

ANALYSING THE RELATIONSHIP BETWEEN INPUT SUPPLIER AND AQUACULTURIST IN TAM GIANG LAGOON, THUA THIEN HUE PROVINCE

Nguyen Van Chung^{1*}, Nguyen Tan Dat², Le Thi Hoa Sen¹, Tran Cao Uy¹

¹University of Agriculture and Forestry - Hue University, ²Tra Vinh University

ARTICLE INFO	ABSTRACT
<p>Received: 19/02/2021</p> <p>Revised: 28/4/2021</p> <p>Published: 29/4/2021</p>	<p>Aquafeed plays a crucial role in the success of aquaculture. Farmers mainly use industrial feed in aquaculture and it is distributed by dealer networks. This study aims to explore and describe nature of the relationship between feed suppliers and aquaculturists through analyzing characteristics, determinants of the relationship and impact of the relationship on aquaculture in Tam Giang lagoon, Thua Thien Hue province. The research is conducted based on 55 semi-structured interviews, two focus-group discussions and involved secondary information. The relationship was established from long-term business relationship between actors through trust and binding. Farmers tend to be binding and dependent on this relationship, which affects on the bargaining power and decision-making of farmers. Aquaculture can face many challenges if the feed suppliers increase the price or provide poor quality feeds.</p>
<p>KEYWORDS</p> <p>Feed dealer</p> <p>Tam Giang lagoon</p> <p>Aquaculture</p> <p>Poly-culture</p> <p>Aquafeed</p>	

PHÂN TÍCH MỐI QUAN HỆ GIỮA NGƯỜI CUNG ỨNG ĐẦU VÀO VÀ NGƯỜI NUÔI TRỒNG THỦY SẢN TẠI ĐÀM PHÁ TAM GIANG, THỪA THIÊN HUẾ

Nguyễn Văn Chung^{1*}, Nguyễn Tấn Đạt², Lê Thị Hoa Sen¹, Trần Cao Úy¹

¹Trường Đại học Nông Lâm – ĐH Huế, ²Trường Đại học Trà Vinh

THÔNG TIN BÀI BÁO	TÓM TẮT
<p>Ngày nhận bài: 19/02/2021</p> <p>Ngày hoàn thiện: 28/4/2021</p> <p>Ngày đăng: 29/4/2021</p>	<p>Thức ăn thủy sản thực hiện một vai trò to lớn trong sự thành công của hoạt động nuôi trồng thủy sản. Người dân chủ yếu sử dụng thức ăn công nghiệp trong nuôi trồng và chúng được phân phối bởi mạng lưới các đại lý. Nghiên cứu này nhằm mục đích khám phá và mô tả bản chất của mối quan hệ giữa người cung ứng thức ăn và người nuôi trồng thủy sản dựa trên việc phân tích đặc điểm, các yếu tố quyết định mối quan hệ và tác động của mối quan hệ này đến nuôi trồng thủy sản tại vùng đầm phá Tam Giang, tỉnh Thừa Thiên Huế. Nghiên cứu được thực hiện thông qua 55 phỏng vấn bán cấu trúc, 2 cuộc thảo luận nhóm và các thông tin thứ cấp liên quan. Mối quan hệ được hình thành từ hoạt động kinh doanh lâu dài giữa các tác nhân thông qua sự tin tưởng và ràng buộc. Người dân có xu hướng bị ràng buộc và phụ thuộc trong mối quan hệ này, điều này ảnh hưởng đến khả năng thương lượng và đưa ra quyết định của người dân. Hoạt động nuôi trồng thủy sản có thể đối mặt với nhiều thách thức khi các đại lý tăng giá hay cung cấp thức ăn kém chất lượng.</p>
<p>TỪ KHÓA</p> <p>Đại lý thức ăn</p> <p>Đầm phá Tam Giang</p> <p>Nuôi trồng thủy sản</p> <p>Nuôi xen ghép</p> <p>Thức ăn thủy sản</p>	

*Corresponding author. Email: nguyenvanchung@hua.edu.vn

1. Đặt vấn đề

Tiếp cận được nguồn thức ăn (TA) chất lượng với giá cả hợp lý và quản lý việc sử dụng TA tối ưu là những điều kiện bắt buộc để đạt được lợi nhuận trong nuôi trồng thủy sản (NTTS) [1]. Vậy nên, TA công nghiệp có đóng góp to lớn trong NTTS toàn cầu khi gần 40% sản lượng NTTS phụ thuộc vào nó [2]. Hơn nữa, chi phí TA thủy sản chiếm 50-70% trong tổng chi phí sản xuất, cũng như, chất lượng, giá trị dinh dưỡng của sản phẩm thủy sản bị ảnh hưởng lớn bởi TA được sử dụng [3].

Việc lựa chọn đúng chủng loại TA và nhà cung ứng được xem là yếu tố quan trọng để duy trì và thúc đẩy sự phát triển của hoạt động NTTS ở mỗi quốc gia. Chính vì vậy, mối quan hệ giữa tác nhân cung ứng TA và người nuôi trồng luôn được quan tâm để đảm bảo sự thành công trong hoạt động này. Thực tế chứng minh rằng, người dân luôn có mối quan hệ không chính thức (dựa trên sự tin tưởng, tình cảm thay vì hợp đồng mua bán) với người cung cấp TA, nhưng phần lớn họ đều có mối quan hệ tốt và muốn tiếp tục duy trì [4]. Mối quan hệ này được biểu thị bởi mối quan hệ giữa đại lý TA và người nuôi [5] và các yếu tố quyết định mối quan hệ này phụ thuộc vào giá cả, chất lượng TA, phân phối kịp thời và sự ổn định về giá; trong đó giá và chất lượng TA là hai yếu tố quan trọng của mối quan hệ [4].

Ở Việt Nam, với sự gia tăng về quy mô và mức độ thâm canh trong NTTS nên có nhu cầu lớn về TA [6]. Đặc biệt ở khu vực miền Trung, nhu cầu sử dụng tăng bình quân 5%/năm trong giai đoạn từ 2010-2014 (đạt 59.888 tấn trong năm 2014) và có xu hướng tiếp tục gia tăng [7]. TA thủy sản cũng được phân phối thông qua mạng lưới các đại lý và họ trở thành tác nhân cung ứng TA trực tiếp cho người NTTS; hầu như, hệ thống đại lý được phân bố xuyên suốt các vùng có hoạt động NTTS [8]. Chính vì vậy, việc tiếp cận và thu mua của người dân trở nên dễ dàng hơn khi dịch vụ luôn sẵn có. Thực tế cho thấy, người dân luôn chú trọng việc lựa chọn TA đảm bảo chất lượng để có thể đạt được mùa vụ thành công. Vậy nên, lựa chọn sản phẩm và người cung ứng luôn được xem xét và đưa ra quyết định sau một thời gian sử dụng; từ đó, mối quan hệ giữa người cung ứng và người nuôi được hình thành, duy trì và phát triển. Tuy nhiên, hiểu biết về sự tương tác giữa người nuôi và người cung ứng TA vẫn còn hạn chế [4] và nó không thường được đề cập trong các nghiên cứu mặc dù đây là khía cạnh quan trọng trong nghiên cứu về những thay đổi trong chuỗi giá trị sản phẩm thủy sản [9].

Nghiên cứu này nhằm mục đích khám phá và mô tả bản chất của mối quan hệ giữa đại lý TA (người cung ứng TA công nghiệp) và người NTTS. Đầm phá Tam Giang, tỉnh Thừa Thiên Huế được lựa chọn là một trường hợp nghiên cứu, bởi vì hoạt động NTTS nơi đây đang phát triển mạnh, với sự đa dạng về hình thức, đối tượng nuôi và thu hút nhiều người tham gia. Nghiên cứu sẽ tập trung vào phân tích và giải thích đặc điểm mối quan hệ giữa người cung ứng và người nuôi trồng, những yếu tố góp phần duy trì mối quan hệ này, cũng như đưa ra đánh giá về ảnh hưởng của mối quan hệ này đến hoạt động NTTS tại địa phương. Vật liệu và phương pháp nghiên cứu, cũng như kết quả nghiên cứu và thảo luận sẽ được cụ thể hóa ở các phần tiếp theo trước khi đưa ra những kết luận.

2. Vật liệu và phương pháp nghiên cứu

2.1. Địa điểm nghiên cứu

Nghiên cứu được triển khai tại 4 xã, thị trấn vùng đầm phá Tam Giang bao gồm xã Quảng Công, thị trấn Sịa thuộc huyện Quảng Điền, xã Hải Dương thuộc thị xã Hương Trà và xã Phú Xuân thuộc huyện Phú Vang. Các điểm nghiên cứu được chọn đều có hoạt động NTTS từ lâu, diện tích nuôi tương đối lớn và thu hút được sự tham gia của nhiều người, cũng như có sự đa dạng trong hình thức nuôi như nuôi chần sáo, nuôi thấp triều và nuôi cao triều, trong đó nuôi xen ghép là hình thức chủ đạo ở mỗi địa phương.

2.2. Đối tượng và mẫu nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu được chọn là những người tham gia NTTS và sinh kế chính của họ phụ thuộc vào NTTS, kết hợp với các tiêu chí như tham gia trong các hình thức nuôi trồng khác nhau (nuôi chần sáo, nuôi thấp triều và nuôi cao triều), có quy mô nuôi trồng, kinh nghiệm nuôi và mức độ thành công khác nhau. Ngoài ra, đối tượng nghiên cứu bao gồm những đại lý cung cấp TA thủy sản tại địa phương, những người am hiểu tại cộng đồng và những người quản lý hoạt động NTTS các cấp. Nghiên cứu sử dụng cách tiếp cận quả bóng tuyết (snowball approach) để lựa chọn mẫu nghiên cứu phù hợp [10,11]. Cách tiếp cận này được thực hiện thông qua thông tin được cung cấp bởi đối tượng nghiên cứu trước để lựa chọn đối tượng nghiên cứu tiếp theo, điều này đảm bảo việc lựa chọn đáp ứng tiêu chí và mục đích đề ra. Dung lượng mẫu là 55 đối tượng phỏng vấn bán cấu trúc.

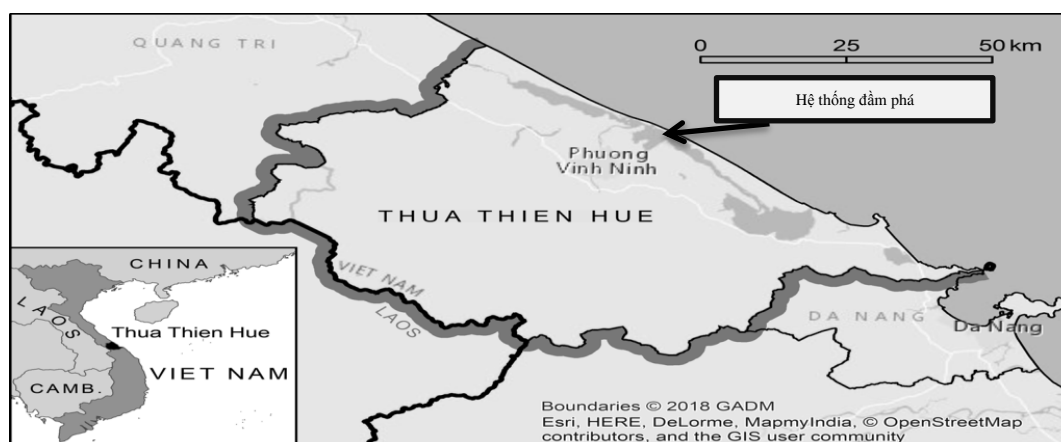
2.3. Phương pháp thu thập thông tin

Nghiên cứu định tính được áp dụng trong nghiên cứu này thông qua thực hiện 55 phỏng vấn bán cấu trúc với nhóm hộ NTTS trên đầm phá, nhóm người cung cấp TA và nhóm người quản lý, am hiểu thủy sản tại cộng đồng, nhằm thu thập thông tin về thực trạng NTTS tại đầm phá, sự khác biệt giữa các hình thức nuôi, sự tiếp cận và sử dụng các yếu tố đầu vào trong sản xuất, mối quan hệ với các tác nhân, các yếu tố quyết định mối quan hệ, những thuận lợi và khó khăn trong quá trình sản xuất. Ngoài ra thông tin sơ cấp còn được thu thập từ 2 cuộc thảo luận nhóm giữa những người tham gia NTTS, nhằm xác định khả năng tiếp cận các yếu tố đầu vào, mối quan hệ với các tác nhân cung ứng và những yếu tố duy trì mối quan hệ này. Số liệu thứ cấp về tình hình NTTS và vấn đề sử dụng các yếu tố đầu vào được thu thập từ các báo cáo kinh tế xã hội, các dữ liệu thống kê từ cấp tỉnh đến xã và các thông tin khác từ các nghiên cứu liên quan.

3. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

3.1. Hoạt động nuôi trồng thủy sản tại đầm phá Tam Giang

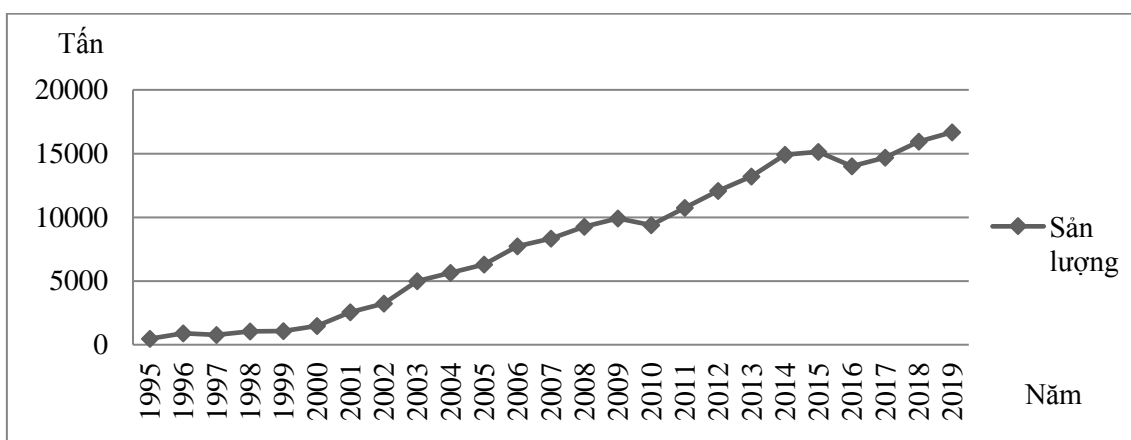
Với hơn 22.000 ha diện tích mặt nước vùng đầm phá, NTTS xuất hiện tại đây trong những năm 1990 với hình thức nuôi chuyên tôm sú. Với những thành công ban đầu trong nuôi chuyên tôm sú, sinh kế của người dân nơi đây đã có những chuyển biến tích cực, ngoài nguồn thu từ khai thác thủy sản, họ được bổ sung nguồn thu lớn từ nuôi tôm với giá trị được khẳng định “1kg tôm bằng 100kg lúa”. Nhưng sau những thành công đó, người dân rơi vào cảnh thua lỗ, nợ nần và tái nghèo vì dịch bệnh phát triển tràn lan trên diện rộng. Vậy nên, cùng với sự nỗ lực của chính quyền địa phương và người dân, hoạt động nuôi trồng đã chuyển đổi từ nuôi chuyên tôm sú sang nuôi xen ghép giữa tôm sú, cua và cá (cá di, nâu, kính hay đối) trên đầm phá (Hình 1) từ 2008 cho đến nay.



Hình 1. Hệ thống đầm phá Tam Giang

Nguồn: Tác giả tự thực hiện

Sự thay đổi này đã góp phần tạo nên sự ổn định trong sinh kế của người dân tham gia, cũng như tạo ra sự đa dạng trong hình thức nuôi trên đầm phá bao gồm nuôi chần sáo, nuôi thấp triều và nuôi cao triều. Nuôi chần sáo là hình thức nuôi ao vây trên đầm phá, sử dụng hệ thống cọc gỗ và lưới để vây thành ao nuôi. Hình thức này đặc trưng với hệ thống tiếp cận mở, khi nguồn nước trong ao tự do lưu thông với nguồn nước đầm phá. Nuôi thấp triều là hình thức nuôi lún phá, khi người dân đóng cọc, đắp đất tạo thành bờ ao, kết hợp với hệ thống cọc và lưới ở phía trên bờ ao để đề phòng mực nước đầm phá dâng cao. Trong khi, hình thức chuyển đổi đất nông nghiệp kém hiệu quả sang NTTS được gọi là nuôi cao triều. Sự đa dạng hình thức nuôi trồng đã góp phần nâng cao vị thế của NTTS trên đầm phá, nó được xem như là sinh kế chính của gần 100.000 hộ dân nơi đây [12], khi đại đa số họ chuyển đổi từ nghề khai thác thủy sản hay sản xuất nông nghiệp sang nuôi trồng. Điều này đã mang lại sự chuyển biến lớn trong sản lượng NTTS của tỉnh trong thời gian qua, thể hiện ở Hình 2.



Hình 2. Sản lượng nuôi trồng thủy sản tỉnh Thừa Thiên Huế

Nguồn: Tổng cục thống kê, 2020

Hình 2 cho thấy, hầu như không có dấu hiệu suy giảm sản lượng NTTS tại Thừa Thiên Huế từ năm 1995 cho đến 2019, sản lượng đạt từ 469 tấn đến hơn 16.000 tấn trong cùng chu kỳ. Trong đó, với diện tích NTTS trên đầm phá khoảng 3.000 ha chiếm hơn 50% diện tích toàn tỉnh, NTTS đầm phá đã góp phần phát huy thế mạnh NTTS của địa phương, khi những sản phẩm từ đầm phá có lợi thế cạnh tranh về chất lượng và chủng loại như cá nâu, cá đĩa, cua và tôm sú nước lợ, luôn được đánh giá cao hơn các địa phương khác. Chính vì vậy, hoạt động NTTS trên đầm phá luôn được chú trọng đầu tư phát triển, với diện tích và sản lượng quy hoạch đến năm 2030 lần lượt là 3.496 ha và 10.340 tấn [7].

Nhưng để đáp ứng hoạch định đề ra, ngoài việc chú trọng đến kỹ thuật sản xuất, gia tăng chất lượng và sản lượng, các yếu tố đầu vào thực hiện vai trò quan trọng trong sự thành công hay thất bại của hoạt động này, trong đó nguồn TA được xem như là một trong những yếu tố nền tảng khi nó chiếm tỷ lệ cao trong cấu trúc chi phí, cũng như giá trị và chất lượng sản phẩm tạo ra.

3.2. Sử dụng thức ăn trong nuôi trồng thủy sản tại đầm phá Tam Giang

Người dân tham gia vào hoạt động NTTS trên đầm phá với kinh nghiệm hơn 15 năm, quy mô sản xuất trung bình 5.000 m²/hộ. Tùy thuộc vào hình thức nuôi sẽ có số vụ nuôi/năm khác nhau, trong đó, nuôi cao triều và thấp triều thường thả 2 vụ/năm còn nuôi chần sáo chỉ có 1 vụ/năm, vụ chính bắt đầu từ tháng 3 đến tháng 8, còn sau đó là vụ phụ.

TA chiếm tỷ lệ cao nhất trong chi phí NTTS tại đầm phá với khoảng 40%. Tùy thuộc vào các hình thức nuôi khác nhau, người dân sẽ sử dụng các nguồn TA khác nhau như TA công nghiệp sử dụng chủ yếu ở nuôi cao triều và thấp triều, trong khi TA tự nhiên như rong biển, cá tươi và

TA tự nấu được sử dụng ở nuôi chần sáo. Nguồn TA luôn có sẵn tại mỗi địa phương và người dân dễ dàng tiếp cận, thậm chí họ không quan tâm về tài chính có đáp ứng hay không. Người dân thường mua TA công nghiệp tại các đại lý trong xã bởi vì sự thuận lợi trong vận chuyển và thanh toán bằng hình thức mua trước trả sau (MTTS). TA tự nhiên được mua từ những người thu gom hoặc tại chợ địa phương.

Trong nuôi cao triều và thấp triều, hầu hết người dân sử dụng một loại TA công nghiệp cho tất cả đối tượng nuôi (loại TA phổ biến Nuri, Laone, hay Supper), TA được sử dụng 3 lần/ngày. Việc phân chia thời gian cho ăn vì có sự khác biệt về tập tính của các đối tượng nuôi trong cùng ao nuôi. Tuy nhiên, những hộ có điều kiện tài chính tốt hơn, họ có thể sử dụng 2 loại TA công nghiệp khác nhau cho tôm và cá. Số lượng TA được sử dụng gần như có sự tương đồng trong tháng đầu tiên khi các đối tượng nuôi còn nhỏ. Sau đó, khối lượng TA sẽ thay đổi theo sự đầu tư của mỗi người dân và số lượng tôm, cua, cá có trong ao (người dân có điều kiện kinh tế cao và số lượng nuôi trong ao nhiều sẽ được đầu tư số lượng TA cao hơn và ngược lại). 500 – 800 kg/5.000 m² là khối lượng TA công nghiệp trung bình tiêu tốn trong một vụ nuôi. Ngoài ra, người dân có thể bổ sung thêm cá tươi hay TA tự nấu, tuy nhiên khối lượng TA này không đáng kể.

TA công nghiệp được cung cấp bởi nhiều đại lý khác nhau tại mỗi xã cũng như ở thành phố Huế. Tuy nhiên, có sự khác biệt về giá giữa các đại lý TA và các loại TA khác nhau, trung bình giá TA là 360.000 đồng/bao (10kg), vậy nên, việc lựa chọn TA phụ thuộc vào kinh nghiệm và khả năng tài chính của mỗi người dân. Nếu người dân sử dụng một loại TA có hiệu quả họ có xu hướng duy trì cho đến khi không còn phù hợp nữa, hay hộ có tài chính tốt thường lựa chọn TA có giá cao. Tuy nhiên, lựa chọn TA từ các đại lý trong xã là điểm chung giữa những người nuôi, thậm chí giá của các đại lý này cao hơn đại lý ở thành phố Huế.

Người dân, Thôn 3, xã Quảng Công cho rằng: *“có nhiều đại lý TA, nhưng tôi lựa chọn đại lý trong xã vì gần nhà và hồ nuôi, hơn nữa, tôi có thể thanh toán tiền sau khi thu hoạch. Mặc dù tôi biết rằng giá của đại lý này cao hơn đại lý ở thành phố Huế 20.000 đến 30.000 đồng/bao”*

Trong nuôi chần sáo, rong biển, cá tươi hay TA tự nấu được sử dụng phổ biến. Người dân không thể sử dụng TA công nghiệp bởi vì TA sẽ bị trôi ra ngoài ao nuôi. Cá tươi được cắt thành miếng nhỏ hoặc được nấu chín, số lượng cá tươi và rong biển sử dụng trong nuôi chần sáo phụ thuộc vào mùa vụ khai thác của từng loại, bởi vì rong biển được thu gom tại đầm phá trong khi cá tươi được đánh bắt từ biển. Giá rong biển từ 150.000-200.000 đồng/thuyền và 10.000-20.000 đồng/kg đối với cá tươi. Mức giá này được người dân đánh giá là phù hợp và họ có thể trả sau khi thu hoạch. Hơn nữa việc mua TA trở nên dễ dàng khi người dân chỉ cần đặt hàng và những người cung ứng sẽ mang đến tận ao nuôi mà không cần phải thanh toán ngay.

3.3. Mối quan hệ giữa người cung ứng thức ăn công nghiệp và người nuôi trồng

Thông qua hoạt động mua và bán TA thủy sản, mối quan hệ giữa người dân và người cung ứng TA công nghiệp được hình thành. Mối quan hệ được xác lập dựa trên một số tiêu chí do người nuôi trồng đưa ra như giá cả và chất lượng TA, thái độ của người cung ứng, sự sẵn có và tính kịp thời của người cung ứng, vị trí địa lý, phương thức thanh toán MTTS và sự thành công của người nuôi. Trong đó yếu tố MTTS được xem là yếu tố quan trọng để người dân lựa chọn nhà cung ứng, bởi vì, hầu hết người dân đều nợ tiền từ các đại lý TA. Trong khi đó, các đại lý cung ứng TA lựa chọn người nuôi dựa vào sự tin tưởng, thái độ và khả năng chi trả của người nuôi.

Mặc dù có sự khác biệt về giá khi so sánh giữa các đại lý ở địa phương và thành phố Huế (giá thấp hơn), tuy nhiên người dân vẫn ưu tiên lựa chọn các đại lý ở địa phương và hầu như người dân không có ý định thay đổi đại lý cung ứng TA và họ chấp nhận thực trạng giá cao hơn khi mua ở đây và mua theo phương thức MTTS.

Người dân, thôn An Gia, thị trấn Sịa cho rằng *“mua TA trước trả tiền sau khi thu hoạch có giá luôn cao hơn, giống như tính thêm tiền lãi, nhưng người dân chấp nhận vì họ không đủ tiền ở đầu vụ. Vì vậy, làm sao họ có thể thay đổi đại lý TA khi đại lý đã hỗ trợ mình lúc khó khăn và làm sao nhìn mặt các đại lý này khi đi mua TA ở đại lý khác”*

Chỉ những người nuôi trả tiền cho đại lý ngay sau khi mua, họ có thể lựa chọn và thay đổi người cung ứng bởi vì họ không có bất cứ ràng buộc nào. Thậm chí họ có thể mua với giá thấp hơn với người khác (trả tiền sau khi thu hoạch). Nhưng số lượng nhóm người này không phổ biến, vì nó liên quan đến đặc điểm của nuôi xen ghép. Sau khi thả giống 3 – 4 tháng, người dân bắt đầu thu hoạch theo nguyên tắc “con lớn bán trước, con nhỏ bán sau”, số lượng sản phẩm thủy sản được bán mỗi ngày (khoảng 5- 10 kg/ngày) và kéo dài trong vòng một tháng. Ngoài việc tích lũy vốn cho tái đầu tư vụ mới, doanh thu mỗi ngày được sử dụng vào các mục đích khác trong đời sống hàng ngày. Do đó, chi phí sản xuất vụ mới thường bị thiếu hụt, đặc biệt là TA công nghiệp. Hơn nữa, nuôi xen ghép thường không đạt được lợi nhuận cao, vậy nên, liên kết với các đại lý TA để giảm áp lực chi phí sản xuất ban đầu là giải pháp tối ưu, tạo nên sự liên kết bền chặt giữa họ.

Một người dân ở thôn Xuân Ổ, xã Phú Xuân đưa ra ý kiến: “Nuôi xen ghép, tôi không còn lo lắng thua lỗ như nuôi chuyên tôm sú, bởi vì loài này chết còn có loài khác. Nhưng tôi không thể trở nên giàu có vì lợi nhuận thu được chỉ đủ trang trải cuộc sống hàng ngày cho gia đình”.

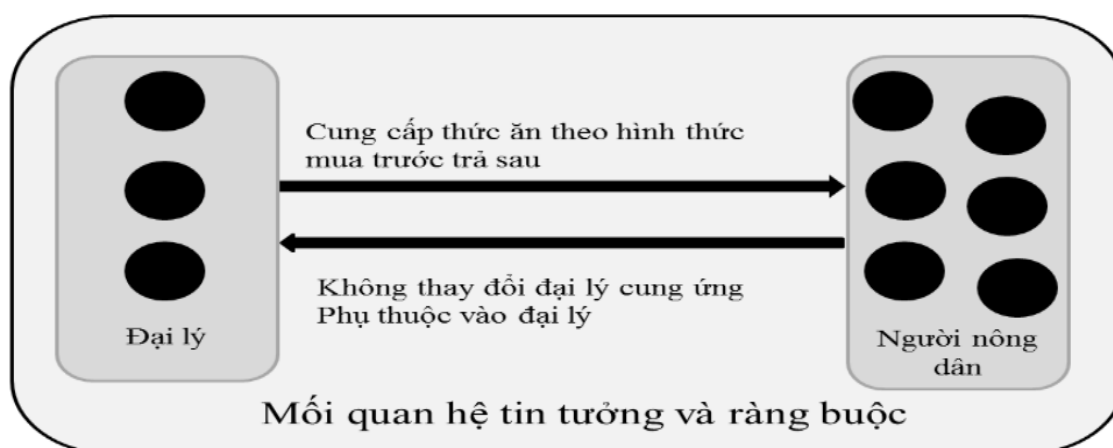
Thực tế cho thấy, người nuôi trồng không muốn thay đổi đại lý TA, thậm chí khi họ có đủ tài chính để chi trả, bởi vì họ còn bị ràng buộc bởi yếu tố tình cảm. Họ đơn thuần nghĩ rằng, đại lý luôn sẵn sàng đáp ứng nhu cầu của người nuôi bất cứ điều kiện hay hoàn cảnh nào, nên người dân không muốn mất đi tình cảm với người đã từng giúp mình; hơn nữa, nếu thay đổi đại lý họ phải thiết lập mối quan hệ mới, và người cung ứng mới sẽ không sẵn sàng cho phương thức MTTS trong thời gian đầu.

Mặt khác, đại lý TA đôi khi cũng là người thu gom sản phẩm thủy sản của chính những người dân đang sử dụng TA như ở thị trấn Sịa, do đó, nếu người nuôi muốn bán sản phẩm, họ phải mua TA từ đại lý này và ngược lại. Trong trường hợp này, người dân không có khả năng thương lượng về giá, họ chỉ so sánh giá giữa những người cung ứng và đưa ra sự phân nản, tuy nhiên, người dân hầu như bị kiểm soát cả đầu vào lẫn đầu ra và thực trạng lệ thuộc là điều tất yếu.

“Chúng tôi cố gắng làm ăn hết sức, nhưng phần lớn lợi nhuận lại thuộc về đại lý TA và người thu gom, và họ là người kiểm soát toàn bộ giá cả” người dân, thôn An Gia, thị trấn Sịa

Các đại lý TA đều có chiến lược để kiểm soát hoạt động MTTS vừa đảm bảo doanh thu và duy trì mối quan hệ. Mỗi đại lý đều có hồ sơ ghi chép về công nợ và họ sẽ theo dõi tình hình mỗi người dân để có những thông báo thu hồi nợ, yêu cầu phải chi trả một phần khi mua TA, hay cho mua với số lượng TA ít hơn so với thông thường.

Từ thực trạng đang diễn ra trong hoạt động NTTS tại đầm phá, những yếu tố quyết định mối quan hệ giữa người cung ứng TA và người nuôi được thể hiện ở Hình 3:



Hình 3. Mối quan hệ giữa người cung ứng thức ăn và người nuôi trồng thủy sản

Nguồn: Phỏng vấn các bên liên quan, 2019

3.4. Tác động của môi quan hệ đến hoạt động nuôi trồng thủy sản

Bên cạnh rong biển, cá tươi được cung cấp bởi người dân tại địa phương, TA công nghiệp được sản xuất bởi các công ty trong và ngoài nước, tập trung chủ yếu ở khu vực phía bắc và nam, trong khi khu vực miền trung chiếm tỷ lệ rất ít [8]. Mỗi công ty đều sở hữu một hệ thống đại lý phân phối riêng, nên người nuôi không có khả năng thực hiện các giao dịch trực tiếp với công ty mà chỉ có thể giao dịch trực tiếp với các đại lý.

Ngoài ra, mặc dù khối lượng TA công nghiệp sử dụng trong một vụ nuôi tương đối lớn (500 – 800 kg/5.000 m²), nhưng hầu hết người nuôi không thu mua TA một lần mà chia thành nhiều lần. Bởi vì họ không có hệ thống kho chứa, cũng như không muốn tích trữ nhiều, trong khi các đại lý luôn sẵn sàng cung ứng cho người dân khi có nhu cầu. Bên cạnh số lượng mỗi lần thu mua ít, kết hợp với phương thức MTTS nên chỉ có hệ thống đại lý thực hiện được loại hình giao dịch này, trong khi các công ty hoàn toàn không thể áp dụng vì tính rủi ro cao.

Với những lý do ở trên đã tạo nên một sự phụ thuộc đáng kể của người dân đối với hệ thống đại lý TA, sự phụ thuộc này có thể ảnh hưởng đến hoạt động NTTS của người dân vùng đầm phá ở cả khía cạnh tích cực và tiêu cực. Về mặt tích cực, người dân không phải lo lắng về chi phí TA (chiếm 40% trong tổng chi phí nuôi trồng), nên họ có thể dành kinh phí để nâng cao chất lượng các hạng mục khác nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất như con giống, thuốc thủy sản, cơ sở hạ tầng; hơn nữa, người nuôi không phải tiêu tốn thời gian và chi phí vận chuyển, khi nó luôn được đảm nhận bởi các đại lý. Ngược lại, người nuôi trồng bị ràng buộc hay phụ thuộc trong mối quan hệ với những đại lý TA khi thực trạng MTTS vẫn tồn tại. Điều này ảnh hưởng đến việc lựa chọn chủng loại, chất lượng TA; bởi vì nó không chỉ phụ thuộc vào quyết định của mỗi người dân, mà còn bị chi phối bởi sự lựa chọn của các đại lý nhằm tối ưu hóa doanh thu. Chính vì vậy, nếu trường hợp TA kém chất lượng xảy ra, người dân hoàn toàn bị động trong việc đưa ra sản phẩm thay thế hay tìm kiếm người cung ứng mới chấp nhận phương thức MTTS, thay vào đó là sự chấp nhận miễn cưỡng, điều này sẽ ảnh hưởng nghiêm trọng đến hiệu quả sản xuất của họ. Bên cạnh đó, sự phụ thuộc về mặt tài chính, làm cho người dân mất đi quyền thương lượng về giá, cũng như thu hút sự cạnh tranh giữa các đại lý khi người dân có quyền tự do lựa chọn, điều này làm giảm khả năng tự nâng cao năng lực, vị thế của mình trong chuỗi giá trị. Thói quen MTTS sẽ làm giảm áp lực cho người dân trong việc nâng cao kỹ thuật sản xuất nhằm tăng doanh thu, hay tích lũy vốn tái đầu tư; thay vào đó, tư tưởng an phận, tin vào may rủi có thể tồn tại trong mỗi người dân.

Sự phụ thuộc của người dân trong mối quan hệ với người cung ứng thức ăn đã và đang trở thành xu thế tất yếu khi những dấu hiệu hay nỗ lực cải thiện vị thế của người dân chưa thực sự rõ ràng. Hầu như người dân hài lòng và chấp nhận thực trạng này, bởi vì thực trạng này đã tồn tại từ lâu và trở thành thói quen của người dân. Người dân chỉ nỗ lực trong việc chú trọng sản xuất để đạt được lợi nhuận cao nhất có thể, góp phần bù đắp cho chi phí thức ăn và giảm sự lệ thuộc về tài chính (MTTS). Nhưng sự cố gắng này chỉ thực hiện mang tính cá nhân riêng lẻ, trong khi rủi ro trong NTTS vẫn tồn tại và sự yếu thế trong mối quan hệ vẫn được duy trì.

Các vấn đề đặt ra, nếu đại lý TA thay đổi hình thức giao dịch (mua và thanh toán ngay), các đại lý trong cùng một xã/huyện có sự liên kết để tăng giá bán, hay các đại lý thay đổi hoạt động sinh kế của mình, thì người dân sẽ làm gì để đáp ứng yêu cầu, cũng như tiếp tục duy trì hoạt động NTTS. Điều này nếu trở thành hiện thực sẽ là những thách thức đáng kể cho hoạt động NTTS của người dân vùng đầm phá nói riêng và tỉnh Thừa Thiên Huế nói chung. Đặc biệt hơn, trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập, xu thế hiện đại hóa trong sản xuất ngày một được chú trọng ở các nước đang phát triển nói chung và Việt Nam nói riêng, những quy trình, thói quen sản xuất truyền thống cần phải thay đổi để đáp ứng các tiêu chuẩn sản xuất an toàn và hiệu quả, hướng đến nâng cao chất lượng sản phẩm, phát huy các liên kết trong sản xuất theo chuỗi giá trị. Tuy nhiên, sự ràng buộc hay bị phụ thuộc của người sản xuất với các tác nhân khác sẽ là một trong những yếu tố cản trở đến quá trình này, khi sự tự chủ về tài chính, sự độc lập trong các quyết

định lựa chọn bị chi phối. Điều này có thể ảnh hưởng đến chiến lược phát triển NTTS theo hướng hiện đại và bền vững của mỗi quốc gia và từng địa phương.

4. Kết luận

NTTS ở đầm phá được xem là sinh kế chủ đạo của người dân nơi đây trong bối cảnh suy giảm tài nguyên thủy sản. Hoạt động NTTS đã có nhiều chuyển biến trong hình thức nuôi, đối tượng nuôi và đã góp phần nâng cao thu nhập, cải thiện đời sống cho người dân. Mối quan hệ giữa người cung ứng TA và người nuôi trồng được xem là một trong những yếu tố then chốt duy trì và thúc đẩy sự phát triển của hoạt động NTTS. Mối quan hệ này được hình thành dựa trên sự tin tưởng và ràng buộc lẫn nhau giữa các tác nhân, khi người dân luôn lựa chọn thu mua TA tại một đại lý và hầu như không có ý định thay đổi. Bởi vì họ bị ràng buộc bởi yếu tố tài chính và tình cảm, trong khi người cung ứng luôn muốn cung cấp dịch vụ tốt nhất để duy trì mối quan hệ và đảm bảo nguồn thu nhập bền vững cho họ. Dựa trên mối quan hệ, người nuôi trồng có thể giảm được áp lực trong chi phí đầu tư sản xuất mỗi vụ, nhưng họ mất đi khả năng thương lượng về giá và quyền lựa chọn người cung ứng. Thực sự, người dân phải đối mặt với thách thức lớn trong việc duy trì và phát triển hoạt động NTTS nếu người cung ứng cung cấp sản phẩm kém chất lượng, tăng giá hay phá vỡ mối quan hệ này.

TÀI LIỆU THAM KHẢO/ REFERENCES

- [1] T. A. Shipton and M. R. Hasan, "An overview of the current status of feed management practices," *Fisheries and Aquaculture Technical Paper*, vol. 583, pp. 3-20, 2013.
- [2] L. Deutsch, S. Gräslund, and C. Folke, "Feeding aquaculture growth through globalization: Exploitation of marine ecosystems for fishmeal," *Global Environmental Change*, vol. 17, no. 2, pp. 238-249, 2007.
- [3] M. R. Hasan, *Feeding global aquaculture growth*, FAO Aquaculture Newsletter, 2017.
- [4] A. Malak-Rawlikowska and D. Milczarek-Andrzejewska, "How do Farmers interact with Input Suppliers: Some Evidence from the Dairy Sector in Poland," *Proceedings in System Dynamics and Innovation in Food Networks*, 2016, pp. 420-426.
- [5] B. S. Viswanatha, P. Padmavathi, and K. Veeraiyah, "Dealers perception on aquafeed business in Andhra Pradesh, India," *Int J Fish Aquat Stud*, vol. 5, pp. 33-36, 2017.
- [6] N. T. P. Nga, L. X. Sinh, and N. T. K. Quyen, "Analysing activities of business facilities for aquafeeds and aquatic medicine of shrimp and pangasius in Mekong Delta," (in Vietnamese), *Aquaculture Department*, Can Tho University, pp. 416-422, 2011.
- [7] Ministry of Agriculture and Rural development, "General report of planning for aquaculture development in Central Vietnam in 2020 and toward 2030". [Online]. Available: <https://tongcucthuysan.gov.vn/Portals/0/bc-tong-hop-qh-ntts-mien-trung-2020-2030.pdf>. [Accessed Sept. 15, 2020].
- [8] Ministry of Agriculture and Rural development, "Planning for shrimp in Mekong Delta in 2020, toward vision 2030". [Online]. Available: https://tongcucthuysan.gov.vn/Portals/0/BAO%20CAO%20TOM%20NUOC%20LO_1.pdf. [Accessed Sept. 21, 2020].
- [9] A. Malak-Rawlikowska, D. Milczarek-Andrzejewska, and J. Falkowski, "Quantitative assessment of impact of the farmers' self-reported bargaining power on price relations with input suppliers," European Association for Architectural Education, 2017.
- [10] I. Etikan, R. Alkassim, and S. Abubakar, "Comparison of snowball sampling and sequential sampling technique," *Biometrics & Biostatistics International Journal*, vol. 3, no. 1, pp. 1-2, 2015.
- [11] C. Noy, "Sampling knowledge: The hermeneutics of snowball sampling in qualitative research," *International Journal of social research methodology*, vol. 11, no. 4, pp. 327-344, 2008.
- [12] T. V. Tuyen, D. Armitage, and M. Marschke, "Livelihoods and co-management in the Tam Giang lagoon, Vietnam," *Ocean & Coastal Management*, vol. 53, no. 7, pp. 327-335, 2010.