Chuỗi giá trị tôm sú quảng canh ở vùng Tây Nam Bộ

Black tiger shrimp value chain in the Mekong Delta

Nguyễn Phú Sơn¹, Lê Văn Gia Nhỏ², Nguyễn Thị Thu An³, Nguyễn Thùy Trang^{1*}, Lê Bửu Minh Quân¹

¹ Trường Đại học Cần Thơ, Việt Nam

² Viện Khoa học Kỹ thuật Nông nghiệp Miền Nam, Việt Nam

³ Trường Đại học Kỹ thuật, Công nghệ Cần Thơ, Việt Nam

*Tác giả liên hệ, Email: nttrang@ctu.edu.vn

THÔNG TIN	TÓM TẮT
<p>DOI:10.46223/HCMCOUJS.econ.vi.15.1.253.2020</p> <p>Ngày nhận: 28/07/2019</p> <p>Ngày nhận lại: 13/12/2019</p> <p>Duyệt đăng: 19/02/2020</p> <p><i>Từ khóa:</i></p> <p>chuỗi giá trị, giá trị gia tăng, lợi nhuận, tác nhân, tôm</p>	<p>Nghiên cứu đã được thực hiện dựa vào cách tiếp cận liên kết chuỗi giá trị (CGT) valuelinks của GTZ (Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit - Đức) năm 2008, thông qua các cuộc khảo sát tất cả các tác nhân tham gia trong chuỗi giá trị tôm sú tại 4 tỉnh Cà Mau, Bạc Liêu, Sóc Trăng và Kiên Giang. Cụ thể đã khảo sát 67 đại lý và trang trại cung cấp con giống, thức ăn và thuốc thủy sản; 339 hộ nuôi tôm sú theo hình thức quảng canh cải tiến (QCCT); 53 thương lái và chủ vựa; 8 doanh nghiệp chế biến xuất khẩu (DNCBXX) và 54 chuyên gia trong ngành, cán bộ kỹ thuật và lãnh đạo các địa phương. Hai công cụ được sử dụng chính trong nghiên cứu này là lập sơ đồ CGT và phân tích kinh tế chuỗi. Kết quả nghiên cứu cho thấy có 5 khâu và 5 kênh phân phối trong CGT tôm sú ở vùng Tây Nam Bộ (TNB). Trong đó, tôm sú phần lớn được tiêu thụ qua kênh phân phối: Hộ nuôi → Thương lái → DNCBXX → Người tiêu dùng nước ngoài (xuất khẩu). Có 3 sản phẩm tôm sú xuất khẩu chính, bao gồm: tôm sú xuất khẩu nguyên con đông lạnh (HOSO), tôm sú xuất khẩu bỏ đầu, đông lạnh (HLSO) và tôm sú xuất khẩu bỏ đầu, lột vỏ, còn đuôi (PTO). Trong đó, tôm PTO tạo được giá trị gia tăng và lợi nhuận cao nhất. Nhìn chung, phân phối lợi nhuận giữa các tác nhân tham gia trong CGT chưa thực sự hợp lý, theo hướng bất lợi cho các hộ nuôi. Kết quả nghiên cứu cũng đã chỉ ra rằng, cải thiện kênh phân phối thông qua các hoạt động liên kết ngang và liên kết dọc, cũng như cắt giảm chi phí sản xuất tôm nguyên liệu là hai giải pháp hữu hiệu để nâng cấp CGT tôm sú ở vùng TNB.</p> <p style="text-align: center;">ABSTRACT</p> <p>The study was conducted based on GTZ's value chain link approach - value links (Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit - Germany) in 2008, through surveys of all actors in the black Tiger shrimp value chain in 4 provinces of Ca</p>

Keywords:

value chain, value-added, profit, actor, black tiger shrimp

Mau, Bac Lieu, Soc Trang and Kien Giang. Specifically, the research team interviewed 67 agents and farms supplying seeds, feeds and aquatic products, 339 households raising black tiger shrimp with improved intensive farming; 53 traders and owners; 8 export processing enterprises (EPEs) and 54 industry experts, technicians and local leaders. The two main tools used in this study are value chain mapping and chain economic analysis. Research results show that there are 5 stages and 5 distribution channels in the black tiger shrimp value chain in the Southwest region. In which, black tiger shrimp is mostly consumed through the following distribution channel: Households → Collectors → EPEs → Foreign consumers (exports). There are 3 main export shrimp products, including frozen whole shrimp exports (HOSO), headless, frozen shrimp exports (HLSO,) and exported shrimp headless, peeled, and tail (PTO). In particular, PTO shrimp creates the highest added value and profit. In general, the distribution of profits among the participants in the value chain is not really reasonable. Research results have also shown that improving distribution channels through horizontal and vertical linkage activities, as well as cutting raw material production costs are two effective solutions to upgrade the black tiger shrimp value chain in the Southwest region.

1. Giới thiệu

Vùng Tây Nam Bộ (TNB) là vùng trọng điểm về nuôi trồng thủy sản nói chung, và ngành tôm nước lợ nói riêng, năm 2014 diện tích nuôi tôm nước lợ chiếm 91% diện tích nuôi trồng của cả nước tăng gấp 1,13 lần so với năm 2010, bình quân tăng 3,12%/năm, về sản lượng bình quân chiếm 80,61% tăng 1,5 lần so với năm 2010, bình quân tăng 10,59%/năm, về kim ngạch xuất khẩu chiếm 50,45% tổng kim ngạch xuất khẩu thủy sản toàn quốc, tăng 1,56 lần so với năm 2010 (VASEP, 2014). Tôm nuôi ở vùng TNB chủ yếu là tôm sú, tôm thẻ chân trắng (gọi tắt là tôm thẻ) và tôm càng xanh, trong đó tôm sú (đạt 269.711 tấn/năm) và tôm thẻ (391.363 tấn/năm) chiếm giá trị lớn trong tổng giá trị xuất khẩu của ngành tôm Việt Nam (Viện Kinh tế và Quy hoạch thủy sản, 2015). Các hình thức nuôi tôm phổ biến ở vùng TNB là: QCCT, nuôi thâm canh và siêu thâm canh. Đối với hình thức nuôi QCCT có dạng kết hợp như Rừng - Tôm hoặc Tôm - Rừng, Lúa - Tôm và nuôi tôm chuyên (và có thể nuôi xen thủy sản khác như cua). Các dạng nuôi quảng canh này phổ biến ở các tỉnh Sóc Trăng, Bạc Liêu, Cà Mau, Kiên Giang và Trà Vinh. Trong bối cảnh vấn đề an toàn vệ sinh thực phẩm (ATVSTP) đối với sản phẩm nông nghiệp nói chung và đối với sản phẩm tôm nói riêng, tôm nuôi theo hình thức QCCT được xem là có ưu thế để đạt các chứng nhận tôm sạch, tôm sinh thái góp phần nâng cao giá trị tôm nuôi QCCT. Mặt khác, vấn đề môi trường nước bị ô nhiễm do nước xả thải từ nuôi tôm thâm canh cũng là vấn nạn trong quá trình nuôi tôm hiện nay, vì vậy tôm QCCT, nhất là mô hình luân canh Tôm - Lúa được nhà nước khuyến khích duy trì và phát triển. Bên cạnh đó, dù là một trong những quốc gia đi đầu trong nuôi trồng và xuất khẩu tôm, nhưng vẫn còn rất nhiều kẻ hở từ khâu sản xuất tới khâu tiêu thụ do nông hộ vẫn còn sản xuất nhỏ lẻ, thiếu đồng bộ.

Ngoài ra, việc lồng lèo trong các khâu liên kết giữa các nông hộ cũng như giữa các nông hộ với người thu mua cũng phần nào dẫn đến lợi nhuận đạt được của các nông hộ khá thấp (Nguyễn, Huynh, Vo, & Tran, 2018; Vo, 2009; Vo & Nguyen, 2013). Do đó phân tích chuỗi giá trị (CGT) tôm sú theo hình thức nuôi QCCT trở nên rất cần thiết để phát hiện những lỗ hổng trong CGT, cũng như những cơ hội, thách thức và điểm mạnh của hình thức nuôi tôm này ở vùng TNB, từ đó làm cơ sở cho những đề xuất nâng cấp CGT tôm sú theo hình thức nuôi QCCT phát triển bền vững.

2. Mục tiêu nghiên cứu

Mục tiêu trọng tâm của nghiên cứu này là phân tích thực trạng hoạt động và phân phối lợi nhuận của các tác nhân tham gia trong CGT, từ đó đề xuất những giải pháp để nâng cấp CGT tôm sú ở vùng TNB.

3. Phương pháp nghiên cứu

3.1. Thời gian và phạm vi nghiên cứu

Nghiên cứu được tiến hành từ tháng 01 đến tháng 03 năm 2017. Các thông tin về sản xuất, tiêu thụ, hiệu quả kinh doanh của các tác nhân trong CGT là dữ liệu năm 2016. Nghiên cứu được thực hiện ở 4 tỉnh: Cà Mau, Bạc Liêu, Sóc Trăng và Kiên Giang. Điểm cuối của phân tích CGT được giới hạn đến các nhà phân phối sản phẩm không khảo sát người tiêu dùng. Trong phân tích kinh tế chuỗi, chỉ tập trung phân tích trên 1 kênh phân phối chính và trên 1 số sản phẩm xuất khẩu chủ yếu.

3.2. Phương pháp tiếp cận và cơ sở lý thuyết

Phương pháp tiếp cận chính của nghiên cứu là sử dụng lý thuyết CGT. Có nhiều định nghĩa khác nhau về CGT, tùy thuộc vào cách tiếp cận khác nhau. Có 3 cách tiếp cận CGT phổ biến thường được sử dụng trong các nghiên cứu khoa học, bao gồm (i) Phương pháp Filière (chuỗi, mạch), (ii) Khung phân tích của Porter, và (iii) Phương pháp tiếp cận toàn cầu. Trong nghiên cứu này, phương pháp tiếp cận thứ (iii) được sử dụng để có cái nhìn toàn diện về ngành hàng tôm sú vùng TNB. Theo cách tiếp cận này - còn được gọi là cách tiếp cận theo liên kết CGT (ValueLinks) của GTZ (Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit - Đức), và CGT được hiểu là một loạt các hoạt động kinh doanh (hay chức năng) có quan hệ với nhau, từ việc cung cấp các giá trị đầu vào cụ thể cho sản phẩm việc nuôi tôm sú, đến sơ chế, chế biến, marketing, cuối cùng là bán sản phẩm đó cho người tiêu dùng.

Hình 1. Sơ đồ chuỗi giá trị (GTZ, 2007)

Có 2 công cụ chính được sử dụng trong nghiên cứu này, đó là lập sơ đồ CGT và phân tích kinh tế chuỗi của sản phẩm tôm sú. Trong đó, lập sơ đồ CGT nhằm để mô tả được chức năng chuỗi (các khâu trong chuỗi) tôm sú; tác nhân tham gia chuỗi tôm sú; kênh thị trường chuỗi tôm sú; và các tổ chức hoặc đơn vị hỗ trợ chuỗi tôm sú. Trong khi đó, phân tích kinh tế chuỗi nhằm để đánh giá tính hợp lý trong việc phân phối lợi nhuận giữa các tác nhân trong CGT, làm cơ sở đề xuất những giải pháp để nâng cấp CGT.

3.2.1. *Lập sơ đồ chuỗi giá trị*

Mục tiêu của công cụ này là nhằm vẽ lên bức tranh hoạt động toàn CGT sản phẩm tôm và mô tả bức tranh theo các nội dung: (1) chức năng chuỗi (các khâu trong chuỗi); (2) tác nhân tham gia chuỗi; (3) kênh thị trường chuỗi và; (4) các tổ chức hoặc đơn vị hỗ trợ chuỗi. Trong đó, chức năng chuỗi thì tùy theo mỗi sản phẩm mà có hai hay nhiều chức năng trong một chuỗi giá trị, đối với CGT tôm sú bao gồm 5 chức năng: đầu vào, sản xuất, thu gom/sơ chế, chế biến/thương mại và tiêu dùng. Đối với tác nhân tham gia chuỗi thì mỗi chức năng có ít nhất một tác nhân tham gia chuỗi. Theo các chức năng trên thì các tác nhân tham gia chuỗi có thể là: nhà cung cấp đầu vào (thuộc chức năng đầu vào), Các hộ nuôi tôm (chức năng sản xuất), thương lái hoặc HTX (chức năng thu gom), nhà chế biến, bán sỉ, bán lẻ (chức năng thương mại) và người tiêu dùng (chức năng tiêu dùng). Còn kênh thị trường chuỗi thể hiện cơ cấu (tỷ lệ %) bán ra của mỗi tác nhân theo từng kênh thị trường. Phần trăm đầu vào của mỗi tác nhân phải bằng phần trăm đầu ra của tác nhân đó. Cuối cùng, các tổ chức hoặc đơn vị hỗ trợ chuỗi thì bao gồm chính quyền địa phương các cấp, ngân hàng, viện, trường, dự án, etc. theo các chức năng chuỗi.

3.2.2. *Phân tích kinh tế chuỗi*

Mục tiêu của công cụ này là phân tích việc phân bổ lợi ích và chi phí của mỗi tác nhân trong toàn CGT sản phẩm. Để bảo đảm cách tính toán thống nhất giữa các khâu trong chuỗi, khi phân tích kinh tế chuỗi cần qui đổi cùng một hình thái sản phẩm cho tất cả các khâu trong chuỗi đối với trường hợp hình thái sản phẩm giữa các khâu trong chuỗi không giống nhau. Đối với sản phẩm tôm sú thì được qui đổi về tôm thành phẩm, HOSO (Đông lạnh nguyên con), HLSO (Tôm đông lạnh, bỏ đầu), PTO (bỏ đầu, lột vỏ, để đốt đuôi-đông lạnh) với tỷ lệ qui đổi lần lượt là 1; 0,714; 0,626. Một số công thức được áp dụng theo Vo và Nguyen (2013) trong quá trình tính toán như sau:

Giá trị = giá bán sản phẩm tôm sú của mỗi tác nhân (đối với sản phẩm chế biến gồm giá trị thành phẩm chính + giá trị phụ phẩm (đầu, vỏ));

Giá trị gia tăng giữa hai tác nhân = giá bán sản phẩm tôm sú của tác nhân sau - giá bán tôm sú của tác nhân đứng trước nó;

Giá trị gia tăng (VA - Value added) trong từng tác nhân = giá bán tôm sú - chi phí trung gian (IC- Intermediate cost); *trong đó* Chi phí trung gian hay còn gọi là chi phí đầu vào là giá mua các nguyên vật liệu đầu vào (tôm sú) của tác nhân sau đối với các tác nhân liền kề trước đó;

Chi phí tăng thêm (AC - added cost) là toàn bộ chi phí còn lại bao gồm lao động, khấu hao ao nuôi, tiền lãi, chi phí vận chuyển.... ngoài chi phí trung gian tính trên 1 kg tôm;

Tổng chi phí (TC-Total cost) = chi phí trung gian + chi phí tăng thêm 1kg tôm;

Giá trị gia tăng thuần (NVA - Net value added) của mỗi tác nhân (lợi nhuận) = giá bán 1 kg tôm - tổng chi phí/1kg tôm.

Phân bổ giá trị gia tăng thuần trong chuỗi = phần trăm lợi nhuận của mỗi tác nhân trong toàn chuỗi (tổng lợi nhuận chuỗi là 100%) = Lợi nhuận của mỗi tác nhân / lợi nhuận toàn chuỗi.

3.3. Cỡ mẫu và phương pháp lấy mẫu

Cỡ mẫu khảo sát ở 4 tỉnh Sóc Trăng, Bạc Liêu, Cà Mau và Kiên Giang với các tác nhân chính là các hộ nuôi tôm, thương lái thu gom, đại lý, doanh nghiệp chế biến xuất khẩu, các tác nhân cung cấp đầu vào như tôm, giống, thức ăn và thuốc thú y thủy sản (TYTS), các tác nhân thúc đẩy chuỗi.

Bảng 1

Phân bố mẫu điều tra hộ nuôi TS quảng canh và các tác nhân liên quan

Tác nhân	Phân bố mẫu khảo sát				
	Sóc Trăng	Bạc Liêu	Cà Mau	Kiên Giang	Tổng cộng
Cơ sở giống	4	10	10	9	33
Đại lý thức ăn, thuốc TYTS	8	9	7	10	34
Hộ nuôi tôm QCCT	8	119	84	128	339
Thương lái, vựa	16	8	11	18	53
Doanh nghiệp CBXK	2	4	2	0	8
Tác nhân thúc đẩy chuỗi	10	14	17	13	54
Tổng cộng	48	164	131	178	521

Nguồn: Tổng hợp theo số liệu khảo sát (2017)

Tổng số quan sát là 521. Trong đó, số hộ nuôi tôm QCCT là 339 hộ (Kiên Giang chiếm 37,8% , Bạc Liêu chiếm 35,1%, Cà Mau chiếm 24,8% và Sóc Trăng chiếm 2,3% (Bảng 1). Ngoài ra, nhóm nghiên cứu còn tổ chức phỏng vấn nhóm các tổ chức hỗ trợ chuỗi với 54 đại biểu tham gia thông qua 03 cuộc thảo luận nhóm với các chuyên gia cấp tỉnh (Sóc Trăng, Bạc Liêu, Cà Mau), và 06 cuộc thảo luận cấp huyện (ở 4 tỉnh) để thu thập thông tin tổng quát về nuôi tôm nước lợ, doanh thu và chi phí của các tác nhân tham gia trong CGT.

4. Kết luận và thảo luận

4.1. Sơ đồ chuỗi giá trị tôm sú ở vùng TNB

Chuỗi giá trị TS nuôi theo hình thức QCCT được thể hiện qua sơ đồ CGT ở Hình 2 cho thấy có 5 khâu trong CGT, bao gồm khâu đầu vào, khâu sản xuất, khâu thu gom, sơ chế, khâu chế biến và thương mại và khâu tiêu dùng. Trong khâu đầu vào có các trại, đại lý/vựa tham gia cung cấp con giống và các đại lý cung cấp thức ăn và thuốc thú y thủy sản. Trong khâu sản xuất có các hộ nông dân tham gia nuôi. Trong khi đó, các đại lý và cơ sở chế biến tham gia trong khâu thu gom và sơ chế, đặc biệt các CSCB vừa tham gia trong khâu thu gom sơ chế, còn tham gia vào khâu thương mại. Trong khâu thương mại, ngoài sự tham gia của các CSCB, các DNCBXK là tác nhân chính tham gia trong khâu thương mại. Cuối cùng, trong khâu tiêu dùng, có người tiêu dùng nội địa và xuất khẩu.

Cũng từ sơ đồ ở Hình 2 cho thấy có 5 kênh phân phối trong CGT tôm sú nuôi theo hình thức QCCT. Trong đó, kênh phân phối chính là kênh qua các tác nhân sau đây: Nông dân → Thương lái → DNCBXK → Tiêu dùng (Xuất khẩu/nội địa) chủ yếu TS được tiêu thụ qua kênh xuất khẩu.

Trong quá trình hoạt động của các tác nhân tham gia trong 5 khâu của CGT có sự hỗ trợ thường xuyên của Phòng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (NN&PTNT) về kỹ thuật và tổ chức sản xuất cho các tác nhân tham gia trong khâu đầu vào và khâu sản xuất.

Hình 2. Sơ đồ CGT tôm sú nuôi quảng canh cải tiến

4.2. Mô tả chức năng chuỗi giá trị

Chức năng cung cấp đầu vào

(i) Cơ sở cung cấp giống: Các cơ sở cung cấp giống thường ở hai dạng là trại sản xuất giống và đại lý bán giống. Ngoài ra còn có những người bán con giống dạo, họ chở trong những thùng xốp hoặc trong những túi ny-lon (có bơm oxy) và chở đi phân phối dạo. Theo cách bán này, giá con giống thường được định với giá rẻ, và theo thông tin của một số hộ nuôi, việc mua tôm giống dạng này lại thành công. Trong khi đó, mua tôm giống tại các trại giống hoặc điểm phân phối giống thì lại không thành công. Do đó, phần lớn nông dân vẫn có thái độ nghi ngờ về chất lượng con giống tại các trại giống nói chung. Phần lớn nông hộ mua giống thường tin tưởng ở các Doanh nghiệp hoặc những trại giống uy tín như: Việt Úc, Minh Phú, Âu Vững.....hoặc những nguồn giống tôm ở Bạc Liêu hoặc có nguồn gốc từ Miền Trung. Nhưng đa phần nông hộ chọn giống giá rẻ.

(ii) Đại lý thức ăn và thuốc TYTS: Các hộ nuôi tôm cá thể được các đại lý bán thức ăn và thuốc thủy sản cho tín dụng (người nuôi sau khi thu hoạch sẽ thanh toán tiền cho đại lý). Có thể nói phần lớn đại lý thức ăn và thuốc TYTS là người cung cấp tín dụng chủ yếu cho hộ nuôi. Họ rất thận trọng để chọn hộ đầu tư, và thường đầu tư khi tôm nuôi được từ 1,5 tháng đến 2 tháng. Ngoài ra, một số đại lý thức ăn và thuốc TYTS còn tìm những nơi cung cấp giống chất lượng để mua và cung cấp con giống cho những hộ nuôi mà họ có đầu tư thức ăn và thuốc

TYTS. Các đại lý cung cấp thức ăn và thuốc thủy sản ngoài chức năng cung cấp đầu vào cho các hộ nuôi, còn đảm nhận thêm chức năng tư vấn kỹ thuật nuôi và phòng trị bệnh tôm cho người nuôi để góp phần vào việc nuôi tôm thành công của hộ nuôi, có như vậy mới bảo đảm việc thu hồi lại vốn đầu tư cho nông hộ.

Chức năng sản xuất

Tham gia vào chức năng sản xuất hầu như chỉ có các hộ nông dân tham gia dưới hình thức nuôi riêng lẻ là chủ yếu, với quy mô diện tích bình quân khoảng 1 ha, thì hộ nuôi tôm sú cung cấp cho chuỗi khoảng 352 kg/ha. Có một số hộ nuôi tham gia vào các tổ hợp tác hoặc hợp tác xã để nuôi và cung cấp tôm nguyên liệu cho các thương lái, đại lý, các CSCB và DNCBXX. Tuy nhiên, tính chất hợp tác giữa các hộ nuôi còn rất đơn giản, chủ yếu là chia sẻ kinh nghiệm sản xuất, sử dụng chung đường nước và áp dụng kỹ thuật nuôi được hỗ trợ từ các chương trình, dự án trong và ngoài nước. Có một số tổ hợp tác và hợp tác xã đã liên kết được với các doanh nghiệp, đại lý cung cấp đầu vào và thu mua sản phẩm đầu ra, tuy nhiên số tổ chức kinh tế hợp tác này còn rất ít và năng lực liên kết của họ cũng còn rất yếu kém.

Chức năng thu gom, phân loại

Chức năng này chủ yếu là thương lái và đại lý thu mua. Đối với mô hình nuôi tôm quảng canh, thì thương lái đóng vai trò chủ yếu, có 80% số hộ nuôi tôm QCCT bán tôm qua thương lái. Sau khi thu gom, thương lái có thể bán cho đại lý và doanh nghiệp, và chủ yếu là hợp đồng miệng.

Chức năng chế biến

Chủ yếu là các CSCB và các DNCBXX. Sản phẩm chế biến chủ yếu bỏ đầu đông lạnh xuất khẩu, Tôm chế biến có nhiều dạng: Đông lạnh nguyên con (HOSO), Bỏ đầu đông lạnh (Sơ-mi Block) (HLSO), Nobashi (lột vỏ, bỏ đầu ép đuôi), PTO (lột bỏ vỏ, đầu xẻ bươm có tấm gia vị hoặc không, hoặc lột vỏ bỏ đầu còn đuôi), PD (lột vỏ bỏ đầu và lột vỏ đuôi, tươi hoặc hấp).

Chức năng tiêu thụ

Tiêu thụ gồm tiêu thụ nội địa và xuất khẩu. Tiêu thụ nội địa phần lớn là tôm tươi sống (gọi là tôm oxy), thường loại tôm này do các đại lý hoặc các cơ sở chế biến mua trực tiếp ở ao nuôi và giao cho các điểm phân phối, nhà hàng ở các thành phố lớn. Thông thường là có đơn đặt hàng trước thì các đại lý tìm hộ nuôi thu mua. Ngoài ra tôm chế biến cũng được tiêu thụ, nhưng các doanh nghiệp chế biến cho rằng các sản phẩm chế biến tiêu thụ trong nước ít, chỉ khoảng 2-3% sản lượng chế biến của doanh nghiệp vì thị hiếu tiêu dùng của người Việt Nam không quen dùng thực phẩm (nhất là tôm) dạng đông lạnh. Theo VASEP (2014), trong năm 2017, tôm Việt Nam được xuất khẩu sang 99 quốc gia trên thế giới, top 10 thị trường chính gồm EU, Nhật Bản, Trung Quốc, Mỹ, Hàn Quốc, Canada, Australia, khối ASAEN, Đài Loan, Thụy Sĩ; chiếm 96,4% tổng giá trị xuất khẩu tôm của Việt nam. Năm 2017, top 10 doanh nghiệp xuất khẩu tôm lớn nhất Việt Nam gồm Minh Phu SeaFood Corp; Stpimex; Quoc Viet co., LTD; Fimex Vn; Công ty TNHH chế biến thủy sản và xuất nhập khẩu Trang Khanh, AuVung SeaFood, Công ty Cổ phần thủy sản Việt Nam, Công ty Cổ phần chế biến thủy sản Tài Kim Anh; South Vina Shrimp và Thuan Phuoc Corp, chiếm 16,9% tổng kim ngạch xuất khẩu thủy sản và chiếm 36,3% tổng xuất khẩu tôm cả nước (VASEP, 2014). Trong top 10 các DNCBXX

tôm thì Minh Phu Corp là doanh nghiệp xuất khẩu lớn nhất, chiếm 8,6% tổng kim ngạch xuất khẩu tôm của cả nước (VASEP, 2014).

Tóm lại, mỗi tác nhân trong CGT có chức năng thị trường khác nhau. Nông hộ giữ chức năng sản xuất để cung cấp nguồn nguyên liệu tôm đầu vào cho chế biến xuất khẩu, thương lái có chức năng thu gom từ các hộ nuôi/hợp tác xã, sau đó bán lại cho vựa. Các vựa thu mua tôm từ các hộ nuôi hoặc từ các thương lái, sau đó phân loại và bán lại cho các DNCBXK. Tập hợp nguyên liệu tôm từ các vựa trong và ngoài địa phương, các DNCBXK tiến hành chế biến theo đơn đặt hàng của người mua.

4.3. Phân tích kinh tế chuỗi tôm sú nuôi QCCT

Phân tích kinh tế chuỗi TS nuôi theo hình thức QCCT được thực hiện chủ yếu trên kênh phân phối: Nông dân =>Lái thu gom => DNCBXK => xuất khẩu. Có 3 sản phẩm xuất khẩu chính sẽ được phân tích, bao gồm tôm sú xuất khẩu nguyên con, đông lạnh (HOSO), tôm sú xuất khẩu bỏ đầu, đông lạnh (HLSO) và sản phẩm tôm sú xuất khẩu bỏ đầu, lột vỏ, còn đuôi, đông lạnh (PTO).

4.3.1. Sản phẩm tôm sú xuất khẩu dạng HOSO (nguyên con đông lạnh)

Số liệu ở Bảng 2 cho thấy, từ 1 tấn tôm nguyên liệu tạo ra giá trị gia tăng là 146,449 triệu đồng, trong đó tác nhân là hộ nuôi đóng góp 59,9%, tác nhân thương lái đóng góp 8,2%, tác nhân doanh nghiệp đóng góp 31,9%. Kênh này tạo ra giá trị gia tăng thuần 56,331 triệu đồng, phân phối cho hộ nuôi là 47,4%, thương lái 10,6% và doanh nghiệp CBXK là 42,0%.

Bảng 2

Phân tích kinh tế chuỗi từ 1 tấn tôm nguyên liệu, sản phẩm HOSO

Đơn vị tính: 1000đ

Khoản mục	Người nuôi tôm	Thương lái	DN CBXK	Tổng
Giá bán (Doanh thu)	165.000	177.000	223.665	
Chi phí trung gian	77.216	165.000	177.000	
Giá trị gia tăng (GTGT)	87.784	12.000	46.665	146.449
Tỷ lệ GTGT (%)	59,9	8,2	31,9	100,0
Chi phí tăng thêm	61.092	6.026	23.000	
Giá trị gia tăng thuần	26.692	5.974	23.665	56.331
Tỷ lệ GTGT thuần (%)	47,4	10,6	42,0	100,0

Nguồn: Tổng hợp theo số liệu khảo sát 2017

4.3.2. Đối với sản phẩm tôm sú xuất khẩu dạng HLSO (bỏ đầu, đông lạnh)

Số liệu ở Bảng 3 chỉ ra rằng, từ 1 tấn tôm nguyên liệu tạo ra giá trị gia tăng là 159,423 triệu đồng, trong đó tác nhân là hộ nuôi đóng góp 55,1%, tác nhân thương lái đóng góp 7,5%, tác nhân doanh nghiệp đóng góp 37,4%. Kênh này tạo ra giá trị gia tăng thuần 69,861 triệu đồng, phân phối cho hộ nuôi là 38,2%, thương lái 8,6% và doanh nghiệp CBXK là 53,2%.

Bảng 3

Phân tích kinh tế chuỗi từ 1 tấn tôm nguyên liệu, sản phẩm HLSO

Đơn vị tính: 1000đ

Khoản mục	Người nuôi tôm	Thương lái	DN CBXK	Tổng
Giá bán (Doanh thu)	165.000	177.000	236.639	
Chi phí trung gian	77.216	165.000	177.000	
Giá trị gia tăng (GTGT)	87.784	12.000	59.639	159.423
Tỷ lệ GTGT (%)	55,1	7,5	37,4	100,0
Chi phí tăng thêm	61.092	6.026	22.444	
Giá trị gia tăng thuần	26.692	5.974	37.195	69.861
Tỷ lệ GTGT thuần (%)	38,2	8,6	53,2	100,0

Nguồn: Tổng hợp theo số liệu khảo sát 2017

4.3.3. Sản phẩm TS xuất khẩu dạng PTO (bỏ đầu, lột vỏ, còn đuôi-đông lạnh)

Kết quả phân tích ở Bảng 4 cho thấy, từ 1 tấn tôm nguyên liệu tạo ra giá trị gia tăng là 187,952 triệu đồng, trong đó tác nhân là hộ nuôi đóng góp 47,5%, tác nhân thương lái đóng góp 6,5%, tác nhân doanh nghiệp đóng góp 46,0%. Kênh này tạo ra giá trị gia tăng thuần 94,968 triệu đồng, phân phối cho hộ nuôi tôm là 28,1%, thương lái 6,3% và doanh nghiệp CBXK là 65,6%.

Bảng 4

Phân tích kinh tế chuỗi từ 1 tấn tôm sú nguyên liệu, sản phẩm PTO

Đơn vị tính: 1000đ

Khoản mục	Người nuôi tôm	Thương lái	DNCBXK	Tổng
Giá bán (Doanh thu)	165.000	177.000	265.168	
Chi phí trung gian	77.216	165.000	177.000	
Giá trị gia tăng (GTGT)	87.784	12.000	85.168	184.952
Tỷ lệ GTGT (%)	47,5	6,5	46,0	100,0
Chi phí tăng thêm	61.092	6.026	22.849	
Giá trị gia tăng thuần	26.693	5.974	62.319	94.986
Tỷ lệ GTGT thuần (%)	28,1	6,3	65,6	100,0

Nguồn: Tổng hợp theo số liệu khảo sát 2017

Nhìn chung, phân phối lợi nhuận giữa các tác nhân tham gia trong CGT, bao gồm các hộ nuôi, thương lái và các DNCBXK chưa thực sự hợp lý, theo hướng không có lợi cho các hộ nuôi (trong cả 3 loại sản phẩm, tỷ lệ lợi nhuận được phân phối cho các hộ nuôi đều thấp hơn 50% tổng lợi nhuận đạt được trên 1 tấn tôm nguyên liệu của toàn CGT). Kết quả phân tích cũng cho thấy chênh lệch giá bán giữa các hộ nuôi và thương lái bình quân khoảng 15.000 đ/kg, trong khi đó chênh lệch này giữa các thương lái và DNCBXK khoảng bình quân là 55.000 đ/kg, do

vậy nếu các hộ nuôi thực hiện được liên kết trực tiếp được với các DNCBXK sẽ mang lại mức lợi nhuận được phân phối cao hơn.

Số liệu ở các Bảng 2; 3 và 4 cho thấy, đối với sản phẩm tôm chế biến càng sâu, càng tạo ra GTGT và GTGT thuần (lợi nhuận) càng cao. Cụ thể, GTGT được tạo ra từ sản phẩm PTO cao hơn so với sản phẩm HOSO. Trái lại, sản phẩm tạo GTGT càng thấp (HOSO) lại có tỷ lệ phân phối lợi nhuận hợp lý hơn so với sản phẩm tạo GTGT cao (PTO). Đây là lý do gì sao các DNCBXK luôn mong đợi mua được càng nhiều tôm nguyên liệu có kích cỡ lớn, do tôm nguyên liệu có kích cỡ càng lớn càng tạo ra được nhiều sản phẩm xuất khẩu dạng PTO hơn. Để đáp ứng nhu cầu này của các DNCBXK, các hộ nuôi cũng cần nâng cao trình độ sản xuất sao cho đạt tỷ trọng tôm có kích thước lớn càng cao để có thể đạt được giá cả cao.

Ngoài ra, để nâng cao tỷ lệ phân phối lợi nhuận, các hộ nuôi cũng có thể thực hiện các giải pháp cắt giảm chi phí sản xuất thông qua việc áp dụng các quy trình kỹ thuật nuôi tiên tiến, cũng như tăng cường mối liên kết với những nhà cung cấp con giống, thức ăn thủy sản để hưởng được chiết khấu thương mại, nhằm giảm được một phần chi phí sản xuất từ việc sử dụng các yếu tố đầu vào. Một số hộ nuôi tạo được mối liên kết với những nhà cung cấp đầu vào dưới hình thức liên kết ngang (tổ hợp tác/hợp tác xã), lúc đó các hộ nuôi sẽ có được con giống và thức ăn thủy sản có chất lượng cao và ổn định hơn, từ đó cũng góp phần cắt giảm được chi phí sản xuất do sản lượng nuôi cao.

Tóm lại, để nâng cấp CGT TS ở vùng TNB, liên kết trong sản xuất tiêu thụ sản phẩm vẫn là giải pháp hữu hiệu nhất để nâng cấp CGT. Kế đó, việc áp dụng những kỹ thuật nuôi tiên tiến cũng là giải pháp tích cực góp phần nâng cao lợi nhuận của toàn CGT, và do vậy nâng cấp được toàn bộ CGT sản phẩm TS ở vùng TNB.

5. Kết luận

Có 5 khâu trong CGT TS được nuôi dưới hình thức quảng canh. Tương ứng có 5 chức năng thị trường: cung cấp sản phẩm đầu vào, sản xuất, thu gom và sơ chế, chế biến, thương mại và tiêu thụ sản phẩm. TS nuôi theo hình thức QCCT được tiêu thụ chủ yếu cho thị trường xuất khẩu qua 5 kênh phân phối khác nhau. Trong đó, kênh phân phối chính là sản phẩm TS được các hộ nuôi bán cho thương lái. Sau đó, thương lái bán lại cho các DNCBXK để phục vụ cho thị trường xuất khẩu. Chính quyền địa phương và các ngân hàng thương mại là 2 tổ chức hỗ trợ cho hầu hết các tác nhân tham gia trong các khâu của CGT. Đơn vị hỗ trợ về kỹ thuật và cách thức tổ chức sản xuất thường xuyên cho các tác nhân tham gia trong khâu cung cấp đầu vào và khâu sản xuất là các Phòng NN&PTNT tại các địa phương.

Đối với thị trường xuất khẩu, có 3 sản phẩm chính là sản phẩm TS xuất khẩu nguyên con đông lạnh (HOSO), TS xuất khẩu bỏ đầu, đông lạnh (HLSO) và TS xuất khẩu bỏ đầu, lột vỏ, còn đuôi (PTO). Trong đó, sản phẩm PTO tạo ra GTGT và lợi nhuận cao nhất. Tỷ lệ phân phối lợi nhuận giữa các tác nhân tham gia trong CGT chưa thực sự hợp lý, theo hướng không có lợi cho các hộ nuôi.

Đối với CGT TS nuôi theo hình thức QCCT, để nâng cấp CGT này, giải pháp cải thiện kênh phân phối thông qua việc tăng cường các mối liên kết là cần thiết, nâng cao trình độ sản xuất cho các hộ nuôi và tăng cường mối liên kết dọc giữa các hộ nuôi với những tác nhân cung cấp sản phẩm đầu vào cũng trở nên rất quan trọng để phát triển CGT TS một cách bền vững.

Tài liệu tham khảo

- GTZ. (2007). *Cẩm nang ValueLinks - Phương pháp luận để thúc đẩy chuỗi giá trị* (Xuất bản lần thứ nhất) [*ValueLinks Handbook - Methodology to drive value chains* (1st ed.)]. Retrieved October 20, 2018, from https://www.sme-gtz.org.vn/Portals/0/AnPham/ValuaLinks%20Manual-VN_V.%20071023.pdf
- GTZ. (2008). *ValueLinks: The methodology of value chain promotion*. Eschborn, Germany: GTZ.
- Nguyen, T. T., Huynh, K. V., Vo, T. H., & Tran, H. M. (2018). Phân tích hiệu quả kinh tế mô hình lúa tôm tại huyện An Biên, tỉnh Kiên Giang [Analysis of economic efficiency of rice and shrimp model in An Bien district, Kien Giang province]. *Tạp chí khoa học Đại học Cần Thơ*, 54(09D), 149-156.
- Tổng Cục thống kê. (2015). *Niên giám thống kê 2015* [Statistical yearbook 2015]. Retrieved October 25, 2018, from <https://www.gso.gov.vn/wp-content/uploads/2019/03/NGTK-tom-tat-2015.pdf>
- VASEP. (2014). *Thị trường nhập khẩu tôm năm 2014* [Shrimp import market in 2014]. Retrieved October 30, 2018, from http://vasep.com.vn/Tin-Tuc/751_39593/Nam-2014-nhap-khau-tom-vao-My-tang-12.htm
- Viện Kinh tế và Quy hoạch thủy sản. (2015). *Quy hoạch nuôi tôm nước lợ vùng Đồng bằng sông Cửu Long đến năm 2020, tầm nhìn 2030* [Planning on brackish water shrimp farming in the Mekong Delta to 2020, vision to 2030]. Retrieved November 20, 2018, from <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Linh-vuc-khac/Quyết-dinh-5528-QĐ-BNN-TCTS-2015-quy-hoach-nuoi-tom-nuoc-lo-vung-Dong-bang-song-Cuu-Long-365023.aspx>
- Vo, L. T. T. (2009). Phân phối lợi ích trong chuỗi giá trị tôm ở Đồng bằng sông Cửu Long [Benefit distribution in the shrimp value chain in the Mekong Delta]. *Tạp chí Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn*, 134, 3-8.
- Vo, L. T. T., & Nguyen, S. P. (2011). Phân tích chuỗi giá trị lúa gạo vùng ĐBSCL [Analyzing of the rice value chain in the Mekong Delta]. *Tạp chí Khoa học Đại học Cần Thơ*, 19a, 96-108.
- Vo, L. T. T., & Nguyen, S. P. (2013). *Giáo trình phân tích chuỗi giá trị sản phẩm (ứng dụng trong lĩnh vực nông nghiệp)* [Value chain analysis curriculum (applied in the agricultural sector)]. Can Tho, Vietnam: NXB Đại học Cần Thơ.