

PHÂN PHỐI LỢI ÍCH VÀ CHI PHÍ TRONG CHUỖI GIÁ TRỊ CÁ TRA Ở ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG NHƯ THẾ NÀO

Võ Thị Thanh Lộc*

Trong những năm gần đây không chỉ chất lượng và an toàn vệ sinh thực phẩm trở thành những vấn đề rất quan trọng đối với sản xuất và kinh doanh thực phẩm mà các vấn đề liên quan đến quản lý chuỗi cung ứng và phân tích chuỗi giá trị sản phẩm nhằm để tăng giá trị gia tăng, lợi thế cạnh tranh, tăng thu nhập chuỗi, bình đẳng thương mại và phát triển bền vững cũng được đặc biệt quan tâm của Chính phủ Việt Nam trong hội nhập kinh tế toàn cầu. Cũng vì lý do này, nghiên cứu “Phân tích chuỗi giá trị cá ở đồng bằng sông Cửu Long” theo cách tiếp cận tổng hợp của Kaplinsky (2000), Recklies (2001), GTZ ValueLinks (2007) và M4P (2007) đã có những kết quả có ý nghĩa. Thứ nhất, nghiên cứu đã mô tả các hoạt động chuỗi giá trị cá tra như sản xuất, mua và bán, và xu hướng thị trường của từng chủ thể trong chuỗi (Nhà cung ứng đầu vào, người sản xuất cá, thu gom/người mua sỉ và nhà chế biến xuất khẩu). Thứ hai, sơ đồ chuỗi giá trị cá tra đã được xác định và bao gồm các chức năng chuỗi, các chủ thể (tác nhân) tham gia chuỗi, kênh thị trường, nhà hỗ trợ và thúc đẩy chuỗi. Thứ ba, phân tích kinh tế chuỗi bao gồm chi phí sản xuất, chi phí tăng thêm, giá trị gia tăng, tổng thu nhập và lợi nhuận chuỗi cũng như tham gia lao động chuỗi của các tác nhân. Cuối cùng, nghiên cứu còn đề cập đến một giải pháp chủ chốt nâng cấp chuỗi nhằm để tăng giá trị gia tăng, thu nhập và lợi nhuận cũng như phát triển bền vững ngành cá tra ở Việt Nam nói chung và ĐBSCL nói riêng.

1. Bối cảnh

Việt Nam (VN) đứng thứ ba (3,2%) sau Trung Quốc (66,6%) và Ấn Độ (6%) về nuôi trồng thủy sản của thế giới năm 2006 (51.653.000 tấn) (Dung 2008). Thật vậy, thủy sản Việt Nam đóng vai trò quan trọng trong việc ổn định và phát triển kinh tế. Sản lượng thủy sản Việt Nam tăng từ 2.250.500 tấn năm 2000 lên 3.465.900 tấn năm 2005 và 4.149.000 tấn năm 2007, trong đó thủy sản nuôi trồng chiếm gần 50%. Kim ngạch xuất khẩu thủy sản Việt Nam tăng từ 1 tỷ USD năm 2000 lên 2,7 tỷ USD năm 2005 và hơn 3,7 tỷ USD năm 2007. Đóng góp GDP của ngành thủy sản vào GDP cả nước tăng từ 3,38% năm 2000 lên 3,93% năm 2005 và 4,02% năm 2007. Bên cạnh đó hoạt động thủy sản còn có ý nghĩa quan trọng về xã hội, là ngành nghề chính của trên 690.000 hộ dân và là nguồn sinh kế cho hàng triệu lao động nghèo, lao động không có đất sản xuất, nhất là lao động nông thôn vùng đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) (Hau 2008 & CSO 2007).

ĐBSCL là vùng kinh tế trọng điểm phía nam với diện tích tự nhiên 39.713 km² (chiếm 12% diện tích quốc gia) và chiếm 21,1% dân số cả nước. ĐBSCL bao gồm 12 tỉnh và thành phố Cần Thơ. ĐBSCL không chỉ là vựa lúa lớn mà còn là khu vực nuôi trồng thủy sản lớn nhất nước. Kinh tế của

* Võ Thị Thanh Lộc, Tiến sĩ kinh tế, Viện Nghiên cứu Phát triển ĐBSCL, Trường Đại học Cần Thơ.

ĐBSCL chủ yếu dựa vào nông nghiệp và thủy sản với tỷ trọng chiếm 52,7%. Đặc biệt, điều kiện của vùng rất thuận lợi cho việc phát triển thủy sản, nhất là nuôi tôm và cá. Thủy sản ĐBSCL có tiềm năng lớn cho việc phát triển kinh tế của vùng với tốc độ tăng trưởng năm 2007 là 24,9% cao hơn cả nước (19,5%) (Thoa 2008).

So với cả nước, giai đoạn từ năm 2000 - 2007, ĐBSCL cung cấp hàng năm từ 51% - 57% sản lượng và hơn 60% giá trị xuất khẩu thủy sản của quốc gia. Sở hữu tổng diện tích khoảng 1.100.000 ha có khả năng nuôi trồng thủy sản (chiếm 55% tổng diện tích nuôi cả nước), ĐBSCL là vùng nuôi thủy sản lớn nhất nước, bao gồm nước ngọt, lợ, mặn với các loại hình thủy vực đa dạng khác. Tốc độ tăng trung bình về diện tích nuôi thủy sản trong giai đoạn 2000 - 2007 của ĐBSCL là 5,2%. Giá trị sản xuất thủy sản ĐBSCL trong giai đoạn này cũng tăng qua các năm với tốc độ tăng trung bình là 12,9% cao hơn tốc độ tăng của cả nước (11,3%) (Thoa 2008).

Cá tra là một trong những mặt hàng chủ lực của ĐBSCL chiếm tỷ trọng cao về diện tích nuôi (92%), sản lượng nuôi (98%) và giá

trị xuất khẩu (89%) của quốc gia. Trong cơ cấu giá trị sản phẩm thủy sản xuất khẩu (tôm, cá, và các sản phẩm thủy sản khác) trong giai đoạn 2000-2007 thì cá tra chiếm tỷ trọng từ 40-53%. Đặc biệt năm 2007, cá tra chiếm 91% trong tổng giá trị cá nuôi của ĐBSCL với kim ngạch xuất khẩu đạt 979 triệu USD (VASEP 2008).

Theo báo cáo của 13 tỉnh/thành vùng ĐBSCL, đến tháng 8/2008 có 5.350 ha mặt nước ao, hồ nuôi cá tra, tăng gấp 2 lần so với năm 2006. Sản lượng cá tra của toàn vùng tăng qua các năm (bảng 1) trong đó tăng trung bình là 50%/năm trong thời kỳ 2000 - 2007, đặc biệt sản lượng năm 2006 tăng 107% so với năm 2005. Riêng ba tỉnh An Giang, Đồng Tháp, TP Cần Thơ đã hình thành một số vùng nuôi cá tra nguyên liệu tập trung, áp dụng qui trình sản xuất khép kín từ khâu giống, nuôi đến chế biến. Những địa phương trên cũng là những đơn vị đạt sản lượng cao, từ 151.000 - 260.000 tấn năm 2007 và chiếm khoảng 68,2% tổng sản lượng cá tra toàn vùng. Riêng sản lượng cá tra 10 tháng đầu năm 2008 ước tính đã đạt 1,2 triệu tấn và kim ngạch xuất khẩu cá tra đạt trên 1,24 tỉ USD.

Bảng 1. Sản lượng cá tra ở ĐBSCL giai đoạn 2000-2007

Năm	2000	2001	2002	s	2004	2005	2006	2006
Sản lượng (1.000 tấn)	70	130	180		350	400	830	830
% tăng		85	38		75	14	107	107

Nguồn: Báo cáo các tỉnh ĐBSCL, 2008.

Tuy nhiên, thực tế phát triển nghề nuôi cá tra trong những năm qua còn nhiều bất cập. Người nuôi luôn phải đối mặt với ô nhiễm môi trường, chất lượng con giống chưa cao, thức ăn chưa kiểm soát chặt chẽ về chất lượng, dịch bệnh cá, giá cả biến động thất thường dẫn đến nhiều hộ nuôi lỗ nặng dẫn đến phá sản, hoặc ngừng nuôi (treo ao chiếm trên 30% tổng diện tích nuôi của vùng

năm 2008). Nguyên nhân chính là do tình trạng nuôi cá tự phát, thiếu quy hoạch, chất lượng cá tra thấp, việc tranh mua tranh bán, ép giá và bất ổn về thị trường đã tạo ra sự khó khăn trong việc phát triển bền vững nghề cá tra. Mặt khác, người nuôi và nhà chế biến cá tra xuất khẩu trong thời gian qua chưa có mối liên kết tốt. Thường xuyên xuất hiện tình trạng khủng hoảng (cả thừa

và thiếu) nguyên liệu cá tra khi có biến động giá trên thị trường (Loc 2006, Loc et.al 2007, Sinh 2007 & Son 2007). Vì vậy, để phát triển bền vững, việc nghiên cứu chuỗi giá trị cá tra là một trong những giải pháp quan trọng để giúp người nuôi và nhà chế biến liên kết và liên kết với các “nhà” khác như “nhà khoa học, nhà nước, nhà băng (ngân hàng),...” để khép kín qui trình sản xuất có chất lượng cao, tăng lợi nhuận và thu nhập chuỗi cũng như tăng lợi thế cạnh tranh của toàn chuỗi.

2. Mục tiêu nghiên cứu

- Mô tả chuỗi giá trị cá tra ở ĐBSCL
- Phân tích kinh tế chuỗi giá trị cá tra
- Các giải pháp vĩ mô nâng cấp chuỗi

3. Phương pháp nghiên cứu

Phương pháp tiếp cận

Đề tài đã sử dụng lý thuyết “chuỗi giá trị” của Kaplinsky & Morris (2000), “hệ thống chuỗi giá trị” của Recklies (2001) và “Kết nối

chuỗi giá trị - ValueLinks” (2007) của Eschborn GTZ.

Chọn vùng nghiên cứu

An Giang, Đồng Tháp và Cần Thơ là ba tỉnh có diện tích và sản lượng nuôi lớn nhất ĐBSCL được chọn làm đại diện nghiên cứu. So với ĐBSCL, năm 2007 ba tỉnh này chiếm 73,9% diện tích nuôi cá tra và 68,2% tổng sản lượng nuôi.

Mẫu nghiên cứu

Mỗi tỉnh chọn ra 2 huyện có diện tích có diện tích và sản lượng nuôi cá tra lớn nhất làm đại diện. Trong đó huyện Châu Thành và Châu Phú thuộc tỉnh An Giang, Vĩnh Thạnh và Thốt Nốt thuộc Cần Thơ, Cao Lãnh và Thanh Bình thuộc tỉnh Đồng Tháp được chọn để khảo sát. Tổng số mẫu thu thập có tỷ lệ tương đối bằng nhau giữa các huyện và tỉnh. Tổng số mẫu điều tra cá nhân là 345 mẫu và 3 nhóm, mỗi nhóm 15 người cụ thể như trong bảng sau:

Bảng 2: Cơ cấu mẫu điều tra theo các tác nhân trong chuỗi

Tác nhân chuỗi	Số mẫu
1. Trại giống	- 10
2. Nông dân nuôi	- 90 & PRA: 3 nhóm
3. Thương lái	- 22
4. Chế biến	- 10
5. Người tiêu dùng	- 194
6. Người hỗ trợ	- 19
Tổng cộng	345 + 3 nhóm

Nguồn: Phân tích theo kết quả khảo sát năm 2008

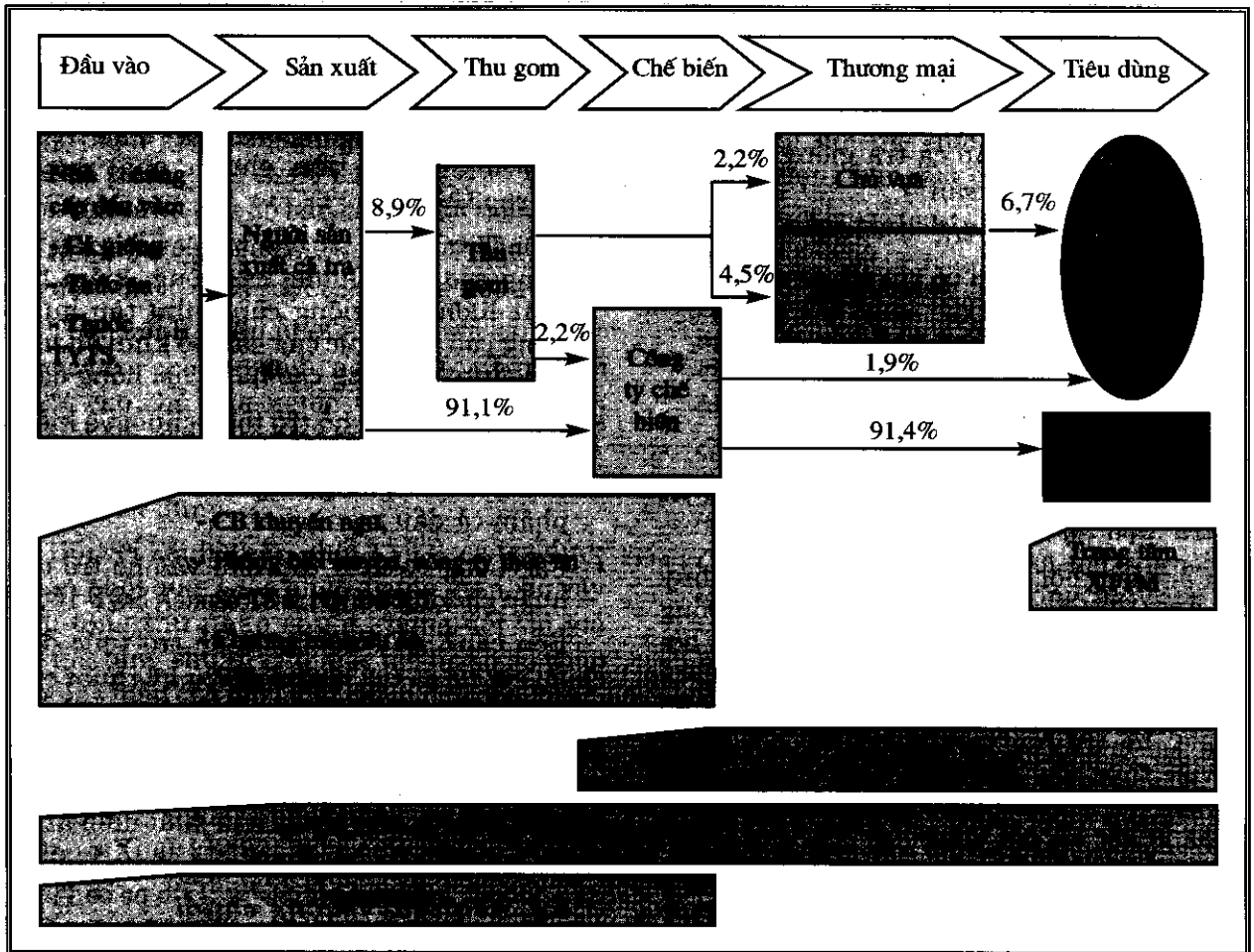
4. Kết quả và thảo luận

4.1 Bản đồ chuỗi giá trị cá tra hiện tại

Dựa vào thông tin sơ cấp và thứ cấp được

tổng hợp và phân tích, sơ đồ chuỗi giá trị cá tra năm 2007 của ĐBSCL được mô tả như dưới đây (sơ đồ 1).

Sơ đồ 1: Sơ đồ chuỗi giá trị cá tra ĐBSCL.



4.2. Mô tả chuỗi

Các chức năng cơ bản trong chuỗi giá trị cá tra

Chuỗi giá trị cá tra ĐBSCL gồm 6 chức năng cơ bản sau:

- (1) Chức năng đầu vào nuôi cá tra gồm cá tra giống, thức ăn (công nghiệp và tự chế), thuốc thú y thủy sản.
- (2) Chức năng sản xuất bao gồm các hoạt động nuôi cá tra từ cá giống đến cá thương phẩm
- (3) Chức năng thu gom là chức năng trung gian thu gom cá từ người nuôi cá để phân phối lại cho các công ty chế biến, chủ vựa, người bán lẻ cá ở các chợ ...
- (4) Chức năng chế biến bao gồm các hoạt động chế biến cá nguyên liệu thành các loại

sản phẩm cá khác nhau như cá phi-lê và các sản phẩm giá trị gia tăng khác như: cá tra cắt khoanh muối xă ớt, cá tra tẩm bột tempure, cá tra xếp khai, nem nướng cá tra, chả giò rế cá tra, đậu bắp nhồi cá tra,...

(5) Chức năng thương mại gồm các hoạt động mua, bán cá ở các chợ (chủ vựa và bán lẻ), siêu thị hoặc xuất khẩu sang thị trường Châu Âu, Hàn Quốc, Trung Quốc, Thụy Sĩ, Nhật Bản, Mỹ, Canada,...

(6) Chức năng tiêu dùng gồm các hoạt động mua và tiêu dùng hoặc chế biến các món ăn để cung cấp cho người tiêu dùng cuối cùng.

Tương ứng với mỗi chức năng trong chuỗi có ít nhất một tác nhân tham gia vào chuỗi. Các tác nhân này nối kết với nhau thành một hệ thống cung ứng lẫn nhau từ sản xuất đến tiêu dùng gọi là hệ thống chuỗi cá tra.

Các tác nhân tham gia chuỗi giá trị cá tra

Tương ứng với 6 chức năng cơ bản được nêu trên, chuỗi giá trị cá tra ĐBSCL có 7 chủ thể chính tham gia (sơ đồ 1), cụ thể như sau:

- (1) Người cung cấp cá tra giống, thức ăn và thuốc thú y thủy sản
- (2) Người nuôi cá tra
- (3) Người thu gom cá tra (thương lái)
- (4) Công ty chế biến
- (5) Chủ vựa/siêu thị
- (6) Người bán lẻ
- (7) Người tiêu dùng

Các nhà hỗ trợ và thúc đẩy chuỗi giá trị cá tra hiện tại

- Các Hiệp hội nghề nuôi và chế biến thủy sản ĐBSCL như ở An Giang và Đồng Tháp: cung cấp bản tin giá cá tra cho hội viên hàng tuần để hội viên nắm bắt giá cả thị trường, không để người thu mua ép giá; hỗ trợ hội viên của Hiệp hội trong việc thúc đẩy các công ty thu mua thực hiện đúng theo điều khoản của hợp đồng đã kí kết với hội viên.
- Cán bộ khuyến ngư địa phương - phòng nông nghiệp các huyện, Sở NN-PTNT ĐBSCL: hỗ trợ tập huấn kỹ thuật khuyến ngư cho người sản xuất cá tra giống, người sản xuất cá tra nguyên liệu cũng như phổ biến và hướng dẫn thực hiện các chủ trương về sản xuất cá sạch và an toàn (SQF 1000).
- Ngân hàng: hỗ trợ tài chính cho các tác nhân từ khâu đầu vào, người nuôi cá tra đến công ty chế biến.
- Hiệp hội sản xuất và chế biến thủy sản Việt Nam (VASEP): cung cấp thông tin nhằm hỗ trợ cho các doanh nghiệp chế biến và xuất khẩu thủy sản về thông tin thị trường, thương mại quốc tế, kiến thức chất lượng cũng như hỗ trợ trong việc chống bán phá giá.
- Các trung tâm xúc tiến thương mại thuộc các tỉnh và Việt Nam: khảo sát thị trường xuất khẩu thủy sản tiềm năng và cung cấp thông tin về thị trường xuất khẩu cho các công ty chế biến thủy sản; thực hiện các

hoạt động quảng bá cho ngành thủy sản của Việt Nam nói chung và ĐBSCL nói riêng.

- Các chương trình và dự án về thủy lợi phục vụ nuôi trồng thủy sản, dự án nâng cấp trung tâm giống cấp 1; chương trình 131 và chương trình GTZ hỗ trợ về tập huấn các tiêu chuẩn chất lượng Eurep GAP.
- Viện/Trường hỗ trợ trong việc sản xuất và nâng cao chất lượng cá giống, kiểm tra chất lượng cá giống cũng như tập huấn nâng cao năng lực của cán bộ khuyến ngư của tỉnh, và nâng cao năng lực nông dân.
- NAFIQUAVED hỗ trợ toàn chuỗi về kiểm tra, kiểm soát cũng như chứng nhận chất lượng từ cá giống đầu vào cho đến sản phẩm cá đầu ra.
- Các Công ty cung cấp đầu vào hỗ trợ tập huấn chương trình nuôi cá sạch SQF 1000.

Bên cạnh đó còn có các hỗ trợ thúc đẩy chuỗi giá trị cá tra như: dịch vụ kỹ thuật của tư nhân hỗ trợ, tư vấn kỹ thuật trực tiếp và kịp thời cho người sản xuất; các công ty cung cấp thức ăn, thuốc thú y thủy sản cũng hỗ trợ về kỹ thuật cho người sản xuất dưới hình thức tập huấn và hội thảo.

4.3. Kênh thị trường chuỗi

Trước năm 2003, các tác nhân trong chuỗi giá trị cá tra chưa chú trọng đến thị trường nội địa, cá tra nguyên liệu đưa vào các công ty chế biến được chọn lọc những loại đạt yêu cầu (kích cỡ, màu sắc, thịt trắng...), phần không đạt tiêu chuẩn hoặc phụ phẩm (đầu cá tra) được cung cấp ra thị trường nội địa. Sản phẩm GTGT của cá tra từ các công ty chế biến thì chủ yếu là để xuất khẩu, chưa có các hoạt động nhằm quảng bá, thu hút sự quan tâm của người tiêu dùng nội địa. Sau vụ kiện bán phá giá cá tra thị trường nội địa được quan tâm hơn và có một tiềm năng tiêu thụ lớn, tuy nhiên thị phần nội địa hiện tại cũng chỉ chiếm 8,6% và xuất khẩu là 91,4%. Hiện tại, cá tra được phân phối theo 4 kênh thị trường như sau:

Kênh 1: Người nuôi cá tra → Thu gom → Chủ vựa → Người tiêu dùng nội địa

Người thu gom thu mua cá tra từ người sản xuất nhỏ lẻ hoặc từ người sản xuất lớn

nhưng cá nhỏ hoặc vượt kích cỡ theo yêu cầu của công ty chế biến sau đó phân phối đến các tác nhân khác để tiêu thụ ở thị trường nội địa. Đối với kênh thị trường này cá tra từ người nuôi (8,9% sản lượng cá tra của chuỗi) được phân phối đến thu gom, người thu gom sau đó phân phối 2,2% lượng cá tra đến các chủ vựa cá và sau đó bán cho người tiêu dùng.

Kênh 2: Người nuôi cá tra → Thu gom → Người bán lẻ → Người tiêu dùng nội địa

Theo kênh phân phối này, người sản xuất bán cá tra cho thu gom, ngoài việc phân phối 2,2% cho chủ vựa người thu gom còn phân phối 4,5% sản lượng cá tra cho người bán lẻ và người bán lẻ sau đó phân phối lại cho người tiêu dùng.

Đối với kênh phân phối 1 và 2, cá tra được phân phối qua 2 tác nhân trung gian, do vậy nếu tổng thu nhập chuỗi không đổi thì giá trị gia tăng thuần của mỗi tác nhân sẽ thấp vì xuất hiện chi phí tăng thêm ở nhiều khâu.

Kênh 3: Người nuôi cá tra → Công ty chế biến → Tiêu dùng nội địa

Kênh 4: Người nuôi cá tra → Công ty chế biến → Xuất khẩu

Theo sơ đồ 1, người nuôi cá tra đã bán sản phẩm trực tiếp cho công ty chế biến thủy sản chiếm 91,1% tổng sản lượng cá. Đây là kênh phân phối chính và cũng là kênh phân phối ngắn nhất của chuỗi. Ngoài ra, công ty chế biến còn mua 2,2% cá tra nguyên liệu từ thương lái. Vậy, lượng cá đầu vào của Công

ty chế biến là 93,3% trong đó xuất khẩu khoảng 91,4% sản lượng cá của chuỗi (tương ứng 98% lượng bán của công ty bao gồm 34% cá nguyên liệu do công ty tự sản xuất), phần còn lại 1,9% sản lượng cá của chuỗi bán cho thị trường nội địa qua các siêu thị (tương ứng 2% lượng bán của công ty).

4.4. Phân tích kinh tế chuỗi giá trị cá tra

- *Giá trị gia tăng (GTGT) được tính bằng cách lấy giá bán trừ đi giá mua vào mà chưa trừ đi các chi phí tăng thêm của mỗi tác nhân (cost-added).*
- *Giá trị gia tăng thuần hay còn gọi là lợi nhuận được tính bằng cách lấy giá trị gia tăng trừ đi các chi phí tăng thêm.*
- *Chi phí tăng thêm đối với người nuôi cá tra thương phẩm thì không thể tách rời trong tổng chi phí, vì vậy tổng chi phí của người nuôi bao gồm chi phí mua cá giống và các chi phí khác để sản xuất ra cá tra nguyên liệu. Đối với các tác nhân khác (thu gom, chủ vựa, người bán lẻ, công ty chế biến) thì chi phí tăng thêm như chi phí vận chuyển, thuê nhân công hoặc phương tiện vận chuyển/bảo quản.*

Cần chú ý rằng các chỉ tiêu tính toán được qui đổi ra 1kg cá tra nguyên liệu trên tất cả các nhân trong chuỗi. Trong phân tích kinh tế chuỗi, hai kênh thị trường chính có lượng cá tra tiêu thụ tập trung đó là kênh 2 (tiêu thụ nội địa) và kênh 4 (xuất khẩu). Kết quả phân tích như sau:

Bảng 3: Giá trị gia tăng của các tác nhân chuỗi cá tra theo kênh thị trường

DVT: đồng/kg

Chỉ tiêu	Tác nhân				
	Nông dân	Thu gom	Bán lẻ	Công ty chế biến	Tổng
Kênh 2	Người nuôi → Thu gom → Bán lẻ → Tiêu dùng nội địa				
Giá bán	14.500	16.754	20.100		
Chi phí mua	12.600	14.500	16.754		
Giá trị gia tăng	1.900	2.254	3.346		
% Giá Trị gia tăng	25,3	30,1	44,6		100,0
Chi phí tăng thêm	-	1.400	1.500		

Giá trị gia tăng thuần	1.900	854	1.846		4.600
% giá trị gia tăng thuần/kg	41,3	18,6	40,1		100,0
Kênh 4	Người nuôi → Công ty chế biến → Xuất khẩu				
Giá bán	14.500			18.150	
Chi phí mua	12.600			14.500	
Giá trị gia tăng	1.900			3.650	
% Giá trị gia tăng	34,2			65,8	100,0
Chi phí tăng thêm	-			1.500	
Giá trị gia tăng thuần	1.900			2.150	4.050
% giá trị gia tăng thuần/kg	46,9			53,1	100,0

Nguồn: Kết quả khảo sát, 2008.

Kênh 1: Người nuôi cá tra bán cho thương lái/chủ vựa với giá 14.500 đồng/kg, giá thành là 12.600 đồng/kg (bao gồm toàn bộ chi phí nuôi/kg). Vậy GTGT mà người nuôi tạo ra trong kênh phân phối này là 1.900 đồng/kg cá tra (chiếm 25,3% tổng GTGT chuỗi). Tương tự, thương lái/chủ vựa bán cho người bán lẻ với giá 16.754 đồng/kg, GTGT của thương lái/chủ vựa là 2.254 đồng/kg cá tra (chiếm 30,1%). Cuối cùng, người bán lẻ bán cá tra cho người tiêu dùng cuối cùng với giá 20.100 đồng/kg, GTGT của người bán lẻ là 3.346 đồng/kg (chiếm 44,6% tổng giá trị gia tăng chuỗi).

Kênh 4: Trong kênh thị trường này người nuôi cá tra bán trực tiếp cho công ty chế biến với giá 14.500 đồng/kg cá tra. Tương tự như kênh TT 2, GTGT mà người nuôi cá tra tạo ra trong trường hợp này cũng bằng 1.900

đồng/kg (chiếm 34,2% tổng GTGT chuỗi). Sau đó, công ty chế biến xuất khẩu bán với giá trung bình 2.75USD/kg dưới dạng cá phi lê tương ứng 18.150 đồng/kg cá tra nguyên liệu (theo tỷ lệ qui đổi trung bình 2,5kg cá tra nguyên liệu làm ra 1kg cá phi lê). Với giá bán này GTGT của công ty chế biến là 3.650 đồng/kg (chiếm 65,8% tổng giá trị gia tăng chuỗi, gấp 1,9 lần người nuôi cá tra).

Sau khi trừ đi chi phí tăng thêm, công ty chế biến có lợi nhuận cao nhất (2.150đ/kg), kế đến là nông dân (1.900đ/kg) và người bán lẻ (1.846đ/kg). Chủ vựa/thương lái có lợi nhuận/kg thấp nhất (854đ/kg).

Bảng phân tích tổng hợp dưới đây liên quan đến giá trị lao động để sản xuất 1kg cá tra thương phẩm, lợi nhuận, tổng lợi nhuận và tổng thu nhập trong toàn chuỗi.

Bảng 4: Phân tích tổng hợp kinh tế chuỗi giá trị cá tra

	Người nuôi	Thương lái	Công ty	Tổng
1. % Giá trị lao động /kg	1,2	3,4	95,4	100,0
2. % Lợi nhuận /kg (giá trị gia tăng thuần/kg)	38,7	17,5	43,8	100,0
3. % Tổng lợi nhuận chuỗi	48,2	1,9	49,9	100,0
4. % Tổng thu nhập chuỗi	44,5	4,6	50,9	100,0
5. % Tổng lợi nhuận/ hộ nuôi hoặc công ty	0,6		99,4	100,0

Nguồn: Phân tích theo kết quả khảo sát 2008.

- Nông dân đóng góp 1,2% giá trị lao động vào 1kg cá tra thương phẩm của chuỗi và nhận được từ chuỗi 38,7% giá trị gia tăng thuần, 48,2% tổng lợi nhuận chuỗi và 44,5% tổng thu nhập chuỗi.
- Thương lái đóng góp 3,4% giá trị lao động vào chuỗi và nhận được 17,5% giá trị gia tăng thuần, 1,9% tổng lợi nhuận chuỗi và rất ít trong tổng thu nhập chuỗi (4,6%).
- Lao động tham gia nhiều nhất vào chuỗi là lao động thuộc công ty chế biến (95,4% tổng giá trị lao động) gấp 79 lần so với người nuôi, 28 lần so với người thu gom và nhận được 43,8% giá trị gia tăng thuần (gấp 1,1 lần người nuôi và 2,5 lần người thu gom), 49,9% tổng lợi nhuận chuỗi và 50,9% tổng thu nhập chuỗi.

Tóm lại, lợi nhuận và thu nhập chuỗi phân bố chưa hợp lý giữa các tác nhân trong chuỗi, chủ yếu tập trung cho công ty chế biến và người nuôi. Công ty chế biến thu hút rất nhiều lao động của xã hội nhưng mức lương lao động trực tiếp còn thấp so với các loại lao động khác trong công ty (trung bình 2 triệu đồng/tháng/người). Trong hoạt động chuỗi, mặc dù người nuôi có tỷ trọng lợi nhuận/kg không khác nhiều so với công ty chế biến nhưng do tổng số cơ sở nuôi cá tra ở ĐBSCL năm 2007 là 12.392 cơ sở thì tỷ trọng tổng lợi nhuận/hộ nuôi là rất thấp (0,6%) trong khi chỉ tiêu này trên một nhà chế biến lên đến 99,4%. Số liệu phân tích trên đây thu thập vào cuối năm 2007. Riêng năm 2008, chi phí nuôi tăng cao nhưng giá bán không thay đổi nhiều thậm chí rớt giá làm người nuôi bị thua lỗ lớn (khoảng 2.000đồng/kg), cá tra nguyên liệu lúc ứ đọng, lúc khan hiếm không ổn định. Người nuôi treo ao (không nuôi nữa vì bị lỗ, số diện tích ao treo đang tăng trên 30%). Tất cả những yếu tố trên cho thấy tính kém bền vững trong toàn chuỗi. Để phát triển bền vững ngành cá, tăng lợi nhuận và thu nhập chuỗi cũng như tăng sức cạnh tranh sản phẩm cá trên thị trường cần có các giải pháp hữu hiệu trong ngắn hạn cũng như dài hạn để nâng cấp chuỗi.

5. Các giải pháp vĩ mô nâng cấp chuỗi

Các giải pháp liên hoàn để quản lý và kiểm soát chặt chẽ tất cả các khâu trong chuỗi từ "ao nuôi đến bàn ăn" nhằm khắc phục các mối nguy cũng như giảm tối đa các rủi ro trong quá trình sản xuất nguyên liệu và chế biến tiêu thụ cá tra xuất khẩu, đặc biệt là nâng cao chất lượng, hạ giá thành sản phẩm, nâng cao hiệu quả và sức cạnh tranh của sản phẩm cũng như phát triển bền vững ngành cá tra.

Để đạt được những yêu cầu trên, cần tập trung cho các giải pháp vĩ mô sau đây:

(1) Qui hoạch vùng nuôi qui mô lớn, qui hoạch này phải dựa trên công suất chế biến, khả năng dự trữ của nhà chế biến và qui mô thị trường (trong nước và xuất khẩu) của toàn vùng ĐBSCL, trong đó qui mô thị trường được dự báo từng quý hoặc ít nhất 6 tháng 1 lần. Vùng nuôi được qui hoạch phải bảo đảm sản xuất sạch theo 8 tiêu chuẩn của tổ chức WWF sẽ đệ trình về (i) Làm đúng luật pháp (ii) Sử dụng đất và nước (iii) Ô nhiễm môi trường nước (iv) Di truyền học và đa dạng sinh học (v) Quản lý thức ăn thủy sản (vi) Quản lý sức khỏe (vii) Du lượng kháng sinh và chất hóa học và (viii) Trách nhiệm xã hội và mẫu thuẫn người sử dụng.

(2) Qui hoạch vùng về sản xuất giống sạch và chất lượng theo tiêu chuẩn

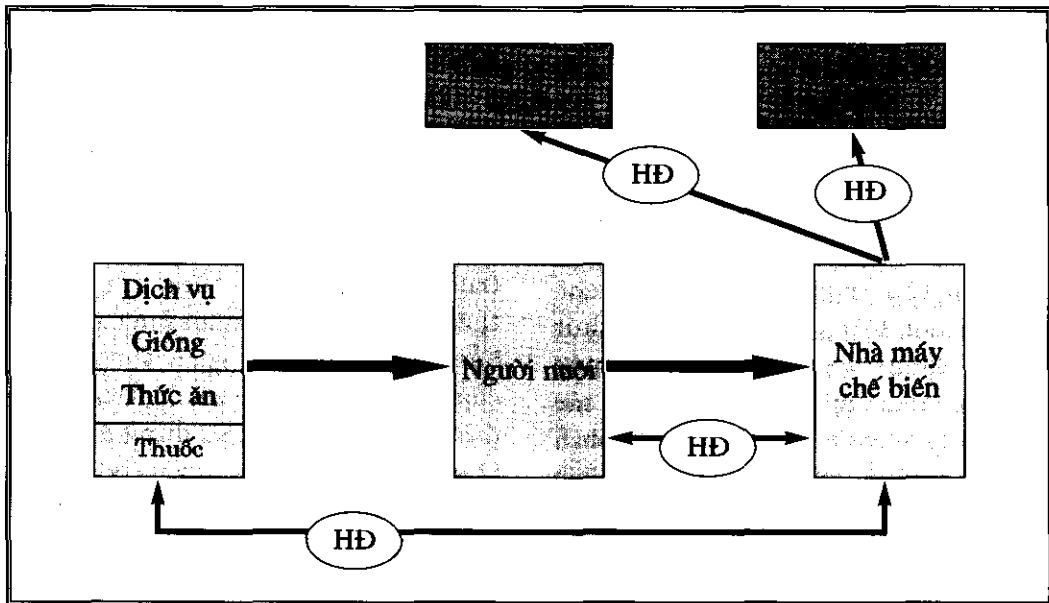
(3) Liên kết các tác nhân trong chuỗi (liên kết dọc), nhất là người nuôi và nhà chế biến bằng các "hợp đồng mua bán thủy sản" đang được thảo luận và hoàn chỉnh để các bên tham khảo.

(4) Liên kết các nhà hỗ trợ chuỗi để nâng cấp chuỗi (liên kết ngang) cũng thông qua các hợp đồng với nhà chế biến (trong ngắn hạn, sơ đồ 2), với người nuôi qui mô lớn (trong dài hạn, sơ đồ 3) với trách nhiệm các tác nhân trong liên kết dọc và liên kết ngang như sau.

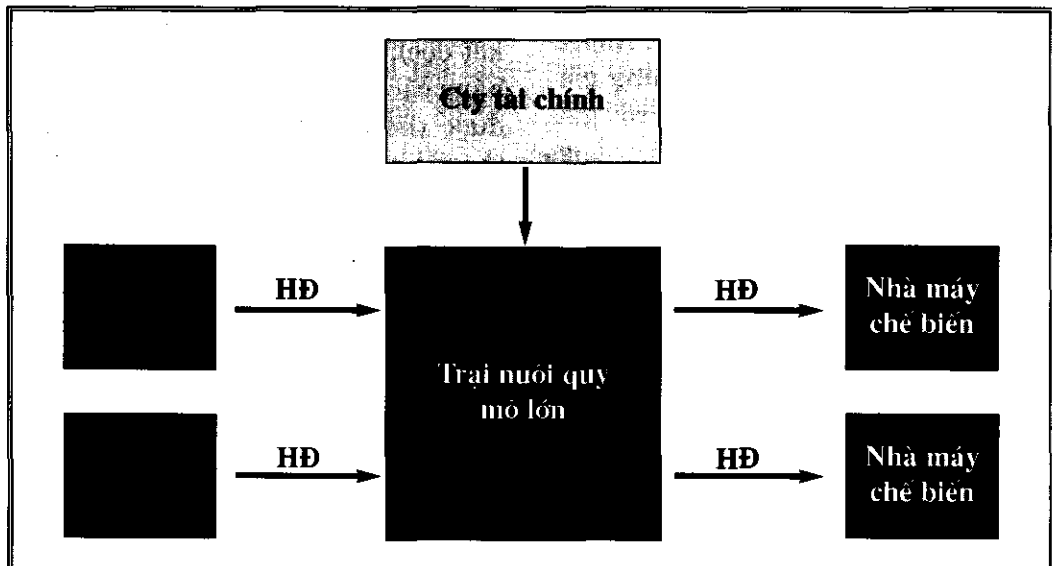
- Nhà nước: phát triển khung thể chế pháp lý phù hợp để qui hoạch phát triển ngành cá bền vững

- Nông dân: quản lý chất lượng sản phẩm nuôi tốt hơn theo tiêu chuẩn nuôi cá sạch
- Nhà cung cấp dịch vụ đầu vào: bảo đảm chất lượng và hợp đồng cung cấp qui mô lớn
- Nhà cung cấp thuốc TYTS: cung cấp thông tin chính xác, sản phẩm chất lượng và bảo đảm sử dụng hiệu quả
- Nhà chế biến: liên kết với người nuôi qua hợp đồng tiêu thụ hiệu quả và đôi bên cùng có lợi
- Nhà hỗ trợ: Cung cấp thông tin thị trường và các vấn đề liên quan đến phát triển bền vững ngành cá, tổ chức liên kết “các nhà” gặp nhau định kỳ cấp vùng và cấp quốc gia.

Sơ đồ 2: Mô hình liên kết chuỗi trong ngắn hạn (Nhà chế biến là chủ thể chính trong chuỗi)



Sơ đồ 3: Mô hình liên kết chuỗi trong dài hạn (Người nuôi là chủ thể chính trong chuỗi)



5. Kết luận

ĐBSCL hàng năm cung cấp từ 51-57% sản lượng và hơn 60% giá trị xuất khẩu thủy sản của quốc gia. Cá tra là một trong những mặt hàng chủ lực của ĐBSCL chiếm tỷ trọng cao về diện tích nuôi (92%), sản lượng nuôi (98%) và giá trị xuất khẩu (89%) của quốc gia. Trong cơ cấu giá trị sản phẩm thủy sản xuất khẩu (tôm, cá, và các sản phẩm thủy sản khác) trong giai đoạn 2000-2007 thì cá tra chiếm tỷ trọng từ 40-53%.

Tuy nhiên, có rất nhiều vấn đề còn hạn chế trong việc sản xuất, chế biến và xuất khẩu cá. Chẳng hạn như sản xuất còn nhỏ lẻ, manh mún (chiếm 50% tổng diện tích nuôi hiện nay), chất lượng sản phẩm còn thấp, thị trường đầu ra chưa ổn định, cạnh tranh nội bộ còn cao cũng như chưa có sự liên kết giữa các tác nhân trong chuỗi nhằm phát triển ngành cá bền vững.

Phân tích chuỗi giá trị cá ĐBSCL gồm có 5 chức năng: (đầu vào, sản xuất, thu gom, thương mại và tiêu dùng) và 5 tác nhân chính đó là (1) Nhà cung cấp đầu vào (trại giống, công ty thuốc thú y thủy sản và công ty thức ăn), (2) Người nuôi cá gồm nông dân, trang trại và hợp tác xã, (3) Người thu gom/thương lái, (4) Nhà chế biến xuất khẩu, và (5) Người tiêu dùng nội địa và xuất khẩu. Cá sản xuất ra được phân phối theo hai kênh thị trường chính. Kênh 1 bao gồm tất cả chủ thể trong chuỗi từ sản xuất đến tiêu dùng (nông dân, thu gom, chế biến và bán lẻ). Kênh 2 người nuôi bán cá trực tiếp cho nhà chế biến.

Qua phân tích kinh tế chuỗi, phân phối giá trị gia tăng thuần, tổng thu nhập và lợi nhuận chưa cân đối giữa các tác nhân tham

gia chuỗi. Không có sự khác biệt lớn giữa người nuôi và nhà chế biến về các chỉ tiêu nói trên, riêng thương lái có lợi ích thấp nhất trong chuỗi. Tuy nhiên, do hơn 50% người nuôi còn sản xuất nhỏ lẻ, vì vậy tổng lợi nhuận chuỗi trên một hộ nuôi còn rất thấp. Hơn nữa, sản xuất cá qui mô nhỏ lẻ còn gặp nhiều rủi ro và khó hạ giá thành sản xuất cho nên người nuôi cá là người dễ bị tổn thương nhất so với các tác nhân khác trong chuỗi.

Để phát triển ngành cá bền vững, nâng cao lợi thế cạnh tranh và thu nhập chuỗi nói chung, cho người nuôi nói riêng, chúng ta cần (1) Quy hoạch vùng sản xuất tập trung qui mô lớn nhằm phát huy hiệu quả trong liên kết dọc cũng như liên kết ngang. Kết quả này sẽ đem lại sản phẩm cá sạch và chất lượng, tiết kiệm chi phí sản xuất chuỗi, môi trường nuôi bền vững cũng như có được sản phẩm cạnh tranh cao trên thị trường; (2) Quy hoạch vùng nuôi dựa trên công suất chế biến và qui mô thị trường tiêu thụ cá hiện tại và dự báo thị trường trong thời gian tới nhằm tránh tình trạng khủng hoảng thừa/thiếu nguyên liệu, góp phần bình ổn giá cả, tăng giá trị thương hiệu, ổn định và phát triển thị trường.

Tóm lại, các khó khăn, thách thức vẫn còn đeo đuổi ngành hàng cá Việt Nam. Do vậy, sự hợp tác và liên kết chuỗi (dọc và ngang) cần phải được đề cao hơn lúc nào hết từ khâu sản xuất nguyên liệu cho đến khâu chế biến, đặc biệt là nâng cao chất lượng sản phẩm, giảm chi phí và nâng cao thu nhập chuỗi cũng như nâng cao lợi thế cạnh tranh của ngành hàng cá trong hội nhập kinh tế toàn cầu.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- CSO (2007), The Mekong Delta Yearbook 2007, Can Tho, Can Tho Statistics Office (CSO).
- Dung, N. H. (2008), *Vietnam Pangasius and World Markets Paper presented at the International Workshop on Pangasius Catfish*, Can Tho University, 5th-6th December.
- GTZ Eschborn (2007), *Cẩm nang ValueLinks - Phương pháp luận để thúc đẩy chuỗi giá trị*.
- Hau N. P (2008), *Pangasius sustainable farming: View of producers Viet Nam Association of Seafood Exporters and Producers (VASEP)*, Second WWF Pangasius Aquaculture Dialogue, Can Tho, Vietnam.
- Kaplinsky, R., and M. Morris (2000), A Handbook for Value Chain Research, *The Institute of Development Studies*, đăng tại trang web [Http://www.ids.ac.uk/ids/global/pdfs/VchNov01.pdf](http://www.ids.ac.uk/ids/global/pdfs/VchNov01.pdf)
- Loc, V. T. T. (2006), *Seafood Supply Chain Quality Management: The Pangasius Supply Chain Quality Improvement Perspective of Seafood Companies in the Mekong Delta*, Vietnam, Groningen, University of Groningen.
- Loc, V. T. T., L. X. Sinh and S. R. Bush (2007), Trans-boundary challenges for fisheries policy in the Mekong, Delta, Vietnam: implications for economic growth and food security, *Challenges to Sustainable Development in the Mekong Delta: a regional perspective on important policy issues and research needs*.
- Tran Thanh Be, Back Tan Sinh and F. Miller. Stockholm, *Swedish Environment Institute*: 102-142.
- M4P (2007), *Making value chains work better for the poor*, A toolbook for practitioners of Value chain analysis.
- Recklies, Dagmar (2001), "The Value Chain," Available: <http://www.themanager.org/models/ValueChain.htm>
- Sinh, L. X. (2007), Issues related to sustainable farming of catfish (*Pangasius* spp.) in Vietnam. *Species & System Selection for Sustainable Aquaculture*. P. Leung, C. Lee and P. J. O'Bryen. Ames, Iowa, Blackwell Publishing: 333-346.
- Son, N. P. (2007), "Market study of cultured *Pangasius* from the Mekong Delta, Vietnam." *Scientific Magazine, Can Tho University* 8: 28-37.
- Statistical yearbook (2007), General Statistical Office of Vietnam, Statistical publishing house.
- Thoa.N.T.K (2008), *Tình hình phát triển thủy sản ĐBSCL và Việt Nam giai đoạn 2000-2007*
- VASEP (2008), "Cơ cấu sản phẩm thủy sản xuất khẩu", *tạp chí Thủy Sản No.89/90, số tháng 5-6/ 2007*, p5-7.
- WWF (2008), 3st Meeting of the Pangasius Aquaculture Dialogue: *Developing Standards for Sustainable Pangasius Farming*, Meeting Summary 26-27 September 2007, Ho Chi Minh City, World Wide Fund for Nature, Online: <http://worldwildlife.org/ccipubs/pad-meetingsummarysept2007.pdf>.