

PHÂN PHỐI LỢI ÍCH TRONG CHUỖI CUNG ỨNG SẢN PHẨM CÁ HỒNG MỸ TẠI NAM TRUNG BỘ

Nguyễn Thị Nga

Trường Đại học Nha Trang

Email: ngant@ntu.edu.vn

Trần Đình Thao

Học viện Nông nghiệp Việt Nam

Email: thaoktl@vnua.edu.vn

Ngày nhận: 06/12/2018

Ngày nhận bản sửa: 13/3/2019

Ngày duyệt đăng: 05/5/2019

Tóm tắt:

Mục tiêu của bài viết phân tích phân phối lợi ích giữa các tác nhân trong chuỗi cung ứng cá hồng Mỹ tại Nam Trung Bộ, nghiên cứu đã khảo sát 56 tác nhân tham gia trực tiếp đại diện tại 05 tỉnh trong giai đoạn 2015 - 2017. Bài viết tiếp cận phương pháp phân tích kinh tế chuỗi giá trị để phân tích chuỗi cung sản phẩm này. Các tác nhân tham gia gồm hộ nuôi, thương lái, công ty chế biến xuất khẩu thủy sản, người bán buôn và người bán lẻ. Kết quả nghiên cứu cho thấy chuỗi cung này đang thiếu sự liên kết, sự phân phối lợi ích giữa các tác nhân tham gia chuỗi không đảm bảo cân xứng về lợi ích như thương lái và công ty chế biến xuất khẩu thủy sản đóng góp giá trị tăng thêm vào chuỗi thấp nhưng có được lợi ích rất cao, trong khi đó hộ nuôi đóng góp giá trị tăng thêm cao nhưng lợi ích nhận được là rất thấp. Nghiên cứu đề xuất giải pháp nhằm điều chỉnh hài hòa quan hệ lợi ích giữa các tác nhân tham gia chuỗi.

Từ khóa: Chuỗi cung ứng, Phân phối lợi ích, Cá hồng Mỹ, Nam Trung Bộ Việt Nam.

Mã JEL: D3, D61, Q22

Distribution of benefits in the red snapper supply chain in the region of South-Central Vietnam

Abstract:

This paper aims at analyzing the distribution of benefits among actors participating red snapper supply chain in the region of South-Central Vietnam. We surveyed 56 actors in 05 provinces over the period 2015-2017. This research applied the theory of value chain to analyzing supply chain of red snapper. The actors participating in the supply chain included farmers, traders, export fisheries processing company; wholesalers; and retailers. The findings showed that distribution of benefits among actors participating supply chain was unbalanced. The traders and export fisheries processing company contributed a smaller ratio of value-added than that of famers even though these two actors got larger ratios of profit margin. The farmers contributed high added value but they received lower benefit. The research recommended some solutions for linking closely to the actors and harmonizing benefits between the actors within the supply chain for the development of South-Central Vietnam.

Keywords: Supply chain, distribution of benefits, red snapper, South-Central Vietnam.

JEL code: D3, D61, Q22

1. Giới thiệu

Trong những năm gần đây cá hồng Mỹ đang trở thành đối tượng nuôi mới hấp dẫn ở nước ta, đặc biệt khu vực Nam Trung Bộ Việt Nam (gọi tắt là Nam Trung Bộ), và được đánh giá là đối tượng tiềm năng phục vụ tiêu dùng trong nước và xuất khẩu. Tuy nhiên, hoạt động sản xuất và phân phối cá hồng Mỹ còn gặp nhiều thách thức liên quan đến chính sách tổ chức quản lý, quy hoạch, kiểm soát nuôi trồng, các yêu cầu khắt khe từ nước nhập khẩu (vệ sinh an toàn thực phẩm và truy xuất nguồn gốc xuất xứ), thị trường tiêu thụ, giá cả không ổn định, và đặc biệt sự bất cân bằng lợi ích giữa các tác nhân và thiếu liên kết chặt chẽ giữa sản xuất và phân phối sản phẩm này. Đây chính là những vấn đề đang ảnh hưởng lớn đến sự phát triển bền vững của chuỗi cung ứng sản phẩm. Do vậy, việc nghiên cứu để hiểu rõ sự phân phối lợi ích giữa các tác nhân chuỗi cung ứng sản phẩm cá hồng Mỹ là hết sức cần thiết.

2. Cơ sở lý thuyết và tổng quan các nghiên cứu

2.1. Cơ sở lý thuyết

Lý thuyết giá trị gia tăng là một trong những lý thuyết được sử dụng khá nhiều trong phân tích chuỗi thông qua phân tích phân phối lợi ích giữa các tác nhân trong chuỗi. Bởi vì, giá trị gia tăng tạo ra luôn đi kèm với chi phí, do mỗi công đoạn sản xuất/chế biến đòi hỏi những khoản chi phí nhất định phải thêm vào. Nói cách khác, giá trị gia tăng của mỗi tác nhân tham gia chuỗi được xác định khi biết doanh thu và chi phí. Hay phân tích giá trị gia tăng của các tác nhân để xác định giá trị kinh tế được tạo ra trong chuỗi cho mỗi tác nhân là rất cần thiết. Do vậy, phân phối lợi ích giữa các tác nhân tham gia chuỗi cung ứng cá hồng Mỹ được dựa trên lý thuyết chuỗi giá trị nhằm xác định giá trị kinh tế tạo ra cho người tiêu dùng của mỗi tác nhân, toàn chuỗi. Thông qua các chỉ số được xác định gồm:

- 1) Lợi nhuận = doanh thu – chi phí (chi phí sản xuất/chi phí tăng thêm);
- 2) tỷ suất lợi nhuận trên tổng chi phí = lợi nhuận / chi phí sản xuất;
- 3) tỷ suất lợi nhuận trên tổng chi phí tăng thêm = lợi nhuận/chi phí tăng thêm;
- 4) Phân bổ tỷ trọng giá trị gia tăng = (giá mua, bán của tác nhân sau - giá mua, bán của tác nhân trước)/

giá mua, bán của tác nhân sau) (GTZ, 2007).

Các chỉ số trên cho thấy mối quan hệ giữa lợi nhuận và chi phí cũng như tỷ trọng đóng góp giá trị gia tăng mỗi tác nhân. Thông qua các chỉ tiêu này sẽ xác định được tác nhân nào tham gia chuỗi thu được nhiều lợi nhuận hay đóng góp giá trị gia tăng nhiều nhất, từ đó làm cơ sở lý giải tại sao lợi ích của mỗi tác nhân tham gia chuỗi được phân bổ khác nhau.

2.2. Tổng quan nghiên cứu

Hiện nay, có rất nhiều nghiên cứu trong và ngoài nước về phân phối lợi ích giữa các tác nhân tham gia chuỗi cung trong lĩnh vực nông nghiệp và thủy sản. Tổ chức phát triển công nghiệp của Liên Hợp Quốc năm 2009 đã tiến hành nghiên cứu ứng dụng về phân tích chuỗi giá trị một số sản phẩm nông nghiệp như các sản phẩm ngũ cốc, dầu từ thực vật, cà phê, ca cao, thịt gia cầm, trái cây, trà, và ra ở một số quốc gia như Ethiopia, Ecuador, Indonesia và Việt Nam (UNIDO, 2009). Các nghiên cứu này tiến hành phân tích chuỗi giá trị dựa trên phương pháp tiếp cận của Kaplinsky & Morris (2001), Gereffi (1994 và 1999) và Gereffi & Korzeniewicz (1994) để thực hiện phân tích phân phối lợi ích giữa các tác nhân tham gia chuỗi. FAO (2011a và 2011b) lần lượt phân tích các tác nhân trong chuỗi về đặc điểm sản xuất, phương thức giao dịch trao đổi mua bán, từ đó xây dựng một chuỗi giá trị tổng quát cho chuỗi giá trị sản phẩm thủy sản khai thác Campuchia. Tuy nhiên, nghiên cứu này chưa xác định được sự phân phối lợi ích giữa các tác nhân trong chuỗi vì thiếu dữ liệu điều tra thực tế.

Ở Việt Nam, Nguyễn Ngọc Duy & cộng sự (2012) đã tiến hành lần lượt phân tích chuỗi giá trị cá ngừ sọc dưa tại thị trường Khánh Hòa. Nghiên cứu đã sử dụng mô hình kết quả thực hiện cấu trúc thị trường - SCP (Structure – Conduct – Performance) để xác định sự phân phối lợi ích giữa các tác nhân trong chuỗi. Thái Văn Đại & cộng sự (2008) đã vận dụng mô hình SCP kết hợp với cách tiếp cận kênh marketing để nghiên cứu các tác nhân trong chuỗi giá trị sản phẩm heo ở Đồng bằng Sông Cửu Long. Lê Văn Thu (2015) đã phân tích phân phối lợi ích – chi phí giữa tác nhân dựa trên cơ sở các yếu tố đầu vào để đánh giá hiệu quả kinh tế và khả năng cạnh tranh của ngành nuôi tôm. Để thực hiện phân tích phân phối lợi ích giữa các tác nhân tham gia chuỗi cung ứng, tất cả các nghiên cứu đề cập trên đã sử

dụng phương pháp tiếp cận cụ thể để tiến hành phân tích phân phối lợi ích giữa các nhân để phù hợp với mục đích và đối tượng nghiên cứu. Do vậy, trên thực tế, cần có nhiều nghiên cứu sâu hơn nữa về tính công bằng trong việc tiếp nhận thông tin, chia sẻ chi phí, lợi ích dựa trên đóng góp của từng tác nhân tham gia chuỗi cung các sản phẩm khác. Xuất phát tầm quan trọng trên, nhóm tác giả đi phân tích phân phối lợi ích giữa các tác nhân tham gia chuỗi cung ứng cá hồng Mỹ tại Nam Trung Bộ là rất cần thiết

3. Phương pháp nghiên cứu

3.1. Dữ liệu nghiên cứu

Số liệu mẫu trong nghiên cứu được tiến hành điều tra tại 05 tỉnh: Nghệ An, Phú Yên, Khánh Hòa, Vũng Tàu và Kiên Giang, đại diện cho khu vực Nam Trung Bộ. Với phương pháp chọn mẫu điều tra theo phương pháp lấy mẫu thuận tiện và đảm bảo theo tỷ lệ đại diện cho từng nhóm tác nhân tham gia chuỗi cung ứng cá hồng Mỹ tại Nam Trung Bộ, và thông qua việc phỏng vấn trực tiếp các tác nhân tham gia chuỗi cung ứng như: hộ nuôi, thương lái, công ty chế biến xuất khẩu thủy sản, người bán buôn và người bán lẻ với số mẫu 40 hộ nuôi, 5 thương lái, 1 công ty chế biến xuất khẩu thủy sản, 5 người bán buôn và 5 người bán lẻ trong 03 năm: 2015, 2016 và 2017.

3.2. Phương pháp nghiên cứu

Tác giả sử dụng phương pháp tính toán và thống kê cơ bản cùng với phần mềm Excel để phân tích mẫu số liệu. Cách thức tính toán như sau:

1) Tỷ lệ phân phối sản lượng mua bán cá trong phân tích cấu trúc chuỗi cung cá hồng Mỹ: dựa trên sản lượng mua bán trung bình hàng năm của mỗi tác nhân, tỷ lệ sản lượng phân phối trung bình 3 năm trong chuỗi được xác định;

2) Tính toán chi phí và lợi nhuận: số liệu tính toán chi phí và lợi nhuận bình quân cho từng tác nhân trong 03 năm trên cơ sở thống nhất qui đổi về đơn vị tính là giá trị trên 1kg cá nguyên liệu (VND/kg);

3) Tính toán tỷ lệ phân phối giá trị tăng thêm và tỷ suất lợi nhuận trong chuỗi được đề cập mục 2.1.

4. Kết quả và thảo luận

4.1. Cấu trúc chuỗi cung ứng cá hồng Mỹ

Chuỗi cung ứng cá hồng Mỹ tại Nam Trung Bộ phản ánh các mối quan hệ giữa các tác nhân tham gia chuỗi cung này. Và sản phẩm cá hồng Mỹ được sản xuất và phân phối cho thị trường thông qua 03

kênh chính (như minh họa tại Hình 1):

- Kênh 1: Từ hộ nuôi đến công ty chế biến xuất khẩu thủy sản, sau đó công ty cung cấp cho nhà nhập khẩu ở thị trường nước ngoài;

- Kênh 2: Từ hộ nuôi đến thương lái. Sau đó, thương lái phân phối thường xuyên sản phẩm cá hồng Mỹ này theo 02 nhánh: 2a) bán cho công ty chế biến xuất khẩu thủy sản, sau đó công ty cung cấp cho nhà nhập khẩu ở thị trường nước ngoài; hoặc 2b) bán cho thị trường tiêu thụ nội địa thông qua những người bán buôn;

- Kênh 3: Từ hộ nuôi đến người bán lẻ (nhà hàng, chợ) và người tiêu dùng.

Hộ nuôi cá hồng Mỹ là tác nhân chính tạo ra sản phẩm cá hồng Mỹ thương phẩm đáp ứng nhu cầu thị trường xuất khẩu và tiêu thụ nội địa. Chính vì vậy, quá trình nuôi cá hồng Mỹ có tác động đến quá trình tạo ra giá trị của hộ nuôi và các tác nhân khác tham gia chuỗi cung. Thương lái là tác nhân tham gia chủ yếu vào cả hai kênh phân phối ở thị trường nội địa và xuất khẩu với sản lượng thu mua từ hộ nuôi chiếm khoảng 74,40%. Và quá trình tạo giá trị của thương lái thông qua hoạt động mua và bán sản phẩm cá hồng Mỹ. Công ty là tác nhân rất quan trọng trong chuỗi cung cá hồng Mỹ. Họ thu mua cá hồng Mỹ nguyên liệu từ thương lái (44,36%) và hộ nuôi (21,44%), có vai trò quyết định chi phối về giá cả trực tiếp đối với thương lái và hộ nuôi. Người bán buôn là tác nhân trung gian giữa thương lái và người bán lẻ ở chợ với sản lượng thu mua khoảng 30,04%, và hoạt động tạo giá trị của người bán buôn thông qua hoạt động mua, bán cá hồng Mỹ với người bán lẻ ở chợ. Cuối cùng, người bán lẻ là tác nhân trực tiếp đưa sản phẩm cá hồng Mỹ đến người tiêu dùng khoảng 3,64%. Do vậy, hoạt động tạo giá trị của người bán lẻ thông qua hoạt động mua, bán sản phẩm cá với người tiêu dùng (Hình 1).

4.2. Chi phí và lợi nhuận bình quân của các tác nhân

4.2.1. Đối với hộ nuôi

Quá trình hoạt động nuôi cá hồng Mỹ của hộ nuôi gắn liền quá trình tạo ra giá trị gia tăng của sản phẩm cá hồng Mỹ thương phẩm. Quá trình này phản ánh lợi nhuận ròng mà hộ nuôi nhận được sau khi lấy doanh thu tiêu thụ sản phẩm trừ đi toàn bộ chi phí đầu vào phát sinh liên quan đến các hoạt động từ lúc thả cá giống cho đến khi thu hoạch cá hồng Mỹ

thương phẩm xuất bán. Lợi nhuận bình quân hộ nuôi thu được thông qua giá bán và chi phí sản xuất bình quân 1kg cá tiêu thụ, tuy nhiên ở đây có sự khác nhau về lợi nhuận thu được khi sản phẩm này được bán cho những tác nhân khác nhau trong chuỗi. Nhìn chung, lợi nhuận bình quân tính trên 1kg cá hộ nuôi đạt được khi tiêu thụ cho công ty chế biến đều tăng lần lượt qua các năm. Bên cạnh những nguồn thu của hộ thu được thông qua các nhánh trên, thì còn có nguồn thu khi bán cá hồng Mỹ trực tiếp cho người bán lẻ (chợ, nhà hàng) và người tiêu dùng đạt được lợi nhuận bình quân tính trên 1kg cá khá cao và tăng đều quá các năm 2015, 2016 và năm 2017 (Xem phụ lục 1). Nguyên nhân dẫn đến việc hộ nuôi có được lợi nhuận tăng đều qua các năm là cá hồng Mỹ là thực phẩm thủy sản rất được người tiêu dùng ở thị trường trong nước và nước ngoài ưa chuộng, thịt trắng và thơm ngon hơn so với các loại cá khác, đây là tín hiệu tốt và tiềm năng về thị trường đầu ra của sản phẩm ở hiện tại cũng như trong những năm tới.

4.2.2. Đối với công ty chế biến xuất khẩu thủy sản

Để chế biến 1kg cá hồng Mỹ thành phẩm xuất khẩu cần bình quân khoảng 1.77kg cá hồng Mỹ nguyên liệu. Lợi nhuận bình quân công ty thu được

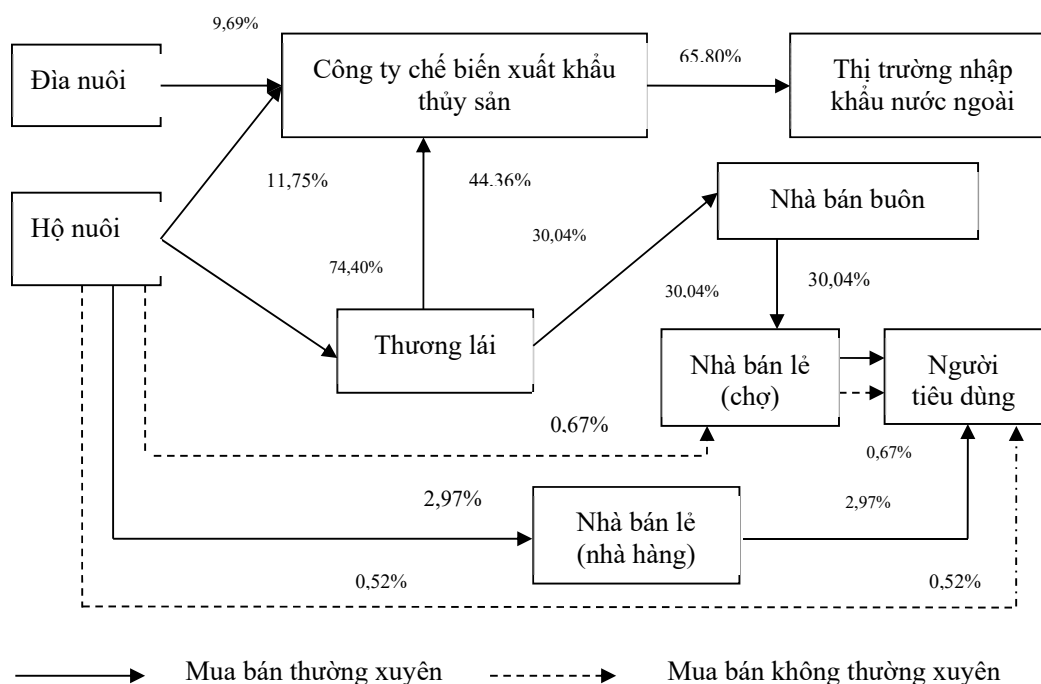
từ hoạt động xuất khẩu là khác nhau và đều tăng trong 03 năm (chênh lệch tổng chi phí và doanh thu xuất khẩu bình quân). Sở dĩ có sự khác biệt này là do cá hồng Mỹ nguyên liệu được công ty thu mua từ hai nguồn thương lái và hộ nuôi, với giá thu mua cá từ thương lái cao hơn so với giá thu mua từ hộ nuôi (Xem phụ lục 1).

4.2.3. Đối với thương lái

Cá hồng Mỹ được thương lái thu mua từ hộ nuôi sẽ tiến hành phân phối lại cho công ty chế biến xuất khẩu và người bán buôn. Lợi nhuận bình quân 1kg cá thương lái thu được khi bán cho công ty chế biến và người bán buôn, đều tăng trong năm 2015 và 2016, riêng năm 2017 có giảm nhẹ. Nguyên nhân này là do năm 2017 chi phí tăng hơn so với năm 2016 (Xem phụ lục 1). Tóm lại, lợi nhuận thương lái thu được tính 1kg cá bán cho người bán buôn cao hơn so với bán cho công ty chế biến. Sở dĩ có sự khác biệt này là do giá bán cá hồng Mỹ và chi phí thu mua khác nhau. Đối với công ty, thương lái phải vận chuyển đến tận nơi nên phát sinh thêm chi phí tăng thêm khi bán cá hồng Mỹ nguyên liệu trong khi đó đối với người bán buôn thì không phát sinh chi phí này.

4.2.4. Đối với người bán buôn

Hình 1: Chuỗi cung ứng sản phẩm cá hồng Mỹ tại Nam Trung Bộ



Nguồn: Kết quả điều tra và tính toán, 2018

Tác nhân trung gian mua cá hồng Mỹ giữa thương lái và người bán lẻ ở chợ chính là người bán buôn. Hoạt động mua, bán cá hồng Mỹ của tác nhân này đã phát sinh thêm chi phí bảo quản và vận chuyển đến người bán lẻ ngoài chi phí mua cá hồng Mỹ. Thực hiện phép tính so sánh lợi nhuận bình quân tính 1kg cá thu được của thương lái và người bán buôn, cho thấy thương lái thu được lợi nhuận cao hơn rất nhiều so với người bán buôn (Xem phụ lục 1). Nguyên nhân này do phụ thuộc vào tình hình tiêu thụ cá hồng Mỹ hàng ngày của người bán lẻ. Do vậy, hiệu quả kinh tế của người bán buôn thấp hơn thương lái. Đây là một hạn chế cần có giải pháp để khắc phục nâng cao giá trị gia tăng cho người bán buôn.

4.2.5. Đối với người bán lẻ (chợ, nhà hàng)

Tác nhân cuối cùng trong kênh tiêu thụ nội địa của chuỗi cung sản phẩm này là người bán lẻ (chợ, nhà hàng). Đối với người bán lẻ mua cá từ người bán buôn, lợi nhuận bình quân 1kg cá người bán lẻ thu được tăng đều trong 02 năm: 2015 và 2016, tuy nhiên lợi nhuận giảm nhẹ trong năm 2017. Trong khi đó, lợi nhuận bình quân 1kg cá người bán lẻ (nhà hàng) thu về rất cao. Nguyên nhân người bán lẻ (nhà hàng) thường mua cá hồng Mỹ nguyên liệu trực tiếp từ hộ nuôi và chế biến thành những món ăn phục vụ khách hàng tiêu dùng với chi phí tăng thêm bình quân cho 1kg cá chế biến thành món ăn không cao (Xem phụ lục 1).

4.3. Phân phối lợi ích giữa các tác nhân

4.3.1. Cá hồng Mỹ cho thị trường xuất khẩu (Kênh 1 và nhánh 2a)

Bảng 1 cho thấy, cơ cấu giá trị gia tăng và tỷ suất lợi nhuận giữa các tác nhân trong chuỗi cung cá hồng Mỹ cung ứng cho thị trường xuất khẩu như sau: Năm 2015, 2016 và 2017, hộ nuôi có tỷ lệ đóng góp khá lớn đối với giá trị gia tăng, chiếm từ 31,54% đến 37,42%, nhưng tỷ suất lợi nhuận trên tổng chi phí của họ chỉ chiếm từ 8,72% đến 27,91%. Ngược lại, các thương lái chỉ tạo giá trị gia tăng khoảng 2,88% đến 3,62% nhưng lại có tỷ suất lợi nhuận cao gần bằng so với hộ nuôi, tức là khoảng từ 8,02% đến 10,36% và có tỷ suất lợi nhuận trên chi phí tăng thêm cao nhất (258,17%). Công ty thu mua cá hồng Mỹ nguyên liệu từ thương lái và hộ nuôi đóng góp giá trị gia tăng cao nhất trong chuỗi, lần lượt là 67,33% và 64,84%. Nhờ vậy, họ có tỷ suất lợi nhuận trên tổng chi phí cao nhất lần lượt là 242,00% và 246,19%.

Các thương lái có tỷ lệ đóng góp vào giá trị gia tăng trong chuỗi tăng đều qua 2 năm 2015 và năm 2016 lần lượt 3,62% và 4,37%. Tuy nhiên, năm 2017 tỷ lệ đóng góp này có giảm nhẹ, còn khoảng 2,88%. Nguyên nhân là thời tiết tác động xấu đến hoạt động nuôi cá của hộ nuôi nên chi phí mà thương lái bỏ ra thu mua cá tăng lên. Dù vậy tỷ suất lợi nhuận trên chi phí tăng thêm của thương lái tăng liên tục trong năm 2016 so với năm 2015 vẫn đạt mức cao nhất lần lượt là: 332,42% và 258,17%. Như vậy, so sánh chỉ số này với cùng chỉ số của tác nhân khác tham gia chuỗi cung này thì công ty vẫn duy trì ở mức cao, đặc biệt họ vẫn đạt tỷ suất lợi nhuận trên tổng chi phí và chỉ số phân bổ giá trị gia tăng trong chuỗi là cao nhất. Nguyên nhân do hoạt động tạo giá trị của công ty chế biến thu mua kênh 1 và nhánh 2a không phải chia sẻ một phần lợi nhuận thu được cho các tác nhân trung gian và hầu như không phát sinh chi phí tăng thêm.

4.3.2. Cá hồng Mỹ cho thị trường nội địa (Nhánh 2b và Kênh 3)

Nhánh 2b và kênh 3 thể hiện mối quan hệ giữa tác nhân tham gia chuỗi cung ứng cá hồng Mỹ tiêu thụ thị trường nội địa được mô tả tỷ suất lợi nhuận và cơ cấu giá trị gia tăng. Nhìn chung, trong các năm 2015, 2016 và 2017 hoạt động đóng góp giá trị gia tăng cho người tiêu dùng nội địa thì hộ nuôi vẫn chiếm tỷ trọng cao nhất so với các tác nhân còn lại trong chuỗi và tỷ trọng đóng góp giá trị gia tăng này đều có xu hướng tăng lên như năm 2015 khoảng 68,34% và 70,51% là của năm 2017, nhưng họ nhận được lợi nhuận và tỷ suất lợi nhuận trên tổng chi phí khá thấp, đặc biệt là năm 2015. Đối với thương lái kiểm được tỷ suất lợi nhuận trên tổng chi phí khá cao trong 3 năm: 2015, 2016 và 2017 trong khi họ đóng góp vào giá trị gia tăng thấp hơn nhiều so với hộ nuôi và chỉ bằng khoảng 1/6. Nguyên nhân, thương lái hầu như không phát sinh chi phí vận chuyển, bảo quản cho người bán buôn. Người bán buôn có tỷ lệ giá trị gia tăng thấp nhất trong kênh tiêu thụ này, vì vậy tỷ suất lợi nhuận trên tổng chi phí cũng ở mức thấp. Với tỷ lệ đóng góp giá trị gia tăng cao thứ hai nên những người bán lẻ kiểm được lợi nhuận khá lớn và tỷ suất lợi nhuận trên chi phí tăng thêm cao nhất so với các tác nhân trong chuỗi. Tuy nhiên, người bán lẻ mua bán với sản lượng nhỏ nhất so với các tác nhân tham gia chuỗi. Với đặc điểm nổi bật của kênh phân phối này hoạt động mua, bán giữa hộ

Bảng 1. Phân phối lợi ích giữa các tác nhân chuỗi cung ứng cá hồng Mỹ tại Nam Trung Bộ

Tác nhân	2015			2016			2017		
	Lợi nhuận/ Chi phí	Lợi nhuận/ Chi phí tăng thêm	Giá trị tăng thêm	Lợi nhuận/ Chi phí	Lợi nhuận/ Chi phí tăng thêm	Giá trị tăng thêm	Lợi nhuận/ Chi phí	Lợi nhuận/ Chi phí tăng thêm	Giá trị tăng thêm
Kênh 1									
Hộ nuôi	15,14%	-	33,41 %	26,30%	-	32,87 %	27,91%	-	37,42 %
Công ty chế biến	88,16%	237,37 %	66,59 %	90,48%	242,00 %	67,13 %	73,80%	211,10 %	62,58 %
Nhánh 2a									
Hộ nuôi	8,72%	-	31,54 %	20,83%	-	31,45 %	26,68%	-	37,06 %
Thương lái	8,02%	258,17 %	3,62 %	10,36%	332,42 %	4,37 %	4,58%	153,96 %	2,88 %
Công ty chế biến	85,55%	246,19 %	64,84 %	83,70%	244,73 %	64,18 %	69,71%	216,42 %	60,05 %
Nhánh 2b									
Hộ nuôi	8,72%	-	68,34 %	20,83%	-	62,19 %	26,68%	-	70,51 %
Thương lái	18,48%	-	12,61 %	17,93%	-	11,15 %	11,18%	-	7,89 %
Bán buôn	4,65%	400,00 %	4,76 %	6,62%	536,36 %	5,83 %	5,95%	536,36 %	5,60 %
Bán lẻ (chợ)	16,28%	4900,00 %	14,29 %	25,72%	5455,56 %	20,83 %	18,48%	4333,33 %	16,00 %
Kênh 3									
Hộ nuôi	96,49%	2274,71 %	34,87 %	150,01 %	1654,34 %	29,44 %	142,38 %	1942,53 %	34,75 %
Bán lẻ (Nhà hàng)	70,79%	175,00 %	65,13 %	63,64%	152,17 %	70,56 %	67,36%	161,00 %	65,25 %

Nguồn: Tổng hợp kết quả điều tra, 2018.

nuôi và người bán lẻ ở chợ không thường xuyên, chỉ trừ hoạt động mua, bán với người bán lẻ nhà hàng là thường xuyên và chiếm khoảng 2,97% tổng sản lượng cá hồng Mỹ được sản xuất. Đối người bán lẻ nhà hàng mặc dù có hai tỷ số lợi nhuận trên tổng chi phí và chi phí tăng thêm thấp hơn nhưng xét trên phạm vi tổng thể thì lợi nhuận họ thu được rất cao (Bảng 1). Từ phân tích và nguyên nhân đề cập trên, cần có những giải pháp thiết thực để phát triển hiệu quả và bền vững hơn nữa kênh tiêu thụ này.

5. Kết quả và thảo luận

Qua phân tích phân phối lợi ích giữa tác nhân tham gia vào chuỗi cung ứng cá hồng Mỹ xuất khẩu, có thể thấy hộ nuôi đóng góp giá trị gia tăng lớn thứ hai trong chuỗi, nhưng lợi ích thu được lại khá thấp. Họ cũng là đối tượng chịu nhiều rủi ro nhất trong sản xuất. Dù vậy, lợi ích của họ đã tăng trong cả 03 năm nghiên cứu nhờ vào giá đầu ra tăng. Có thể thấy rằng thu nhập của họ phụ thuộc lớn vào giá bán cá và sản lượng thu hoạch cá, và giá cả sản phẩm đầu ra của họ phụ thuộc hoàn toàn vào giá cả ở thị trường trong nước và xuất khẩu, vì khoảng 65,80% sản lượng cá được xuất khẩu ra thị trường nước ngoài.

Các công ty chế biến đóng góp giá trị gia tăng và tỷ suất lợi nhuận trên tổng chi phí lớn nhất so với các tác nhân khác. Do vậy, họ có quyền lực định giá lớn nhất và cũng thu được nhiều lợi ích nhất trong chuỗi cung ứng cá hồng Mỹ. Tuy nhiên, khi tham gia vào thị trường xuất khẩu, họ cũng gặp rất nhiều rủi ro như rào cản thương mại kỹ thuật ở thị trường nước ngoài gồm các tiêu chuẩn về vệ sinh an toàn thực phẩm, vấn đề truy xuất nguồn gốc sản phẩm và các rủi ro trong mua, bán ngoại thương cũng như sự cạnh tranh từ những sản phẩm thủy sản xuất khẩu khác.

Thương lái tạo ra giá trị gia tăng và tỷ suất lợi nhuận trên tổng chi phí thấp nhất so với các tác nhân còn lại nhưng tỷ suất lợi nhuận trên chi phí tăng thêm của họ cao hơn nhiều so với công ty chế biến. Nguyên nhân là do các chi phí tăng thêm của thương lái chủ yếu là chi phí vận chuyển và bảo quản, trong khi chi phí tăng thêm của công ty chế biến bao gồm chi phí khấu hao cho nhà máy, dây chuyền sản xuất, chi phí liên quan hoạt động xuất khẩu. Do vậy, rủi ro đối với các thương lái là thấp hơn so với công ty chế biến. Rủi ro thương lái thường gặp phải là chất lượng cá có thể giảm trong quá trình vận chuyển và

bảo quản. Điều này có thể ảnh hưởng đến giá bán ra và lợi nhuận của họ cũng như chịu sự chi phối giá của công ty, bởi vì 74,40% tổng sản lượng cá hồng Mỹ thương lái thu mua từ hộ nuôi thì 44,36% sản lượng cá thương lái phân phối lại cho công ty (Hình 1). Như vậy, thực tiễn cho thấy quyền lực chi phối này thuộc về công ty chế biến có xu hướng tăng vì cá hồng Mỹ là một đối tượng nuôi mới và cho năng suất nuôi rất cao trong khi đó tác nhân trực tiếp đưa sản phẩm cá hồng Mỹ đi xuất khẩu hiện nay chỉ có một công ty chế biến xuất khẩu tại Nha Trang – Khánh Hòa.

Đối với kênh tiêu thụ nội địa, nhìn chung các thương lái có toàn quyền định giá vì qui mô của thị trường nội địa quá nhỏ so với sản lượng thu mua của họ, họ phân phối lại thị trường trong nước khoảng 30,04% tổng sản lượng thu mua (Hình 1). Các thương lái cũng kiếm được lợi ích lớn nhất trong kênh này và hầu như không có rủi ro. Những người bán buôn và người bán lẻ ở chợ mặc dù có lợi nhuận trên chi phí tăng thêm cao, nhưng lại chịu sức ép từ hai phía như sự mặc cả của người cung cấp và nhu cầu, cũng như sức mua của người tiêu dùng. Và sản lượng mua bán nhỏ nên tổng lợi ích thu được của người bán buôn và người bán lẻ ở chợ thấp và rủi ro khá cao.

6. Kết luận và kiến nghị

6.1. Kết luận

Hộ nuôi, thương lái, công ty chế biến xuất khẩu thủy sản, người bán buôn, và người bán lẻ là những tác nhân quan trọng trong chuỗi cung ứng cá hồng Mỹ tại Nam Trung Bộ. Quá trình tham gia vào vận hành và tổ chức thị trường của các tác nhân này cho thấy, sự phân phối về lợi ích giữa các tác nhân tham gia chuỗi cung còn bất cân xứng, đặc biệt giữa hộ nuôi, thương lái và công ty chế biến. Nguyên nhân chính trong nhiều nguyên nhân chưa có sự liên kết hoặc sự liên kết chưa được chặt chẽ giữa các tác nhân từ đầu vào cho đến đầu ra sản phẩm. Đây là nguyên nhân quan trọng làm suy yếu vị thế cạnh tranh của chuỗi cung sản phẩm nuôi mới này. Để chuỗi cung cá hồng Mỹ đem lại hiệu quả kinh tế, nâng cao lợi thế cạnh tranh cũng như duy trì và phát triển bền vững sản phẩm nuôi mới này thì việc đảm bảo cân bằng về lợi ích cũng như thực hiện tốt liên kết giữa các tác nhân là những nội dung hết sức quan trọng.

Như đã đề cập trên, chuỗi cung ứng cá hồng Mỹ tại Nam Trung Bộ gồm 5 tác nhân chính tham gia với số lượng mẫu được sử dụng trong nghiên cứu. Vì vậy, kết quả nghiên cứu này chỉ có giá trị tại thời điểm tiến hành nghiên cứu. Theo thời gian cùng các yếu tố tác động khác, cấu trúc thị trường cũng như phân phối lợi ích giữa các tác nhân tham gia chuỗi cung ứng cá hồng Mỹ có thể thay đổi. Để cung cấp bức tranh hoàn thiện chuỗi cung sản phẩm này cần có công tác nghiên cứu tiếp theo được tiến hành một cách thường xuyên, xuyên suốt để nắm bắt được những diễn biến và thay đổi trong chuỗi cung sản phẩm nuôi mới này.

6.2. Kiến nghị

6.2.1. Đối với các tác nhân

Hộ nuôi chủ động, tăng cường liên kết dọc chặt chẽ các tác nhân tham gia chuỗi (thương lái, công ty chế biến xuất khẩu thủy sản), nâng cao khả năng tiếp cận thông tin từ nhiều nguồn để có được thông tin đầy đủ về giá cả thị trường các yếu tố sản xuất đầu vào cũng như giá cả thị trường sản phẩm đầu ra. Ngoài ra, hộ nuôi tham gia liên kết ngang với hộ nuôi khác trên tinh thần tự nguyện và hợp tác về mọi mặt trong hoạt động nuôi cá hồng Mỹ nhằm nâng cao hiệu quả của sản phẩm nuôi, khâu tiêu thụ sản phẩm cũng như công tác phòng, điều trị bệnh cũng như xử lý môi trường nuôi.

Thương lái cần duy trì mối liên kết tốt giữa các tác nhân trong chuỗi cung ứng sản phẩm này, đặc biệt với hộ nuôi, thương lái, công ty chế biến xuất khẩu thủy sản, người bán buôn. Họ cũng cần cam kết đảm bảo cung cấp thông tin minh bạch về giá cả, khả năng hỗ trợ sản xuất cụ thể cho hộ nuôi như vốn ứng trước và cam kết bảo quản tốt chất lượng, giá cả cá hồng Mỹ thu mua và cung ứng cho công ty chế biến và người bán buôn. Đặc biệt, cam kết cung ứng nhanh chóng và hiệu quả giữa hộ nuôi với công ty chế biến xuất khẩu thủy sản đóng vai trò quan trọng.

Công ty chế biến xuất khẩu cần chủ động tham gia hiệp hội các doanh nghiệp chế biến xuất khẩu thủy sản để tạo ra mạng lưới liên kết ngang, đối với cơ chế liên kết dọc công ty cam kết bao tiêu sản phẩm, giá cả hợp lý và ổn định cho cá hồng Mỹ nguyên liệu từ thương lái và hộ nuôi; và khả năng hỗ trợ (vốn, kỹ thuật bảo quản, thông tin liên lạc, truy xuất nguồn gốc...); cập nhật và cung cấp thông tin thị trường nhanh chóng cho thương lái và hộ nuôi. Ngoài ra, để

đảm bảo tính bền vững cho chuỗi cung, công ty cần cam kết tự nâng cao khả năng thương lượng so với nhà nhập khẩu nhằm giảm rủi ro giá đầu ra thấp cho hộ nuôi và thương lái.

Người bán buôn, người bán lẻ muốn cải thiện lợi ích đạt được từ hoạt động mua bán cá hồng Mỹ cần chủ động tham gia vào mối liên kết dọc (thương lái, người bán lẻ) với liên kết ngang (người bán buôn, người bán lẻ) một cách chặt chẽ và hiệu quả với các tác nhân tham gia chuỗi cung. Chính các mối liên kết dọc, ngang này sẽ cho phép người bán buôn, người bán lẻ nắm bắt được diễn biến thông tin đầy đủ, chính xác và kịp thời về giá cả, thị trường tiêu thụ, chất lượng, sản lượng cá hồng Mỹ.

6.2.2. Đối với Cơ quan Nhà nước

Phát huy vai trò liên kết, hỗ trợ của Cơ quan Nhà nước để hoàn thiện chuỗi cung ứng cá hồng Mỹ: Một thực tế hiện nay, khả năng liên kết và hỗ trợ của các cơ quan, ngành hỗ trợ có liên quan là rất yếu và kém. Do vậy, để phát triển hiệu quả, bền vững chuỗi cung sản phẩm nuôi này. Nhà nước, chính quyền và các cơ quan chức năng, ngành địa phương cần có cơ chế chính sách hỗ trợ ngành phát triển theo hướng tiếp cận quản lý hệ thống theo chuỗi cung ứng từ nuôi đến thu mua nguyên liệu, chế biến, tiêu thụ, xuất khẩu; chỉ đạo và hỗ trợ các công ty chế biến xuất khẩu thủy sản tích cực tham gia các hình thức tổ chức sản xuất theo hướng liên kết chặt chẽ, chia sẻ lợi ích với những tác nhân khác, đặc biệt hộ nuôi; chỉ đạo các cơ quan hữu quan tham gia liên kết với các tác nhân trong chuỗi. Chẳng hạn, các cơ sở nghiên cứu công nghệ chế biến thủy sản, thiết bị và công nghệ bảo quản, các trung tâm kiểm định chất lượng thủy sản, các tổ chức tín dụng và các cơ sở nghiên cứu và sản xuất con giống.

Tăng cường hỗ trợ xây dựng thương hiệu và mở rộng thị trường tiêu thụ từ phía cơ quan Nhà nước: Thị trường tiêu thụ sản phẩm cá hồng Mỹ luôn đóng vai trò quyết định đến sự phát triển bền vững của ngành, trong khi đó sản phẩm cá hồng Mỹ là sản phẩm thủy sản tiêu dùng mới. Chính vì vậy, việc xây dựng thương hiệu, mở rộng thị trường, mở rộng quy mô thị trường cả trong nước và ngoài nước là hết sức quan trọng.

Phụ lục 1: Chi phí và lợi nhuận của các tác nhân chuỗi cung ứng cá hồng Mỹ tại Nam Trung Bộ

Kí hiệu	Các khoản mục	VND/kg		
		2015	2016	2017
Kênh 1				
A	Hộ nuôi			
	Giá thành	66.008	61.757	69.581
	Giá bán	76.000	78.000	89.000
	Lợi nhuận	9.992	16.243	19.419
B	Công ty chế biến xuất khẩu thủy sản			
	Giá thu mua	76.000	78.000	89.000
	Tổng chi phí tăng thêm	2.300	2.400	2.700
	Tổng chi phí tăng thêm	42.608	44.178	45.138
	Giá xuất khẩu	227.505	237.297	237.825
	Lợi nhuận	106.597	112.719	100.987
Kênh 2				
A	Hộ nuôi			
	Giá thành	66.008	61.757	69.581
	Giá bán	71.762	74.622	88.143
	Lợi nhuận	5.754	12.865	18.562
C	Thương lái			
	Giá thu mua	71.762	74.622	88.143
	Tổng chi phí tăng thêm	2.300	2.400	2.700
	Giá bán	80.000	85.000	95.000
	Lợi nhuận	5.938	7.978	4.157
	Giá bán	85.000	88.000	98.000
	Lợi nhuận	13.238	13.378	9.857
B	Công ty chế biến xuất khẩu thủy sản			
	Giá thu mua	80.000	85.000	95.000
	Tổng chi phí tăng thêm	42.608	44.178	45.138
	Giá xuất khẩu	227.505	237.297	237.825
	Lợi nhuận	104.897	108.119	97.687
D	Người bán buôn			
	Giá thu mua	85.000	88.000	98.000
	Tổng chi phí tăng thêm	1.000	1.100	1.100
	Giá bán	90.000	95.000	105.000
	Lợi nhuận	4.000	5.900	5.900

Phụ lục 1 (tiếp)

E2	Người bán lẻ (Chợ)			
	Giá thu mua	90.000	95.000	105.000
	Tổng chi phí tăng thêm	300	450	500
	Giá bán	105.000	120.000	125.000
	Lợi nhuận	14.700	24.550	19.500
Kênh 3				
A	Hộ nuôi			
	Giá thành	66.008	61.757	69.581
	Tổng chi phí tăng thêm (Nhà hàng)	2.800	5.600	5.100
	Giá bán	132.500	160.000	173.750
	Lợi nhuận	63.692	92.643	99.069
	Tổng chi phí tăng thêm (Chợ)	2.000	1.600	
	Giá bán	80.000	98.333	
	Lợi nhuận	11.992	34.976	
E1	Người bán lẻ (Nhà hàng)			
	Giá thu mua	132.500	160.000	173.750
	Tổng chi phí tăng thêm	90.000	115.000	125.000
	Giá bán	380.000	450.000	500.000
	Lợi nhuận	157.500	175.000	201.250
E2	Người bán lẻ (Chợ)			
	Giá thu mua	80.000	90.000	
	Tổng chi phí tăng thêm	1.000	1.000	
	Giá bán	105.000	120.000	
	Lợi nhuận	24.000	29.000	
F	Người tiêu dùng			
	Giá mua	125.000	166.667	195.000
	Lợi nhuận	58.992	104.910	125.419

Nguồn: Tổng hợp kết quả điều tra, 2018.

Tài liệu tham khảo:

- FAO (2011a), *The FAO Fishery and Aquaculture Statistics*, Food and Agriculture Organization of the United Nations, Rome, Italy.
- FAO (2011b), *Fishery value chain analysis in Cambodia*, FAO, Rome, Italy, retrieved on August 15th, 2017, from <http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/fishery/docs/Cambodia>.
- Gereffi, G. (1994), 'The Organization of buyer-driven global commodity chains: How US retailers shape overseas production networks', in *Commodity Chains and Global Capitalism*, Gereffi, G. & Korzeniewicz, M. (eds), Praeger, London.
- Gereffi, G. (1999), *A commodity chains framework for analysing global industries*, Institute of Development Studies, Duke University, USA.
- Gereffi, G. & Korzeniewicz, M. (1994), 'Commodity Chains and Global Capitalism', Praeger, London.
- GTZ (2007), *ValueLinks Manual. The Methodology of Value Chain Promotion*, Published on CD-Rom, Eschborn, Germany.
- Kaplinsky, R. & Morris, M. (2001), *A handbook for Value Chain research*, International Development Research Centre (IDRC), Ottawa, Canada.
- Lê Văn Thu (2015), 'Nghiên cứu chuỗi cung ứng sản phẩm tôm ở tỉnh Quảng Nam', Luận án Tiến sĩ, Trường Đại học Kinh tế - Đại học Huế.
- Nguyễn Ngọc Duy, Nguyễn Thị Kim Anh & Nguyễn Thị Trâm Anh (2012), 'Hài hòa lợi ích giữa ngư dân và các tác nhân trong chuỗi giá trị sản phẩm thủy sản khai thác - trường hợp mặt hàng cá ngừ sọc dưa tại Khánh Hòa', *Tạp chí Nông nghiệp và Phát triển nông thôn*, 6, 11-19.
- Thái Văn Đại, Lưu Tiến Thuận & Lưu Thanh Đức Hải (2008), 'Phân tích cấu trúc thị trường và kênh marketing: Trường hợp cá tra, cá ba sa tại Đồng bằng sông Cửu Long', trong *Chương trình NPT/VNM/013*, Mai Văn Nam (chủ biên), Nhà Xuất bản Giáo dục, 126-141.
- UNIDO (2009), *Agro-value chain analysis and development - The UNIDO Approach*, Staff working paper, United Nations Industrial Development Organization, Vienna.