

CHUỖI GIÁ TRỊ SẢN PHẨM TÔM THẺ CHÂN TRẮNG: NGHIÊN CỨU TẠI TỈNH KHÁNH HÒA

Nguyễn Thị Trâm Anh*

Ngày nhận: 27/01/2016

Ngày nhận bản sửa: 10/02/2016

Ngày duyệt đăng: 25/03/2016

Tóm tắt:

Nghiên cứu phỏng vấn trực tiếp 113 đại diện các tác nhân tham gia trong chuỗi giá trị tôm thẻ chân trắng tại tỉnh Khánh Hòa cho thấy một số tồn tại: cơ sở hạ tầng vùng nuôi chưa được đảm bảo, chất lượng con giống chưa được kiểm soát đồng bộ, phòng chống dịch bệnh chưa được kiểm soát, nguồn cung ứng nguyên liệu cho các doanh nghiệp chế biến không ổn định, hoạt động thu mua của các doanh nghiệp chế biến chủ yếu thông qua hệ thống đại lý, sự phân phối lợi ích bất cân xứng và sự hợp tác giữa các tác nhân trong chuỗi chưa hình thành. Bài viết đề xuất mô hình hợp tác dọc và ngang trong chuỗi giá trị tôm thẻ chân trắng tại tỉnh Khánh Hòa nhằm khắc phục những tồn tại trên.

Từ khóa: chuỗi giá trị, hợp tác dọc, hợp tác ngang, tôm thẻ chân trắng

The value chain of white-leg shrimp: A case study in Khanh Hoa Province

Abstract

In this study, face-to-face interviews were conducted with 113 representatives from the stakeholders taking part in the value chain of white-leg shrimps at Khanh Hoa province. The findings show some limitations including disqualified infrastructure of breeding grounds, the inconsistency in breeds' quality control, epidemic prevention plan being unbuilt and uncontrolled, the unstable source of supply for processing companies, processors' procurement mainly by the middle-men, the inequality in distributing benefits among stakeholders, together with unformed cooperation among stakeholders in the value chain. This paper proposes a vertical cooperation and horizontal cooperation model in the value chain of white-leg shrimp in Khanh Hoa Province to overcome the limitations.

Keywords: value chain, vertical cooperation, horizontal cooperation, white-leg shrimp

1. Đặt vấn đề

Là một tỉnh nằm ở miền duyên hải Nam Trung Bộ với bờ biển dài khoảng 385 km cùng nhiều sông ngòi, đầm, vịnh, cửa lạch và hàng trăm đảo lớn nhỏ đã tạo điều kiện cho thủy sản trở thành một ngành có lợi thế phát triển ở tỉnh Khánh Hòa. Năm 2014 Khánh Hòa có 44 doanh nghiệp chế biến thủy sản xuất khẩu tập trung vào 3 thị trường chính là Mỹ chiếm 40%, Nhật Bản chiếm 20% và EU chiếm 15%, còn lại là các thị trường khác. Trong số các mặt hàng thủy sản xuất khẩu, tôm chiếm hơn 56%, cá ngừ hơn 28%, còn lại là các đối tượng nhuyễn thể

(Cục Thống kê tỉnh Khánh Hòa, 2014).

Theo báo cáo Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Khánh Hòa, tính đến tháng 11/2014, diện tích thả nuôi tôm sú chỉ còn 422 ha, chiếm khoảng 13,4%; trong khi đó, diện tích nuôi tôm thẻ chân trắng là 2.725 ha, chiếm 86,6% tổng diện tích nuôi tôm toàn tỉnh. Tuy nhiên, việc tăng trưởng một cách tự phát, thiếu quy hoạch đã kéo theo nhiều hệ lụy: môi trường ô nhiễm, chất lượng sản phẩm nuôi bị giảm sút, các mối nguy về an toàn thực phẩm do sử dụng thuốc kháng sinh và hóa chất không đúng quy định, tăng tần suất xuất hiện các loại bệnh dịch phức

tập trên tôm với quy mô rộng, các yêu cầu khắt khe từ các nước nhập khẩu về vệ sinh an toàn thực phẩm và truy xuất nguồn gốc con giống. Đó là những thách thức cho nghề nuôi tôm thẻ chân trắng tỉnh Khánh Hòa trong thời gian tới.

2. Cơ sở lý thuyết và phương pháp nghiên cứu

2.1. Cơ sở lý thuyết

Chuỗi giá trị được định nghĩa là tập hợp tất cả các hoạt động để tạo ra giá trị của một sản phẩm hoặc dịch vụ cho người tiêu dùng cuối cùng thông qua những giai đoạn khác nhau của hoạt động sản xuất, làm tăng giá trị và phân phối (Kaplinsky & Morris, 2001). Theo Kaplinsky & Morris (2001), phương pháp luận phân tích chuỗi giá trị gồm: (1) *Sơ đồ hóa mang tính hệ thống*; (2) *Xác định sự phân phối lợi ích giữa những tác nhân tham gia trong chuỗi*; (3) *Nâng cấp chuỗi giá trị*; (4) *Cơ chế hợp tác và quản trị chuỗi*.

Trong những năm gần đây phân tích chuỗi giá trị của một sản phẩm, một ngành hàng đã được nhiều nhà nghiên cứu và quản lý ở Việt Nam quan tâm vì đây là cách nối kết thị trường tốt nhất và bền vững nhất cho một sản phẩm hay một ngành hàng, đặc biệt trong sản xuất và thương mại hàng hóa nông sản và thủy sản. Tổ chức hỗ trợ phát triển kỹ thuật Cộng hòa Liên bang Đức (GTZ) đã phối hợp với các tổ chức và các nhà nghiên cứu Việt Nam thực hiện một số nghiên cứu về chuỗi giá trị ở một số tỉnh thành chọn lọc: Hưng Yên, Quảng Nam, An Giang, Đắk Lắk. Hai nghiên cứu thực nghiệm được công bố là “Phân tích chuỗi giá trị bơ Đắk Lắk” và “Phân tích chuỗi giá trị cá tra và ba sa ở Đồng bằng Sông Cửu Long”. Nền tảng phương pháp luận của GTZ chủ yếu dựa vào nghiên cứu của Kaplinsky & Morris (2001).

Becker & cộng sự (2009) đã tổng kết các kết quả nghiên cứu chuỗi giá trị sản phẩm nông nghiệp của Việt Nam khuyến nghị: *cần có sự hợp tác tích cực*

giữa các tác nhân, đặc biệt giữa nông dân với các doanh nghiệp tư nhân nhằm tăng cường khả năng thiết lập kênh phân phối trực tiếp các sản phẩm nông sản. Sự hỗ trợ và chính sách của chính phủ Việt Nam, của các địa phương đóng vai trò quan trọng tạo nên sự phát triển bền vững của chuỗi giá trị nông sản Việt Nam.

Nghiên cứu sử dụng kỹ thuật phân tích chuỗi giá trị để đánh giá hiện trạng nghề nuôi tôm thẻ chân trắng tỉnh Khánh Hòa (cơ sở hạ tầng, quản lý nguồn giống, thức ăn và hóa chất, quản lý môi trường, dịch bệnh và hoạt động tiêu thụ sản phẩm), các tác nhân chính và mối quan hệ giữa các tác nhân trong chuỗi giá trị đó. Trên cơ sở đó, đề xuất mô hình hợp tác dọc và ngang.

2.2. Phương pháp nghiên cứu

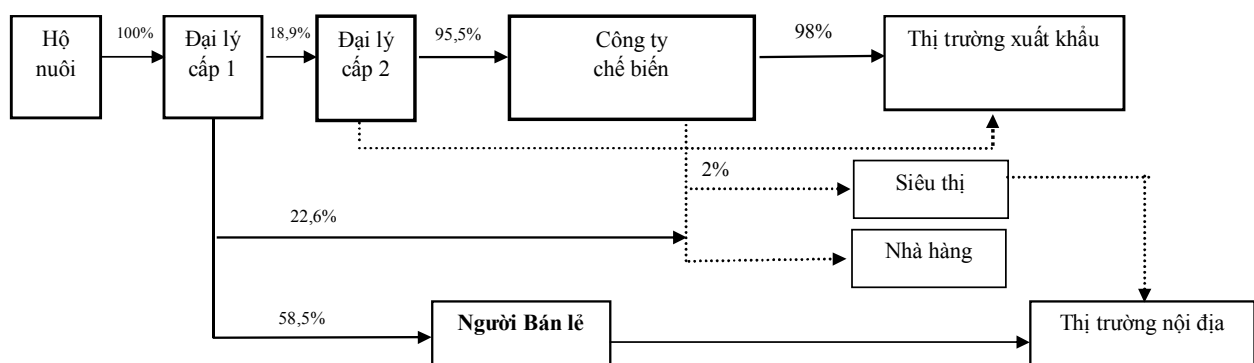
Tổng số 113 mẫu được khảo sát trên địa bàn huyện Ninh Hòa, nơi có diện tích nuôi tôm thẻ chân trắng lớn nhất của tỉnh tập trung chủ yếu tại các xã Ninh Giang, Ninh Phú, Ninh Lộc. Tác giả sử dụng phương pháp điều tra chọn mẫu thuận tiện, phỏng vấn trực tiếp các đối tượng nghiên cứu qua bảng câu hỏi để thu thập thông tin của hai năm 2014 và 2015: (i) nhóm hộ nuôi 100 mẫu, (ii) nhóm Thương lái 10 mẫu, (iii) nhóm Công ty xuất khẩu 3 mẫu. Nghiên cứu đã thu thập số liệu sơ cấp và thứ cấp, phân tích lợi ích – chi phí nhằm mô tả, đánh giá những hạn chế trong chuỗi giá trị tôm thẻ chân trắng, đặc biệt mối quan hệ giữa các tác nhân trong chuỗi: hộ nuôi, đại lý cấp 1, đại lý cấp 2 và công ty chế biến. Trên cơ sở đó, đề xuất mô hình hợp tác.

3. Kết quả và thảo luận

3.1. Sơ đồ chuỗi giá trị tôm thẻ chân trắng tỉnh Khánh Hòa

Hình 1 mô tả chuỗi giá trị nuôi trồng và xuất khẩu tôm thẻ chân trắng tỉnh Khánh Hòa với một số đặc điểm khác so với chuỗi giá trị cá tra: (1) hầu hết các hộ nuôi tôm thành phẩm đều là các hộ độc lập có

Hình 1: Chuỗi giá trị tôm thẻ chân trắng tỉnh Khánh Hòa



Nguồn: Tính toán từ kết quả điều tra của tác giả

Bảng 1: Diện tích nuôi và sản lượng tôm thẻ chân trắng tại Khánh Hòa 2012 - 2014

Năm	Diện tích nuôi trồng (ha)					Toàn tỉnh	
	Vạn Ninh	Ninh Hòa	Nha Trang	Cam Lâm	Cam Ranh	Diện tích nuôi trồng (ha)	Sản lượng (tấn)
2012	118	1.226	96	142	578	2.160	10.788
2013	50	809	48,5	35	97	1.039,5	8.850
2014	231	1.671	56	312	455	2.725	7.912

Nguồn: Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Khánh Hòa (2012, 2013, 2014)

quy mô nhỏ; (2) có sự tham gia của người thu mua (đại lý cấp 1 và 2); (3) phần lớn tôm thành phẩm từ các hộ nuôi đều được bán cho đại lý; (4) việc truy xuất nguồn gốc xuất xứ sẽ phức tạp do người thu mua phải gom tôm từ các hộ nuôi nhỏ, lẻ.

3.1.1. Hộ nuôi tôm

Theo số liệu của Sở Nông nghiệp & Phát triển nông thôn tỉnh Khánh Hòa, hiện nay tỉnh Khánh Hòa có 05 vùng nuôi trên triều: huyện Vạn Ninh, Thị xã Ninh Hòa, Thành phố Nha Trang, huyện Cam Lâm và Thành phố Cam Ranh với đối tượng nuôi chủ yếu là tôm chân trắng. Những năm gần đây, diện tích nuôi tôm thẻ chân trắng tỉnh Khánh Hòa bị thu hẹp do dịch bệnh, thời tiết bất lợi, môi trường bị ô nhiễm, khiến nhiều hộ nuôi kiệt quệ, không còn vốn để tiếp tục nuôi, dẫn đến diện tích ao nuôi bị bỏ hoang lớn.

Qua điều tra cho thấy, độ tuổi của chủ hộ nuôi tôm chủ yếu từ 31 – 50 chiếm 87%, lớn hơn 50 tuổi chiếm 10% và dưới 30 tuổi chiếm 3%. Kinh nghiệm hộ nuôi tôm chân trắng ở Khánh Hòa (không tính thời gian nuôi tôm sú), chủ yếu từ 2 – 6 năm chiếm 85%, dưới 2 năm chiếm 6% và trên 6 năm là 9%. Đa số người nuôi có trình độ văn hóa Phổ thông Cơ sở (54%) hoặc Tiểu học (34%); Phổ thông Trung học chỉ chiếm 13%. Hầu hết chủ hộ nuôi đều không có bằng cấp chuyên môn (86%). Số người có trình độ trung cấp/sơ cấp chỉ chiếm 12% trong khi số người có trình độ đại học/cao đẳng chiếm 2%. Hạn chế về trình độ chuyên môn là một trong những khó khăn để phát triển nghề nuôi tôm theo hướng bền vững, ứng dụng các kỹ thuật và công nghệ tiên tiến, khi nghề nuôi tôm hiện nay đang gặp rất nhiều khó khăn do quy hoạch kém, ô nhiễm môi trường và dịch bệnh xảy ra phổ biến trên nhiều vùng nuôi.

Tôm chân trắng ở Khánh Hòa được nuôi theo hình thức thâm canh (16%), bán thâm canh (57%) và quảng canh cải tiến (27%). Đa số ao nuôi tôm thẻ chân trắng ở Khánh Hòa có diện tích ở mức trung bình từ 3.000 – 7.000 m² (62%), dưới 3.000 m² (28%) và trên 7.000 m² (10%). Theo kinh nghiệm của các hộ nuôi, ao nuôi có diện tích 3.000 – 7.000

m² là phù hợp nhất cho quá trình chăm sóc và quản lý. Hơn nữa, hình thức nuôi thâm canh tôm chân trắng thường có diện tích nhỏ, nhưng nuôi với mật độ cao và sử dụng hệ thống sục khí và quạt nước.

Kết quả điều tra cho thấy, 97% hộ nuôi tại Khánh Hòa đều xuất hiện 8 bệnh phổ biến trên tôm thẻ chân trắng: hội chứng gan tụy (70%), bệnh đốm trắng (60%), bệnh chết sớm (55%), đỏ thân, phân trắng, đục thân, đen mang và hội chứng Taura (13 – 23%). Tỷ lệ gây chết của các bệnh này cũng khác nhau, trong đó bệnh đốm trắng, hội chứng gan tụy gây chết với tỷ lệ cao nhất. Trong trường hợp nhiễm bệnh, tỷ lệ tôm chết có thể lên đến 90 – 100%. Do đó, khi bị nhiễm các bệnh này, các hộ nuôi tiến hành khử trùng và xả bỏ toàn bộ ao nuôi. Khi bị nhiễm bệnh, tôm thường bỏ ăn, chết rải rác, dẫn đến hệ số chuyển đổi thức ăn cao, năng suất, sản lượng tôm và hiệu quả kinh tế thường thấp.

3.1.2. Đại lý cấp 1

Vào mùa thu hoạch, 100% hộ nuôi đều liên hệ các đại lý cấp 1 để bán tôm ngay tại địa/ao. Các đại lý cấp 1 phải có đủ giấy phép kinh doanh cũng như chứng minh được nguồn hàng. Đại lý cấp 1 sẽ thông báo giá cho hộ nuôi tôm theo kích cỡ tôm. Nếu kích cỡ từ 70 -120 con/kg: đại lý cấp 1 phân phối toàn bộ cho đại lý cấp 2 (18,9%); 120-200 con/kg: phân phối cho các khách sạn lớn, siêu thị (22,6%); trên 160 con/kg: phân phối cho người bán lẻ là các tiểu thương trong chợ (58,5%), đây là kênh phân phối chủ lực của đại lý.

Hiện nay, việc mua bán trao đổi giữa hộ nuôi và đại lý thường chỉ là những thỏa thuận miệng, không có hợp đồng mua bán. Điều này, dẫn đến nhiều bất lợi cho cả hai bên (nếu một trong hai bên không có thiện chí trong giao dịch). Chẳng hạn, hộ nuôi có thể bị ép giá khi vào chính vụ do số lượng nguyên liệu cung cấp trên thị trường vượt cầu, hay đại lý có thể bị chiếm dụng tiền mặt khi ứng trước cho người nuôi, nhưng đến lúc thu hoạch, người nuôi lại bán cho một đại lý khác.

3.1.3. Đại lý cấp 2

Đại lý cấp 2 là những người có nguồn tiền mặt lớn để có thể cung cấp cho các đại lý cấp 1 (đại lý cấp 1 sẽ tạm ứng trước cho các hộ nuôi tôm và thanh toán 100% sau khi thu hoạch tôm) và có mối quan hệ với Công ty chế biến. Đại lý cấp 2 càng nhiều vốn, càng có khả năng thu nhiều lợi nhuận và nâng cao uy tín với các Công ty chế biến do luôn cung cấp đảm bảo sản lượng và chất lượng tốt.

Các đại lý thu mua chủ yếu giao dịch qua điện thoại, khi các đại lý cấp 1 thông báo có ao tôm thu hoạch và yêu cầu tiền mặt, đại lý cấp 2 sẽ liên lạc với các công ty chế biến. Sau khi thỏa thuận với công ty chế biến, đại lý cấp 2 sẽ chuyển tiền ngay cho đại lý cấp 1 và hưởng chênh lệch khoảng 500đ/kg tôm nguyên liệu khi bán cho công ty. Hầu hết các đại lý cấp 2 đều chọn cho mình một vài công ty để tiêu thụ. Công ty cũng muốn tạo lập mối quan hệ với những đại lý, mặc dù việc mua bán này không được ký kết bằng hợp đồng kinh tế, nhưng để tồn tại trong nghề, các đại lý và công ty phải giữ uy tín và hợp tác thiện chí với nhau.

3.1.4. Công ty chế biến

Hiện nay ở Khánh Hòa có 6 công ty chế biến và xuất khẩu tôm. Thông thường, các công ty liên lạc với các đại lý đã có quan hệ để tìm nguồn nguyên liệu phù hợp với yêu cầu sản xuất (chủng loại, kích cỡ...) và giá thu mua. Sau khi đã thỏa thuận, nguyên liệu được vận chuyển đến công ty để đánh giá chất lượng. Những sản phẩm không đạt yêu cầu cảm quan sẽ bị trả lại ngay cho người cung cấp. Sau khi nguyên liệu đã được kiểm tra và đánh giá đạt tiêu chuẩn sẽ đưa vào xử lý ngay, không tiến hành nhập kho nguyên liệu để tránh làm giảm phẩm chất của sản phẩm, trừ trường hợp vào thời điểm chính vụ, giá thu mua nguyên liệu rẻ và công ty có kế hoạch dự trữ cho các đơn hàng sau thì nguyên liệu mới được nhập kho bảo quản.

Chất lượng của tôm thẻ chân trắng trong quá trình chế biến tại các nhà máy hiện nay đang được quản lý theo các tiêu chuẩn: HACCP, GMP, ISO 9001:2001, BRC, ACC, IFS, BAP... tùy theo yêu cầu của từng khách hàng. Việc kiểm tra chất lượng được tiến hành xuyên suốt quá trình chế biến sản phẩm, nghĩa là nguyên liệu/ bán thành phẩm dịch chuyển tới công đoạn nào sẽ được kiểm tra ngay tại công đoạn đó để kịp phát hiện lỗi và xử lý ngay tại chỗ. Tuy nhiên, vì các công đoạn chỉ tiến hành kiểm tra trên mẫu, nên không thể tránh khỏi xác suất vẫn còn những sản phẩm chưa đạt yêu cầu về vệ sinh an toàn thực phẩm do bị nhiễm kháng sinh và các hóa chất không cho phép.

Khả năng để các công ty có thể truy xuất một

cách chính xác từ đầu vào (giống, thức ăn, thuốc thú y) đối với sản phẩm tôm là vấn đề rất khó thực hiện, vì đa số hộ nông dân nuôi tôm với diện tích nhỏ, nên việc tuân thủ nuôi theo tiêu chuẩn GAP, BMP, VietGAP... rất khó khăn bởi lẽ các hộ nuôi chỉ tiến hành nuôi theo kinh nghiệm.

3.2. Những điểm yếu trong chuỗi giá trị tôm thẻ chân trắng tỉnh Khánh Hòa

3.2.1. Cơ sở hạ tầng vùng nuôi chưa đảm bảo

Kết quả điều tra cho thấy 85% các hộ nuôi đều có chung một kênh cấp và kênh thoát. Ngoài ra, đa số hộ nuôi không có hệ thống ao chứa lắng chiếm 67%, nên việc xử lý nước được thực hiện ngay trong ao khi cấp nước đầu vụ nuôi, dẫn đến nguy cơ lan truyền dịch bệnh giữa các hộ nuôi trong vùng rất cao. Ngoài ra, các thiết bị nuôi như máy quạt nước, que test kiểm tra nồng độ nước gần như các hộ không trang bị, hoặc nếu có thì trong tình trạng hư hỏng đang chờ sửa chữa.

3.2.2. Chất lượng con giống chưa được kiểm soát

Việc lựa chọn nguồn giống trong tỉnh sản xuất hay nguồn ngoài tỉnh này tùy thuộc vào mùa vụ nuôi và khả năng đầu tư của chủ hộ. Vào mùa vụ nuôi, đa số hộ nuôi (66%) mua tôm giống từ các cơ sở tự do, các nguồn giống trôi nổi, trong khi đó chỉ 34% số hộ nuôi sử dụng nguồn giống được sản xuất từ các công ty lớn, uy tín ở Bình Thuận và Ninh Thuận. Các công ty cung cấp tôm giống chính cho người nuôi có thể kể đến như công ty CP, Việt Úc, Nam Miền Trung, Uni President... Nguyên nhân, chi phí con giống từ các nguồn tự do thấp hơn nhiều so các công ty lớn (17 – 34 VND/con so với 60 – 82 VND/con). Đồng thời, các hộ thả nuôi với mật độ thấp (dưới 60 con/m²) thường chọn giống trôi nổi (lý do giống tôm rẻ hơn nếu thất bại cũng không quá lỗ). Ngược lại, các hộ thả với mật độ cao, thường lựa chọn những cơ sở sản xuất tôm giống uy tín nhằm bảo đảm sự an toàn.

Hầu hết các hộ nuôi khi mua giống tự do đều không tiến hành xét nghiệm chất lượng giống theo quy định của các cơ quan chức năng. Khi lựa chọn nguồn giống trong tỉnh, các hộ nuôi chủ yếu tiến hành chọn giống theo kinh nghiệm, các chỉ tiêu cảm quan (màu sắc thân và ruột, tập tính và sự đồng đều của đàn tôm giống). Một số hộ nuôi có sử dụng các phương pháp kiểm tra kỹ hơn như sốc formol (200 – 300 ppm, 30 phút) hay kiểm tra đánh giá bằng kỹ thuật hiện đại như sinh học phân tử (kiểm tra bằng máy PCR). Tuy nhiên, tỷ lệ này chiếm không đáng kể. Vì vậy, việc lựa chọn con giống của hộ nuôi vẫn chưa đảm bảo. Nguyên nhân do hộ nuôi chưa ý thức

Bảng 2: Tình hình dịch bệnh tôm thẻ chân trắng 2012-2014

ĐVT: ha

Năm	Diện tích bị dịch bệnh tại các vùng nuôi					Tổng diện tích
	Vạn Ninh	Ninh Hòa	Nha Trang	Cam Lâm	Cam Ranh	
2012	57	659	35,8	68	271	1090,8
2013	15	126	6	2,7	24	173,7
2014	29,7	350	8	6,5	8,8	403

Nguồn: Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Khánh Hòa (2012, 2013, 2014)

được lợi ích quan trọng của con giống sạch, hoặc do thiếu vốn đầu tư hoặc ở xa nơi sản xuất giống sạch. Điều này làm ảnh hưởng đến hiệu quả nuôi trồng và chất lượng nguồn nguyên liệu cho các công ty chế biến xuất khẩu. Riêng các công ty có uy tín thường tiến hành xét nghiệm bệnh trước khi bán ngoài tỉnh theo quy định của các cơ quan chức năng.

3.2.3. Kế hoạch phòng chống dịch bệnh chưa được xây dựng và triển khai tốt

Dịch bệnh bùng phát năm 2012 khiến nhiều hộ nuôi tôm kiệt quệ, không còn đủ vốn để thả nuôi tiếp. Việc thế chấp ao đầm đã được người nuôi sử dụng khi vay, nhưng khung giá đất rất thấp nên hộ nuôi vay được rất ít, vì vậy gần 50% diện tích ao nuôi bị bỏ hoang hoặc nằm phôi bãi trong năm 2013.

Đến nay, dịch bệnh hội chứng tôm chết sớm (EMS) đã được kiểm soát, việc nuôi trồng đã có dấu hiệu được phục hồi. Diện tích nuôi năm 2014 đạt 2.725 ha, nhưng ảnh hưởng bất lợi của thời tiết (chênh lệch nhiệt độ ngày đêm lớn, mưa trái mùa), đặc biệt là môi trường nuôi trồng thủy sản ngày càng bị ô nhiễm đã gây ảnh hưởng rất lớn đến nuôi trồng, bệnh trên động vật thủy sản nuôi vẫn diễn biến phức tạp làm xuất hiện bệnh và gây chết rải rác tại các vùng nuôi nhưng không lây lan thành dịch. Theo kết quả điều tra thực tế, 47% số hộ nuôi phải xả địa mất trắng mùa vụ nuôi trong đầu năm 2015 này. Qua đó, cho ta thấy rằng dịch bệnh đang là một thách thức không nhỏ đối với các hộ nuôi, với tỷ lệ thành công khoảng 50/50 trong khi phải bỏ ra một số vốn lớn để nuôi tôm thẻ chân trắng hiện nay.

3.2.4. Nguồn cung ứng không ổn định

Kết quả điều tra cho thấy, tỷ lệ hộ nuôi có kích cỡ tôm thu hoạch theo yêu cầu của nhà máy chế biến 70 - 120 con/kg đạt tỷ lệ rất thấp 19% (kích cỡ 121 - 200 con/kg chiếm 22%; 200 - 350 con/kg chiếm 28%, còn lại xả địa do dịch bệnh 47%). Điều này dẫn đến tình trạng các nhà máy chế biến trong tỉnh phải thu mua ở các tỉnh khác để có thể đủ sản lượng chế biến và xuất khẩu. Việc thu gom sản lượng ở

những nơi khác nhau, làm chi phí đầu vào tăng, chất lượng tôm giảm do quá trình bảo quản vận chuyển.

3.2.5. Hợp tác trong chuỗi cung ứng chưa được thực hiện

Kết quả điều tra cho thấy, khi thu hoạch 100% người nuôi bán cho đại lý cấp 1, nghĩa là không có sự hợp tác giữa công ty chế biến và người nuôi. Thông thường, đại lý cấp 2 nhận được thông tin giá cả từ Công ty chế biến và báo lại cho các đại lý cấp 1. Sau đó, đại lý cấp 1 căn cứ vào giá đó để thương lượng với hộ nuôi tôm. Do đó, người được hưởng lợi lớn nhất trong chuỗi giá trị là các đại lý cấp 2, hộ nuôi hầu như không có quyền chủ động thương lượng trong chuỗi cung ứng này. Bên cạnh đó, phương thức thanh toán giữa hộ nuôi và đại lý không dựa trên hợp đồng, đa phần dựa trên mối quan hệ lâu năm nên việc thanh toán có thể trả tiền mặt ngay tại ao, hoặc có thể thanh toán khoảng 3 - 4 ngày sau thu hoạch. Nếu xảy ra rủi ro như công ty chế biến thua lỗ, phá sản, đại lý cấp 1, đại lý cấp 2 thiếu khả năng thanh toán, thì hộ nuôi tôm là người chịu rủi ro nhiều nhất.

3.1.6. Sự phân phối lợi ích bất cân xứng

Bảng 3 trình bày cơ cấu giá trị tăng thêm và tỷ suất lợi nhuận biên giữa các tác nhân trong chuỗi giá trị sản phẩm tôm thẻ chân trắng xuất khẩu. Hộ nuôi có tỷ lệ đóng góp lớn đối với giá trị tăng thêm, chiếm 71-72%, nhưng tỷ suất lợi nhuận biên trên chi phí tăng thêm của họ là thấp nhất với 6-40%. Ngược lại, các đại lý cấp 2 chỉ tạo giá trị tăng thêm khoảng 2-5% nhưng lại có tỷ suất lợi nhuận biên/ chi phí tăng thêm 515-977% cao hơn nhiều so với hộ nuôi. Các công ty chế biến thủy sản xuất khẩu đóng góp giá trị tăng thêm trong chuỗi là 21-25% và tỷ suất lợi nhuận biên 57-63%.

4. Kết luận và khuyến nghị

Kết quả nghiên cứu cho thấy: chuỗi giá trị tôm thẻ chân trắng xuất khẩu tỉnh Khánh Hòa đang chịu sức ép cao từ phía nhà nhập khẩu. Các hộ nuôi phải gánh chịu rủi ro do sản xuất lệ thuộc vào thiên nhiên, do những tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm và những quy

**Bảng 3: Phân phối giá trị tăng thêm trong chuỗi giá trị tôm thẻ chân trắng
xuất khẩu 2014 - 2015**
(Đơn vị tính: VND/kg)

	Hộ nuôi	Đại lý 1	Đại lý 2	Công ty
Giá mua/bán bình quân (năm 2014)	100.000	103.000	110.000	140.000
- Tổng chi phí bình quân	71.206	103.430	110.650	128.388
- Chi phí tăng thêm bình quân	-	430	650	18.388
- Lợi nhuận biên bình quân	28.794	2.570	6.350	11.612
- Lợi nhuận biên/chi phí hoặc chi phí tăng thêm	40,43%	597,6%	976,9%	63,14%
- Phân bổ giá trị tăng thêm	71,42%	2,14%	5%	21,42%
Giá mua/bán bình quân (năm 2015)	90.000	91.000	94.000	125.000
- Tổng chi phí bình quân	84.884	91.430	94.650	103.050
- Chi phí tăng thêm bình quân	-	430	650	19.050
- Lợi nhuận biên bình quân	5.115	570	3.350	10.950
- Lợi nhuận biên/ chi phí hoặc chi phí tăng thêm	6,02%	132,5%	515,38%	57,48%
- Phân bổ giá trị tăng thêm	72%	0,8	2,4%	24,8%

Nguồn: Tính toán từ kết quả điều tra của tác giả

định thương mại khác nhau làm tăng chi phí cho các hộ nuôi quy mô nhỏ. Yếu tố ảnh hưởng lớn đến chuỗi giá trị tôm thẻ chân trắng tỉnh Khánh Hòa là quá trình nuôi, cơ sở hạ tầng nuôi còn yếu kém dẫn đến nghề nuôi tôm ao đất ngày càng khó và không thể bền vững. Mặt khác, số lượng và chất lượng nuôi chưa đáp ứng nhu cầu chế biến của các doanh nghiệp, mối quan hệ giữa các tác nhân trong chuỗi giá trị sản phẩm tôm thẻ chân trắng tại Khánh Hòa là rời rạc và không gắn kết. Sự phân phối lợi ích là bất cân bằng giữa các tác nhân trong chuỗi giá trị. Với những kết quả nghiên cứu đã đạt được, tác giả khuyến nghị giải pháp lâu dài mang tính bền vững cho chuỗi giá trị tôm thẻ chân trắng tại Khánh Hòa.

4.1. Khuyến khích các hộ nuôi nuôi theo tiêu chuẩn VietGAP

VietGAP (Vietnamese Good Aquaculture Practices) là Quy phạm thực hành nuôi trồng thủy sản tốt tại Việt Nam nhằm đảm bảo các yêu cầu về an toàn vệ sinh thực phẩm, giảm thiểu dịch bệnh, giảm thiểu ô nhiễm môi trường sinh thái, đảm bảo trách nhiệm xã hội và truy nguyên nguồn gốc sản phẩm. Lợi ích của nuôi tôm theo tiêu chuẩn VietGAP: tạo lập một ngành nuôi tôm thẻ chân trắng bền vững với việc giảm thiểu tác động tiêu cực tới môi trường và đảm bảo lợi ích xã hội; tạo ra sản phẩm tôm an toàn và chất lượng; gia tăng sự tin tưởng của các thị trường khó tính về thực phẩm an toàn; giá cả của sản phẩm

ổn định; tạo lợi thế cạnh tranh; góp phần thay đổi thói quen sản xuất, cách suy nghĩ của người nuôi tôm cũng như doanh nghiệp về sản xuất bền vững; được hưởng những chính sách hỗ trợ theo quyết định của Thủ tướng Chính phủ (2012). Việc triển khai thực hiện VietGAP sẽ gia tăng niềm tin cho người tiêu dùng về sản phẩm bảo đảm vệ sinh an toàn thực phẩm. Đây cũng là động lực chính thúc đẩy các hộ nuôi và các nhà chế biến phải cải tiến để sản xuất và cung ứng các sản phẩm tốt từ nuôi trồng cho xã hội.

Để có thể triển khai nuôi tôm theo tiêu chuẩn VietGAP nhằm phát triển bền vững chuỗi giá trị tôm thẻ chân trắng, cần tăng cường sự hợp tác giữa Nhà nước và tư nhân:

4.1.1. Về phía Nhà nước

- Xây dựng hình ảnh sản phẩm thủy sản Việt Nam trên thị trường thế giới thông qua việc chứng minh tính tương đương của tiêu chuẩn VietGAP với các tiêu chuẩn quốc tế;

- Nhà nước cần tiếp tục hoàn thiện các chính sách, quy định để khuyến khích, ràng buộc cho cả doanh nghiệp và người nuôi trong việc thực hiện hợp tác dọc và ngang. Chẳng hạn như đối với chính sách tín dụng, nếu các hộ nuôi tự nguyện hình thành các hình thức tổ hợp tác làm vệ tinh cho các doanh nghiệp thì họ sẽ dễ dàng tiếp cận nguồn vốn vay;

- Nhà nước cần xây dựng chế độ bảo hiểm, bảo lãnh hợp đồng; ban hành văn bản quy phạm pháp luật về chế tài xử lý tranh chấp đối với các hợp đồng thu mua thủy sản.

4.1.2. Về phía tỉnh Khánh Hòa

Rà soát lại quy hoạch nuôi trồng thủy sản trên phạm vi toàn tỉnh, sắp xếp lại đất đai, hạn chế những ao nuôi có diện tích nhỏ để hình thành vùng sản xuất nguyên liệu tập trung, hoàn thiện toàn bộ hệ thống cơ sở hạ tầng vùng nuôi đáp ứng theo quy định của ngành, tạo điều kiện cho người nuôi ứng dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật, áp dụng các quy chuẩn, tiêu chuẩn vào sản xuất, tạo ra sản phẩm đảm bảo an toàn thực phẩm phục vụ cho thị trường trong nước và chế biến xuất khẩu.

4.1.3. Về phía tư nhân

Lĩnh vực tư nhân được hiểu bao gồm tất cả các thực thể kinh doanh trong ngành theo tư cách riêng của họ (các hộ nuôi, các thương nhân, các nhà chế biến). Để có thể phát triển bền vững, lĩnh vực tư nhân cần phải có tiếng nói chung bằng các hành động tập thể thông qua tổ chức đại diện ở các mức độ khác nhau (tổ/đội, hội, câu lạc bộ, hợp tác xã, hiệp hội). Ví dụ, các hộ nuôi quy mô nhỏ nên tập hợp lại với nhau dưới các hình thức tổ/đội, hội, câu lạc bộ để dễ dàng hơn trong việc triển khai thực hành nuôi

trồng tốt và tiến hành cấp giấy chứng nhận theo nhóm nhằm đáp ứng các yêu cầu của thị trường.

4.2. Xây dựng mô hình hợp tác trong chuỗi giá trị tôm thẻ chân trắng

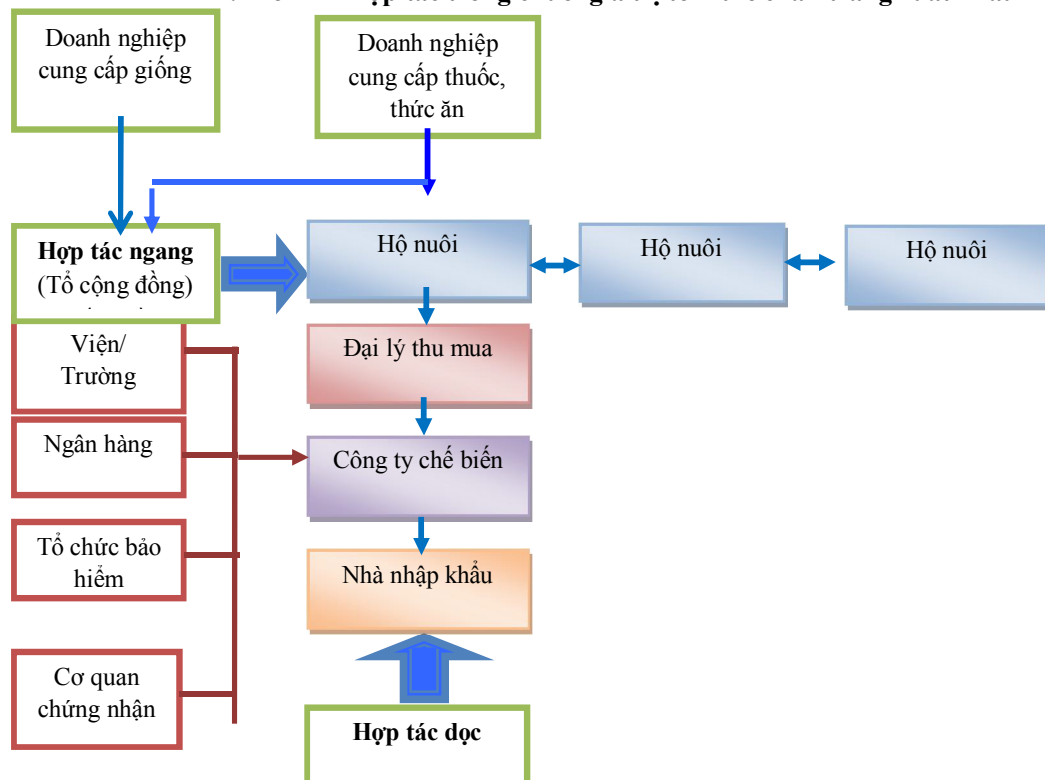
Giải pháp lâu dài nhằm tạo lập vị thế cạnh tranh cho chuỗi giá trị tôm thẻ chân trắng là thực hiện hợp tác ngang và dọc.

4.2.1. Hợp tác ngang

Hợp tác ngang là sự hợp tác giữa những cá thể hoạt động tại cùng một khâu /cùng tác nhân trong chuỗi (giữa hộ nuôi với nhau hoặc hợp tác giữa các công ty với nhau). Phát triển các hợp tác ngang tốt sẽ giúp cải thiện và phát triển các hợp tác dọc thành công, hiệu quả và ngược lại, vì vậy chuỗi giá trị sẽ được nâng cấp và nối kết thị trường sẽ tốt hơn.

Hợp tác giữa các hộ nuôi: các hộ nuôi hợp tác lại với nhau thành lập một Tổ cộng đồng trong vùng nuôi. Tổ cộng đồng sẽ xây dựng và ban hành quy chế hoạt động: nội quy, quy định về mùa vụ, thời điểm thả giống, chọn giống, xử lý chất thải, cách thức sử dụng thuốc thú y, phòng chống dịch bệnh thủy sản, thống nhất về giá bán từng kích cỡ tôm khi thu hoạch (giảm khả năng bị chèn ép giá bán). Qua hợp tác với nhau sẽ giúp các hộ nuôi chia sẻ kinh nghiệm về con giống, thức ăn, thuốc thú y thủy sản, tạo điều kiện cho việc truy xuất và chứng nhận nuôi

Hình 2: Mô hình hợp tác trong chuỗi giá trị tôm thẻ chân trắng xuất khẩu



Nguồn: Đề xuất của tác giả

theo nhóm phù hợp tiêu chuẩn VietGAP.

4.2.2. Hợp tác dọc

Hợp tác dọc là hợp tác giữa các tác nhân tham gia chuỗi từ đầu vào đến đầu ra. Suy cho cùng, sự phối hợp giữa các tác nhân tham gia chuỗi là cốt lõi của khái niệm chuỗi giá trị và nổi kết thị trường.

Hợp tác giữa các tác nhân trong chuỗi: Công ty chế biến, tổ cộng đồng nuôi, doanh nghiệp cung ứng dịch vụ (thức ăn, con giống, thuốc...), ngân hàng, công ty bảo hiểm, tổ chức chứng nhận... Các chủ thể trong hợp tác được 'ràng buộc' bởi 5 hợp đồng: (1) bảo lãnh cung cấp giữa các doanh nghiệp cung ứng dịch vụ đầu vào với Tổ cộng đồng. Các doanh nghiệp cung ứng dịch vụ đầu vào cam kết sản xuất, kinh doanh các sản phẩm nằm trong Danh mục sản phẩm do Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn ban hành; cam kết hình thành mạng lưới các kỹ thuật viên hỗ trợ kỹ thuật cho người nuôi cũng như cung cấp các sản phẩm phòng bệnh, điều trị dịch bệnh, hỗ trợ thêm con giống (bù hao hụt) khi có dịch xảy ra; cam kết tổ chức các lớp tập huấn, mời chuyên gia hàng đầu hướng dẫn kỹ thuật phòng

chống dịch bệnh cho người nuôi; thực hiện kiểm dịch 100% lô hàng trước khi xuất bán, tạo điều kiện truy xuất nguồn gốc con giống. (2) Hỗ trợ và bảo tiêu sản phẩm giữa Công ty chế biến và Tổ cộng đồng. Tổ cộng đồng sẽ cung cấp cho công ty chế biến nguồn nguyên liệu đạt các chứng nhận VietGAP. (3) Bảo trợ và cung cấp tài chính tín dụng cho hợp tác giữa Công ty chế biến và Tổ cộng đồng; (4) Bảo hiểm giữa Công ty chế biến và công ty bảo hiểm; (5) Đánh giá chứng nhận giữa Công ty chế biến và tổ chức chứng nhận độc lập.

Bên cạnh đó, trong giai đoạn đầu có thể duy trì sự hợp tác giữa Công ty chế biến và các đại lý trên cơ sở hợp đồng. Thông qua hợp đồng, giá thu mua tôm được giữ ổn định trong từng thời điểm và được điều chỉnh linh hoạt theo biến động thị trường, thuận lợi cho cả 3 phía: tổ cộng đồng nuôi, đại lý và công ty. Các công ty cam kết giữ giá ổn định trong thời gian thu gom của đại lý, nếu giá thị trường tăng công ty sẽ điều chỉnh tăng giá, đảm bảo mức lãi hợp lý cho đại lý, hộ nuôi không bị ép giá và công ty cũng mua được nhiều nguyên liệu phục vụ cho nhu cầu sản xuất. □

Tài liệu tham khảo

- Becker, Doris, Phạm Ngọc Trâm & Hoàng Đình Tú (2009), *Phát triển chuỗi giá trị - công cụ gia tăng giá trị cho sản xuất nông nghiệp*, truy cập lần cuối ngày 4 tháng 12 năm 2015, từ <http://www.sme_gtz.org.vn/Portals/0/AnPham/Systematization_Component%203_FINAL_VIE.pdf>.
- Cục thống kê tỉnh Khánh Hòa (2014), *Niên giám thống kê 2014*, Khánh Hòa.
- Kaplinsky, R. & Morris, M. (2001), *A Handbook for Value Chain Research*, International Development Research Center, truy cập lần cuối ngày 4 tháng 12 năm 2015, từ <http://asiandrivers.open.ac.uk/documents/Value_chain_Handbook_RKMM_Nov_2001.pdf>.
- Sở Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Khánh Hòa (2012), *Báo cáo tình hình sản xuất, nuôi trồng thủy sản 2012*, Khánh Hòa.
- Sở Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Khánh Hòa (2013), *Báo cáo tình hình sản xuất, nuôi trồng thủy sản 2013*, Khánh Hòa.
- Sở Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Khánh Hòa (2014), *Báo cáo tình hình sản xuất, nuôi trồng thủy sản 2014*, Khánh Hòa.
- Thủ tướng Chính phủ (2012), *Quyết định số 01/2012/QĐ-TTg, về một số chính sách hỗ trợ việc áp dụng quy trình thực hành sản xuất nông nghiệp tốt trong nông nghiệp, lâm nghiệp và thủy sản*, ban hành ngày 09 tháng 01 năm 2012.

Thông tin tác giả:

***Nguyễn Thị Trâm Anh**, Tiến sỹ

- Tổ chức tác giả công tác: Khoa Kinh tế - Trường Đại học Nha Trang

- Lĩnh vực nghiên cứu chính: Chuỗi cung ứng, Thương mại quốc tế

- Một số tạp chí tác giả đã đăng tải công trình nghiên cứu: *Tạp chí Khoa học Công nghệ - Đại học Đà Nẵng*, *Tạp chí Nông nghiệp và Phát triển nông thôn - Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn*.

- Địa chỉ Email: anhntt@ntu.edu.vn