TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

Hợp tác xã muốn bứt phá phải liên kết: Từ “đi lẻ” sang xây dựng chuỗi giá trị

08:35 07/02/2026

Trong bối cảnh thị trường tiêu dùng ngày càng đòi hỏi cao về sự tiện lợi, đa dạng và chất lượng, các hợp tác xã (HTX) không còn nhiều dư địa để phát triển theo cách làm đơn lẻ, manh mún. Thực tế đang cho thấy, liên kết giữa các HTX, Liên hiệp HTX chính là “chìa khóa” giúp kinh tế tập thể mở rộng quy mô, nâng giá trị nông sản và tiếp cận thị trường hiện đại một cách bền vững.

Xu hướng mua sắm của người tiêu dùng Việt Nam đang thay đổi nhanh chóng. Người dân, đặc biệt là các gia đình trẻ, có xu hướng dồn mua sắm vào cuối tuần tại siêu thị, cửa hàng tiện lợi hoặc các sàn thương mại điện tử để tiết kiệm thời gian. Theo Insight Asia, có tới 63% người tiêu dùng Việt Nam lựa chọn mua sắm trực tuyến phục vụ Tết Nguyên đán 2026. Điều này đặt ra yêu cầu rõ ràng: sản phẩm của HTX không chỉ phải đảm bảo chất lượng mà còn cần đủ chủng loại, sản lượng ổn định và hệ thống hậu cần phù hợp.



Liên kết tăng sức mạnh cho các HTX.

Tuy nhiên, không ít HTX dù có sản phẩm đạt tiêu chuẩn, có chứng nhận rõ ràng vẫn gặp khó khi tiếp cận các kênh phân phối hiện đại. Nguyên nhân chủ yếu

nằm ở hạn chế về vốn, năng lực chế biến sâu và logistics. Nhiều HTX sản xuất với quy mô hàng trăm héc-ta nhưng chỉ tập trung vào một vài mặt hàng, chưa đủ sức hình thành chuỗi giá trị khép kín.

Thực tế tại Cà Mau cho thấy rõ điều này. Một số HTX đầu tư bài bản vào mô hình nuôi trồng thủy sản theo tiêu chuẩn chứng nhận, sản lượng lớn nhưng vẫn loay hoay với đầu ra do chưa hoàn thiện khâu chế biến, bảo quản và vận chuyển. Việc chỉ dừng ở sơ chế hoặc cấp đông đơn giản khiến sản phẩm khó cạnh tranh, khó ký kết hợp đồng dài hạn với siêu thị hay nhà phân phối lớn.

Trước bài toán đó, liên kết ngang giữa các HTX được xem là giải pháp khả thi và hiệu quả. Thay vì mỗi HTX tự xoay xở mọi khâu, các HTX có thể bổ trợ cho nhau: HTX sản xuất liên kết với HTX chế biến, HTX vận tải, HTX thương mại để hoàn thiện chuỗi từ nguyên liệu đến thị trường. Cách làm này không chỉ giảm chi phí mà còn giúp nâng cao giá trị gia tăng cho nông sản.



HTX Hiền Vinh đa dạng hàng hóa bằng cách liên kết với HTX cùng ngành.

Nhiều mô hình liên kết đã cho thấy hiệu quả rõ nét. Tại khu vực Tây Bắc, một HTX chế biến nông sản đã chủ động kết nối với các HTX cùng địa bàn để xây

dựng các bộ sản phẩm, giỏ quà đa dạng phục vụ thị trường Tết. Việc tập hợp các đặc sản vùng miền trong cùng một "giỏ hàng" giúp HTX tăng mạnh sản lượng tiêu thụ, mở rộng kênh bán hàng từ trực tiếp đến trực tuyến.

Ở quy mô lớn hơn, các Liên hiệp HTX đóng vai trò như "đầu mối" thị trường, kết nối hàng nghìn HTX ở nhiều lĩnh vực khác nhau. Mô hình này không chỉ giúp giải quyết đầu ra mà còn rút ngắn chuỗi trung gian, qua đó nâng giá bán cho người sản xuất và mang đến sản phẩm chất lượng với giá hợp lý cho người tiêu dùng.

Tại Thái Nguyên, một HTX chè sau khi đẩy mạnh liên kết vùng nguyên liệu, mở rộng hợp tác với các HTX khác và phát triển du lịch cộng đồng đã ghi nhận doanh thu tăng trưởng ấn tượng. Việc kết hợp sản xuất, thương mại và dịch vụ trải nghiệm đã giúp HTX xây dựng thương hiệu bền vững, tạo việc làm ổn định cho lao động địa phương.

Thực tiễn cho thấy, HTX khó có thể "đi một mình" trong thị trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt. Chỉ khi thay đổi tư duy, chủ động liên kết để hình thành chuỗi giá trị, kinh tế tập thể mới đủ sức vươn xa, khai thác hiệu quả tiềm năng nông sản và đứng vững trên thị trường hiện đại.

Nam Sơn *(t/h)*