua cấp 1 - Công ty chế biến</b>					
Chi phí ả D	30.2	Chênh lệch ả D	95.3	% Lãi ả ông dân	95.7
Lợi nhuận ả D	64.4	Chênh lệch thương lái	2.3	% Lãi thương lái	2.6
Chi phí thương lái	0.6	Chênh lệch trạm 01	2.3	% Lãi trạm 01	1.7
Lợi nhuận thương lái	1.8				
Chi phí Trạm 01	1.2				
Lợi nhuận Trạm 01	1.2				
<b>Chuỗi 3: Nông dân - Trạm thu mua cấp 1</b>					
Chi phí ả D	31.7	Chênh lệch ả D	97.7	% Lãi ả ông dân	98.2
Lợi nhuận ả D	66.0	Chênh lệch trạm 01	2.4	% Lãi trạm 01	1.8
Chi phí Trạm 01	1.2				
Lợi nhuận Trạm 01	1.2				

Ghi chú: Tất cả giá được tính theo đơn vị VND/kg để so sánh.

Phân tích cho thấy phần lợi nhuận của nông dân đạt cao nhất khi số đối tượng tham gia vào chuỗi cung ứng là thấp nhất, thay đổi từ 95.7% trong tổng giá bán sản phẩm ở chuỗi 2 lên đến 98.2% ở chuỗi 3. Mặc dù mức chênh lệch 1-2% là 1 tỷ lệ nhỏ, nhưng với số lượng giao dịch lớn mức tỷ lệ phần trăm này sẽ giúp nông dân đã thu được thêm 01 khoản lợi nhuận khá tốt trong chuỗi cung ứng điều. Song việc tăng số tuyệt đối trong thu nhập nông hộ lại ít có xu hướng xảy ra khi mức lợi nhuận tương đối của nông hộ tăng vì sản lượng không cao.

Mặc dù lợi nhuận của nông dân ở mỗi kg điều đạt được khá cao, song thu nhập hàng tháng không cao tương ứng, vì 2 lý do. Thứ 1, các tính toán chưa đưa vào ảnh hưởng của tính hiệu quả kinh tế theo quy mô (năng lực hoạt động của từng đối tượng trong chuỗi cung ứng). Trong khi các đối tượng trung gian như thương lái hay trạm thu mua dễ dàng đạt được mức mua bán hàng trăm tấn trong 3-4 tháng, nông dân chỉ thu hoạch được mức sản lượng khá khiêm tốn phụ thuộc vào diện tích trồng điều của họ và quan trọng hơn là tính chất không ổn định trong sản xuất nông nghiệp. Thứ 2, nông dân phải canh tác suốt năm để đạt được mức sản lượng trong khi các đối tượng trung gian đạt được quy mô hoạt động cao hơn chỉ trong 4 tháng thu hoạch điều.

Vì vậy, ước tính thu nhập hoạch hàng tháng của từng đối tượng được trình bày bổ sung ở **Bảng 2**. Số liệu thu nhập hàng tháng của nông dân là thấp nhất trong số các đối tượng tham gia vào chuỗi cung ứng. Hơn nữa, với tính chất không ổn định trong sản xuất nông nghiệp càng cho thấy mức thu nhập này là khá thấp so với các đối tượng khác trong chuỗi cung ứng. Thu nhập hàng tháng của các đối tượng khác cho thấy cao hơn khi năng lực mua bán của họ cao mà khoản thời gian mua bán lại thấp. Song, để đạt được mức năng lực mua bán này các đối tượng trung gian phải đầu tư vốn cho việc mua hạt điều (điều này chưa đưa vào trong các tính toán), và có thể ứng vốn trước cho nông dân (chi phí này được xem như là chi phí vốn trong các tính toán).

**Bảng 2.** Ước tính thu nhập bình quân tháng các đối tượng tham gia vào dây chuyền cung ứng

	Lợi nhuận (đ/kg)	Quy mô hoạt động (kg)	Thời gian kỳ kinh doanh (tháng)	Thu nhập (đ/tháng)
<b>• Nông hộ</b>				
+ ả ông hộ 1	5,494.69	6,000	12	2,747,347
+ ả ông hộ 2	6,623.00	2,000	12	1,103,833
<b>• Thương lái</b>				
+ Thương lái 1	147.95	55,000	1.1	7,397,475
+ Thương lái 2	150.10	42,500	1	6,379,167
<b>• Trạm thu mua cấp 02</b>				
+ Bình Phước	68	730,833	3	16,565,556
+ Đắk ả ông	172	257,333	3	14,753,778
<b>• Trạm thu mua cấp 01</b>				
+ Bình Phước	98.28	1,275,000	4	31,326,750
+ Đắk ả ông	99.60	1,500,000	3	49,800,000

ả nguồn: Số liệu điều tra, năm 2006

#### **Chế biến sau thu hoạch ở quy mô nông hộ**

Đã có 01 vại nông hộ bắt đầu tổ chức thực hiện hoạt động xử lý chế biến sau thu hoạch ở tỉnh Bình Phước. Trong số 04 bước chính để chế biến hạt điều, đó là phơi khô, hấp hơi, tách vỏ, và bóc vỏ lụa, họ đã có thể thực hiện 3 bước đầu. Việc thực hiện này có thể do nông hộ tự đầu tư vốn hoặc họ làm công ăn lương xử lý chế biến cho các nông hộ khác. Phân tích chi phí và lợi ích của 2 tình huống này được trình bày ở **Bảng 3 và 4**.

Khi tự đầu tư cơ sở chế biến, nông dân có thể kiếm thêm được 956 Vả Đ/kg hạt điều thô hoặc tương đương 10% giá bán hạt điều đã bóc vỏ. ả ông dân có thể thu được hàng tháng cho hoạt động bóc vỏ điều khoản 1,647,701 Vả Đ với năng lực hoạt động 1000kg điều thô trong 1 tháng. Thu nhập này là khá cao và ổn định so với việc làm nông. Điều quan trọng hơn là, nông dân có thể tận dụng được thời gian rỗi sau thu hoạch hạt điều của họ.

**Bảng 3.** Phân tích chi phí và lợi ích của hoạt động bóc vỏ hạt điều trường hợp tự đầu tư

Chi phí/ Thu nhập	Đơn vị	Giá trị	
Giá bán hạt điều đã bóc vỏ	d/kg	40,000.00	
Sản lượng (kg điều đã bóc vỏ/1000 kg điều thô)	kg	240.00	
Thu nhập từ điều đã bóc vỏ	Vã D	9,600,000.00	
<i>Chi phí trực tiếp</i>			
Chi phí nguyên liệu điều thô	kg	1000.00	
Chi phí cơ hội bán điều thô	Vã D/1000 kg	8,132,000.00	84.71
Chi phí lao động	Vã D/1000 kg	435,000.00	4.53
<i>Chi phí gián tiếp (tính trong 1 tháng)</i>			
Khấu hao	Vã D/01 tháng	8,333.33	
Thuê mặt bằng	Vã D/01 tháng	100,000.00	
Mài dao	Vã D/01 tháng	25000.00	
Chi phí cố định khác	Vã D/01 tháng	133,333.33	
Chi phí năng suất hoạt động	kg/01 tháng	1,724.14	
<i>Chi phí cố định cho 1000 kg hạt điều thô</i>		77,333.33	0.81
Tổng chi phí		8,644,333.33	
Lợi nhuận cho 1000 kg điều thô		955,666.67	9.95
Lợi nhuận từ việc bóc vỏ điều trong 1 tháng		1,647,701.15	

Nguồn: Số liệu điều tra năm 2006.

Có 2 yêu cầu đối với hoạt động xử lý sau thu hoạch này là: (1) đầu tư ban đầu về thiết bị, nhà xưởng và kỹ thuật làm việc sau 1 tuần học việc; (2) Hợp đồng với các nhà máy chế biến để thu mua bán thành phẩm chưa bóc vỏ lụa. Việc đầu tư thiết bị rất khả thi đối với hộ bao gồm 1 máy tách vỏ và 1 thùng phi với tổng chi phí 1,000,000 Vã Đ (xem hình ở phần 3.3.2). Để ký được hợp đồng với nhà máy chế biến, nông hộ phải đạt được năng lực hoạt động tương đối cao, vì lý do này một vài nông dân trồng điều quy mô nhỏ trở nên không khả thi để thực hiện hoạt động xử lý sau thu hoạch này. Vì vậy, hoạt động này thông thường được thực hiện bởi thương lái, trạm thu mua hoặc các nông hộ trồng điều quy mô lớn.

**Bảng 4.** Phân tích chi phí và lợi nhuận tách vỏ điều khi nông dân làm công cho các cơ sở

Chi phí/Lợi nhuận	Đơn vị	Giá trị
<i>Thu nhập từ việc bóc vỏ</i>		
Tiền công cho 1 kg điều đã bóc vỏ	Vã D/01 kg	1,800
Chi phí năng suất làm việc trong 1 tháng	kg điều đã bóc vỏ	600
Thu nhập trong 1 tháng	Vã D	1,080,000

Nguồn: Số liệu điều tra năm 2006

Để làm công ăn lương cho các cơ sở, nông dân có thể kiếm thêm được 1,080,000 Vã Đ/tháng từ việc bóc vỏ điều. Thu nhập này chấp nhận được và gần đạt bằng thu nhập từ việc trồng điều của họ.

Tóm lại, hoạt động xử lý hạt điều sau thu hoạch ở quy mô hộ cho thấy rất khả thi và có mức sinh lợi cao với mức đầu tư mà nông hộ có thể thực hiện được trong cả 2 trường hợp tự đầu tư hoặc làm công ăn lương. Hơn nữa, khi thực hiện các hoạt động xử lý sau thu hoạch như vậy, nông dân ít hay nhiều có phản hồi về yêu cầu chất lượng đối với hạt điều thô của họ và từ đó cải thiện được hoạt động canh tác.

### ***Các yếu tố quyết định giá bán điều của nông hộ***

Theo phương pháp tiếp cận hồi quy hedonic, cơ sở lý luận đưa ra 6 nhóm biến giải thích giá bán hạt điều của nông hộ, đó là: đặc điểm nông hộ, tính chất mùa vụ, đặc điểm sản phẩm, vị thế thương lượng, cơ sở hạ tầng, thông tin.

Hồi qui biến tính mô hình hedonic được áp dụng trong nghiên cứu. Biến phụ thuộc là giá bán hạt điều năm 2006. Mô hình này được hồi quy với 6 nhóm biến giải thích, số liệu về các biến này được lấy từ bảng câu hỏi điều tra 100 nông hộ thu được 252 quan sát.

Cơ sở lý luận là 1 gợi ý khá tốt, bởi vì tất cả các biến giải thích đều có ý nghĩa thống kê trong việc ước lượng giá bán ngoại trừ 2 biến là giới tính của người bán và quy mô sản xuất. Kết quả được thảo luận dưới đây.

#### **Đặc điểm nông hộ**

Â nghiên cứu tìm hiểu ảnh hưởng của các yếu tố về nhóm dân tộc, số năm kinh nghiệm, trình độ giáo dục, giới tính của người bán hạt điều trong gia đình. Biến nghề nghiệp bị loại ra khỏi mô hình bởi vì tất cả quan sát đều là nông dân.

Trong mẫu quan sát này, người bán điều của nông hộ là nam chiếm 76%. Mức trình độ giáo dục của người bán có tương quan dương với giá bán điều. **Hình 4** cho thấy rõ ràng mức bán điều của người có trình độ giáo dục cao hơn thì cao hơn.

Dân tộc cũng có ý nghĩa đối với giá bán, người Kinh nhận được bình quân cao hơn người dân tộc thiểu số 250 VNĐ/kg.

#### **Ảnh hưởng của mùa vụ**

Tính chất mùa vụ cũng ảnh hưởng lớn đến giá bán của hạt điều (**Hình 5**). Hầu hết các giao dịch mua bán hạt điều xảy ra từ tháng 01 cho đến tháng 5 dương lịch, vào thời điểm đầu; hạt điều đạt được mức giá cao trên 9,000 đồng/kg. Tuy nhiên, mức giá đó giảm dần trong suốt mùa thu hoạch cho đến tháng 5, mức giảm gần 1/3 mức giá ban đầu. Tác động này cũng đi kèm với vị thế thương lượng của nông hộ được thảo luận ở phần tiếp theo.

#### **Đặc điểm sản phẩm**

Â nghiên cứu xem xét 4 đặc điểm sản phẩm mà giả thuyết có ảnh hưởng đến giá bán, đó là; số lượng giao dịch mua bán, chất lượng sản phẩm, loại sản phẩm (điều tươi hay điều khô), bán non và phân loại hạt.

Tuy nhiên, kết quả cho thấy phân loại và bán non không xảy ra nhiều tại 2 tỉnh điều tra và có rất ít quan sát giao dịch bán điều thô để có thể tạo ra sự tương quan với giá. Do đó, chỉ có 2 biến còn lại được đưa vào mô hình hồi quy.

Để tìm hiểu ảnh hưởng của chất lượng sản phẩm, các hộ điều tra được đặt câu hỏi đánh giá sản phẩm họ chất lượng như thế nào từ mức thấp nhất được định lượng là 1 cho đến mức cao nhất được định lượng là 5, căn cứ vào màu sắc, kích cỡ, và trọng lượng hạt. ả hư giả thuyết, chất lượng hạt điều thể hiện tương quan dương với giá bán (**Hình 6**)

Điều bất ngờ là mức giao dịch bán điều không tương quan với giá bán. ả hóm nghiên cứu cho rằng vì đa số nông dân bán với mức giao dịch thấp.

### Vị thế thương lượng

Â nghiên cứu về chuỗi cung ứng hạt điều phát hiện nhiều vấn đề về khả năng thương lượng của nông hộ. Để giải quyết các vấn đề này, nhóm nghiên cứu tìm hiểu 3 quyết định mà nông hộ thực hiện khi bán điều: i) bán khi nào, ii) bán cho đối tượng cấp độ nào/cho ai và iii) lý do bán cho họ

- Khi nào bán

Với sự biến động giá khá lớn trong suốt mùa thu hoạch, tính linh hoạt trong việc quyết định chọn thời điểm bán của người nông dân như thế nào. Bảng câu hỏi cũng yêu cầu nông dân đưa ra lý do tại sao họ chọn thời điểm bán sản phẩm.

Kết quả cho thấy lý do chính (hơn 45% tổng số giao dịch bán) là vì nông hộ không có mặt bằng để phơi hay trữ điều. Yếu tố quan trọng thứ 2 là nông hộ bị mắc nợ hay cần tiền. Chính lý do này khiến cho giá bán của nông hộ thấp hơn mức giá bán bình quân. Chỉ có 13% các giao dịch bán điều được thực hiện vào thời điểm giá cao, mặc dù các giao dịch này thực tế đạt được mức giá bình quân cao nhất.

- Bán cho đối tượng cấp độ nào

Â người mua điều được chia thành các nhóm như thương lái (người thu gom), trạm thu mua và nhà máy chế biến. Giá thuyết được đưa vào mô hình kiểm định là loại người mua được chọn sẽ ảnh hưởng lên giá bán.

Hầu hết nông dân thực hiện giao dịch với thương lái (38% tổng số giao dịch), với trạm thu mua (61%). Chỉ có 1 nông dân bán trực tiếp cho nhà máy với mức giá nhận được là 9000Vđ/kg – cao hơn nhiều so với các cấp độ người mua khác. Với tổng số 267 giao dịch, bình quân giá bán cho trạm thu mua cao hơn 1 ít (100Vđ/kg) so với trường hợp bán cho thương lái. Điều này thống nhất với phát hiện trước cho là thương lái nhận được từ 1-2% mức chênh lệch.

- Lý do người nông dân bán hạt điều cho họ

Â nghiên cứu đặt câu hỏi tại sao người nông dân bán cụ thể cho người mua nào đó, và thu được các lý do sau: i) có quan hệ trước ii) đã vay tiền từ người mua đó hay iii) người mua đó mua với mức giá tốt nhất. Các tình huống cũng được đưa vào so sánh với mức giá bán điều. Kết quả cho thấy một nửa quan sát chọn người mua điều là những người có quen biết trước, đồng thời cũng có 24% quan sát mà người nông dân có ít hoặc không có lựa chọn vì họ mắc nợ người mua điều. Các phát hiện này đề cập đến tình huống thiếu sự cạnh tranh giữa các người mua làm cho giá mua điều giảm. Điều này cũng tạo ra sự tương quan với giá trong các tình huống: người bán điều mắc nợ nhận được giá bán bình quân thấp hơn gần 2% so với trường hợp người mua điều có quen biết trước, và những người chọn người mua mức giá cao thì bán được điều ở mức giá cao hơn 1.3%.

### ***Thông tin thị trường***

Â nghiên cứu sử dụng bảng câu hỏi để xác định các nguồn cung cấp thông tin thị trường. Các nguồn tiếp cận thông tin thị trường không được đưa vào hồi quy. Tuy nhiên, kết quả nghiên cứu cũng cung cấp 1 vài ý nghĩa định tính.

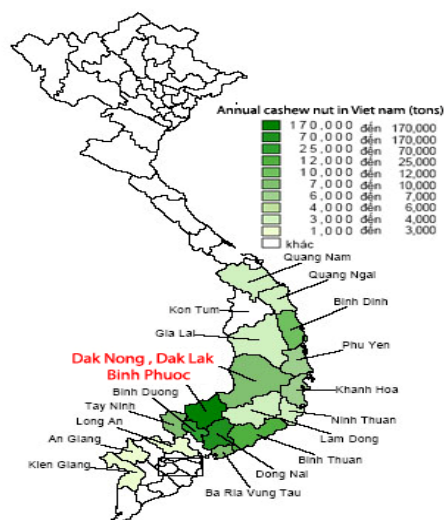
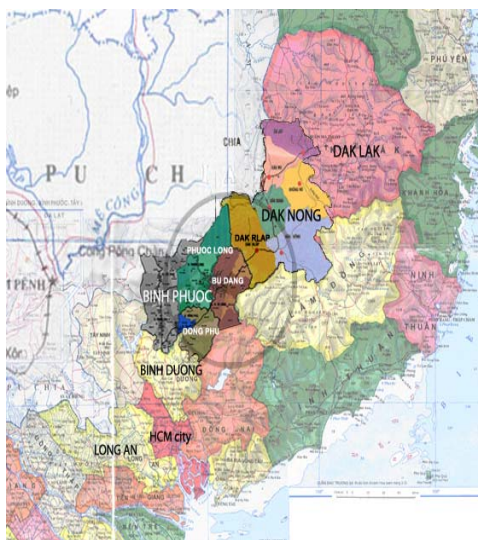
Các nguồn thông tin phi chính thức từ thương lái, bà con hàng xóm chiếm tỷ lệ lớn trong các quan sát. Â ông dân phần lớn đánh giá cao các nguồn thông tin này, mặc dù các thông tin này dường như tỏ ra bất lợi về phía nông dân.

Trạm thu mua cũng cung cấp giá cho nông dân trực tiếp hoặc qua điện thoại. Song, các trạm thu mua này không áp dụng bảng giá công bố chính thức. Ghi nhận từ phía nông dân cho rằng giá thường thay đổi thậm chí trong 1 ngày. Vì vậy, nguồn thông tin từ các trạm thu mua được đánh giá là không đáng tin cậy.

Để nguồn thông tin chính thức từ tivi, báo đài có thể khách quan hơn. Tuy nhiên, chưa phổ biến tại 2 điểm nghiên cứu. Liên hệ đến vấn đề thông tin này cả cán bộ khuyến nông và hội nông dân đều không thể cung cấp thông tin giá chính xác và kịp thời cho nông dân.

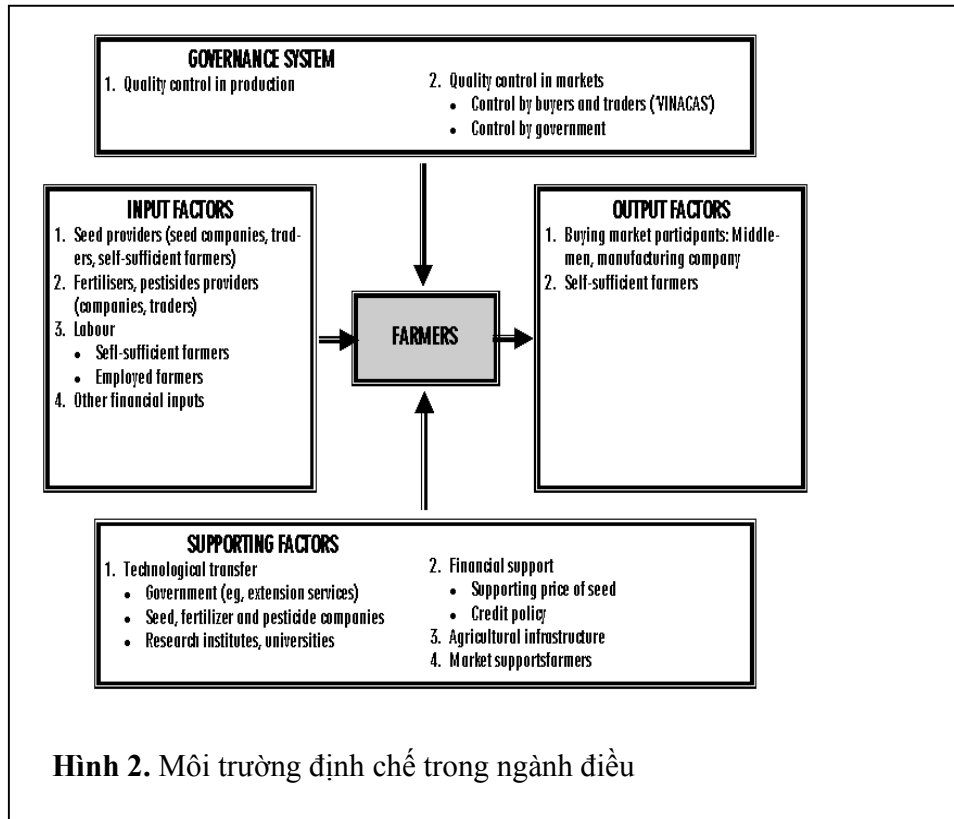
### Câu hỏi gợi ý:

1. Mô tả 3 chuỗi cung ứng hạt điều hiện có tại 2 tỉnh. Theo bạn, chuỗi cung ứng nào nên được khuyến khích phát triển hơn? Tại sao?
2. Yếu tố nào xác định thời điểm bán, bán cho ai, khi nông hộ xem xét giao dịch bán điều? Bạn có đề xuất gì cải thiện vị thế thương lượng của nông hộ? Các yếu tố nào quyết định thời điểm bán, người mua điều?
3. Các nguồn thông tin thị trường giá cả chính mà nông hộ ở Đắk Lắk và Bình Phước tiếp cận được là gì? Bạn có đề xuất gì để cải thiện khả năng tiếp cận thông tin giá cả thị trường của nông hộ?
4. Hình 1 chỉ ra các đối tượng có liên quan khác bên cạnh các nông hộ trong ngành điều ở Việt Nam. Hãy chỉ ra các mối liên kết hiện có giữa các đối tượng này? Từng đối tượng đóng vai trò quan trọng gì nhằm giúp cho nông dân cải thiện được sản xuất và marketing hạt điều?
5. Hãy mô tả các hoạt động sau thu hoạch ở quy mô hộ gia đình có thể làm tăng giá trị của hạt điều trong chuỗi thị trường như thế nào? Bạn có đề xuất gì để tăng cường các hoạt động này?

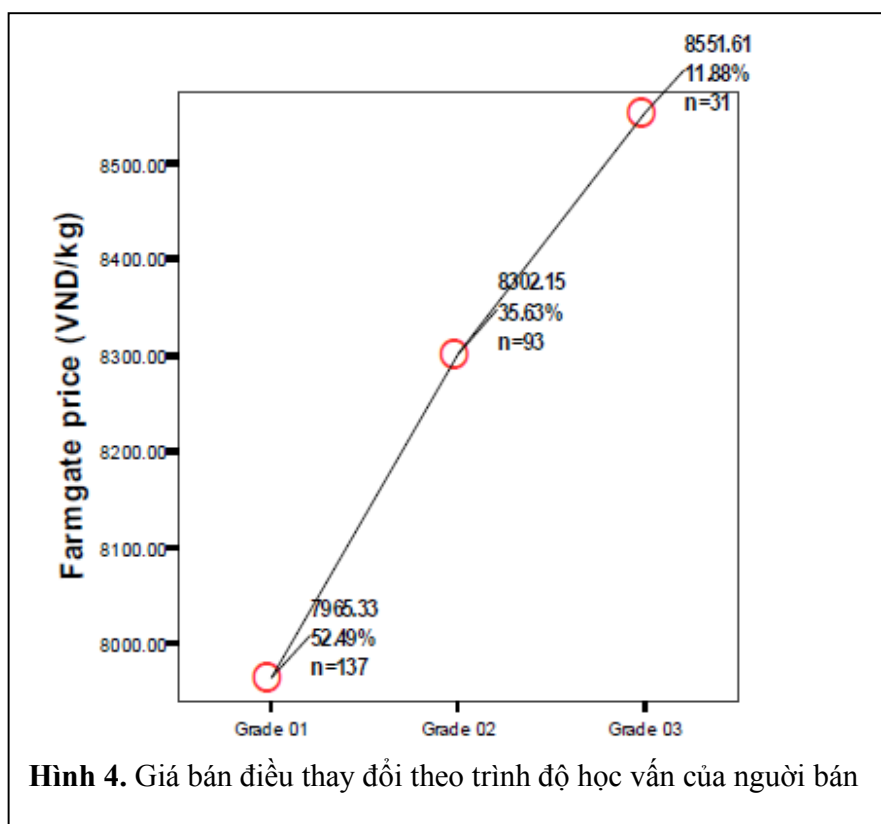
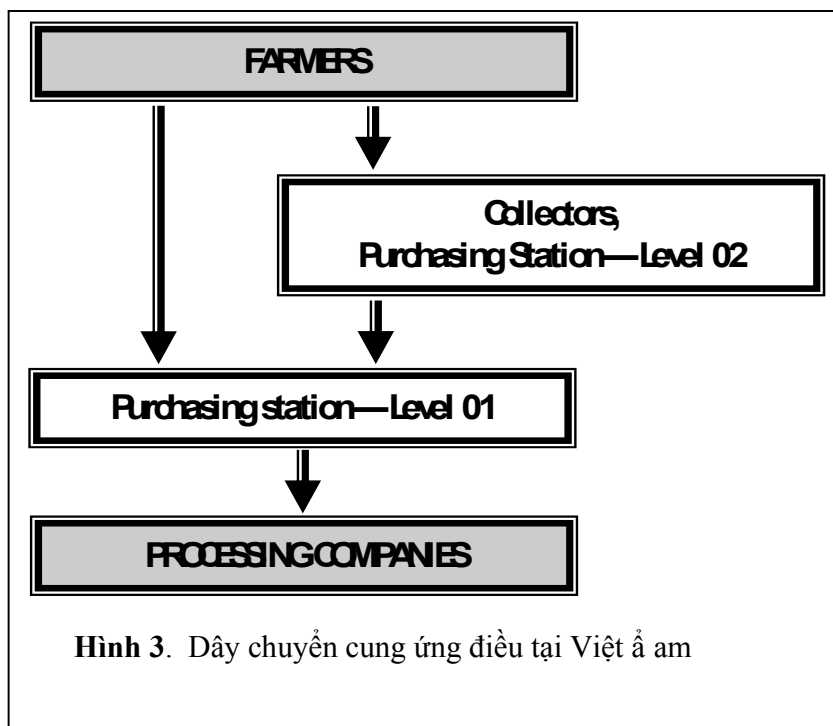


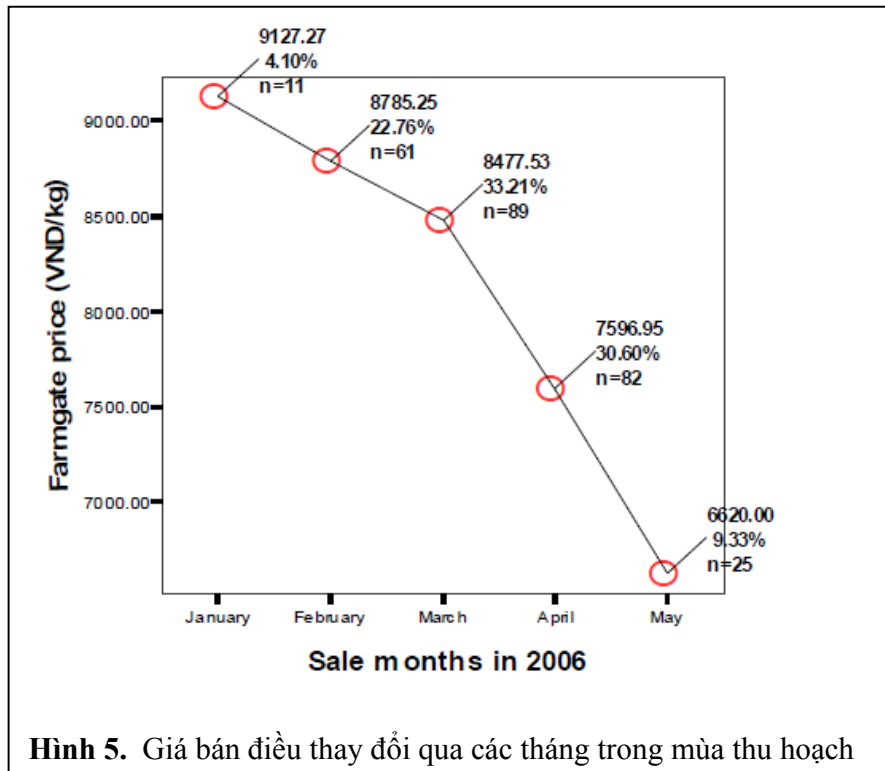


**Hình 1.** Các điểm nghiên cứu tại tỉnh Đắk Lắk và Bình Phước

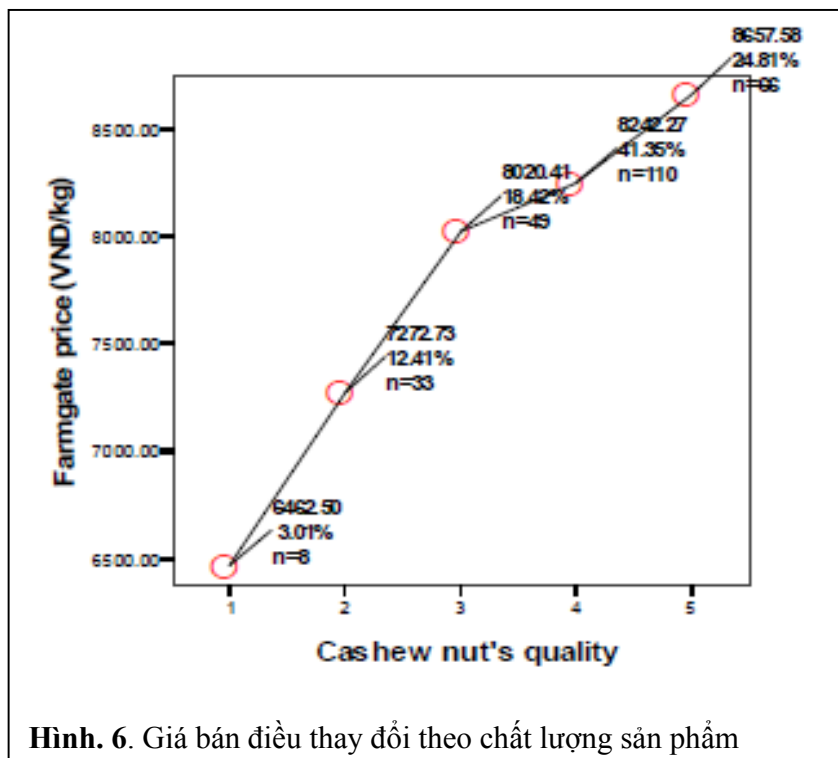


**Hình 2.** Môi trường định chế trong ngành điều





Hình 5. Giá bán điều thay đổi qua các tháng trong mùa thu hoạch



Hình 6. Giá bán điều thay đổi theo chất lượng sản phẩm