

Nghiên cứu chuỗi giá trị cá ngừ sọc dưa tại tỉnh Khánh Hòa

Trần Thùy Chi

Nguyễn Thị Trâm Anh

Trần Quốc Bảo

Nguyễn Thị Kim Anh

Trường Đại học Nha Trang

Email liên hệ: chitt@ntu.edu.vn

Tóm tắt: Nghiên cứu này áp dụng khung lý thuyết của Kaplinsky và Morris (2001) để phân tích chuỗi giá trị cá ngừ sọc dưa tại tỉnh Khánh Hòa. Dữ liệu sơ cấp được thu thập thông qua phỏng vấn trực tiếp 17 ngư dân, 4 nậu vựa, 4 người bán buôn, 5 người bán lẻ và 3 công ty chế biến ở tỉnh Khánh Hòa trong khoảng thời gian từ tháng 9 đến 11 năm 2018. Kết quả nghiên cứu chỉ ra rằng, ngư dân có mức thu nhập thấp nhất trong chuỗi. Bên cạnh đó, một số nút thắt trong phát triển chuỗi được tìm thấy gồm: vấn đề đáp ứng quy định về chất lượng và an toàn vệ sinh thực phẩm; vấn đề truy xuất nguồn gốc; và vấn đề trách nhiệm xã hội tại thị trường nước ngoài. Trên cơ sở đó, bài viết đề xuất một số giải pháp nhằm tháo gỡ các nút thắt trong phát triển chuỗi cá ngừ sọc dưa tỉnh Khánh Hòa trong thời gian tới.

Từ khóa: chuỗi giá trị, cá ngừ sọc dưa, Khánh Hòa

A value chain analysis of skipjack tuna in Khanh Hoa province

Abstract: This research uses the theoretical framework by Kaplinsky and Morris (2001) to analyze the value chain of skipjack tuna in Khanh Hoa province. Primary data was collected by interviewing 17 fishermen, 4 intermediaries (nậu vựa), 4 wholesalers, 5 retailers, and 3 tuna processing enterprises in Khanh Hoa from September to November, 2018. The results indicate that fishermen have the lowest income in the chain. Furthermore, a number of bottlenecks in the chain are identified including levels of satisfying requirements of product quality and its safety/ hygiene, traceability, as well as social responsibility in foreign markets. Based on the results, this paper proposes various solutions and some suggestions in order to eliminate these bottlenecks, promoting the skipjack tuna chain in the following years.

Keywords: value chain, skipjack tuna, Khanh Hoa

Ngày nhận bài: 30/07/2020

Ngày duyệt đăng: 10/02/2021

1. Đặt vấn đề

Cá ngừ là một trong ba mặt hàng thủy sản có kim ngạch xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam, đứng sau tôm và cá tra. Năm 2019, giá trị xuất khẩu cá ngừ của Việt Nam đạt 719 triệu USD, trong đó các thị trường nhập khẩu lớn là Mỹ (316 triệu USD), EU (140 triệu USD), ASEAN (54 triệu USD) và Israel (38 triệu USD) (Nguyễn Hà, 2020). Các loại sản phẩm cá ngừ được xuất khẩu ra thị trường nước ngoài gồm cá ngừ mã HS03 chiếm 53,1% và cá ngừ mã HS16 chiếm 46,9% (VASEP, 2019).

Các chủng loại cá ngừ được đánh bắt ở Việt Nam bao gồm: cá ngừ vây vàng (yellow fin tuna), cá ngừ mắt to (big eye tuna), cá ngừ sọc dưa hay cá ngừ vằn (skipjack tuna). Cá ngừ hiện nay được đánh bắt chủ yếu tại ba tỉnh Phú Yên, Khánh Hòa và Bình Định. Ngoài ra, Việt Nam cũng nhập khẩu cá ngừ nguyên liệu từ nước ngoài. Các nguồn cung cá ngừ cho Việt Nam hiện nay là Hàn Quốc, Thái Lan, Đài Loan, Nhật Bản, Indonesia, Trung Quốc, Malaysia, Philippine, Papua New Guinea.

Tỉnh Khánh Hòa có gần 200 tàu hoạt động nghề lưới rê và nghề vây đánh bắt cá ngừ sọc dưa ở các ngư trường chủ yếu như vùng biển Trường Sa, nhà giàn DK1 với sản lượng hàng năm trên 40.000 tấn (Sở NN và PTNN tỉnh Khánh Hòa, 2017). Bảng 1 cho thấy, sản lượng khai thác cá ngừ sọc dưa của tỉnh có xu hướng tăng trong giai đoạn này và chủ yếu là từ nghề rê. Riêng năm 2017, sản lượng cá ngừ sọc dưa của tỉnh đạt mức 16.373 tấn.

Bảng 1. Sản lượng khai thác nghề vây và nghề rê tại tỉnh Khánh Hòa giai đoạn 2014 - 2017

ĐVT: tấn

NGHỀ	2014	2015	2016	2017
NGHỀ VÂY				
Cá ngừ mắt to		32	38	103
Cá ngừ vây vàng		72	88	293
Cá ngừ sọc dưa	1.716	2.417	2.550	2.105
Loại khác	540	736	786	603
Tổng số	2.256	3.257	3.462	3.104
NGHỀ RÊ				
Cá ngừ mắt to	12			
Cá ngừ vây vàng	41			
Cá ngừ sọc dưa	12.904	15.810	14.582	14.268
Cờ gòn	1.153	1.594	1.599	1.258
Loại khác	528	1.290	1.523	1.100
Tổng số	14.638	18.694	17.704	16.626

(Nguồn: Sở NN và PTNN Khánh Hòa, 2017)

Trong chính sách phát triển ngành thủy sản, tỉnh Khánh Hòa xác định nghề lưới rê và cá ngừ là ngành - sản phẩm trọng điểm cần phát triển đối với hoạt động đánh bắt xa bờ. Một trong những giải pháp được đề xuất là hình thành các chuỗi liên kết trong ngành, đảm bảo lợi ích cho ngư dân để họ yên tâm bám biển, cho doanh nghiệp chế biến mở rộng thị trường tiêu thụ và xây dựng thương hiệu cho ngành cá ngừ địa phương. Tuy nhiên, một số nghiên cứu cũng chỉ ra rằng, ngư dân là một trong những tác nhân đóng góp giá trị gia tăng cho chuỗi nhiều nhất nhưng lợi ích nhận được lại thấp hơn so với những tác nhân khác trong chuỗi giá trị (Đặng Thị Phương và cộng sự, 2018; Nguyễn Ngọc Duy và cộng sự, 2014; Tô Phạm Thị Hạ Vân và Trường Hoàng Minh, 2014). Vì vậy, nghiên cứu này tiếp cận khung phân tích chuỗi giá trị nhằm phân tích rõ các mắt xích và hoạt động của từng mắt xích tham gia chuỗi giá trị cá ngừ sọc dưa tại tỉnh Khánh Hòa thông qua vẽ sơ đồ chuỗi. Tiếp đó, nghiên cứu phân tích kinh

tế chuỗi giá trị nhằm xác định sự đóng góp của từng mắt xích đối với giá trị gia tăng của toàn chuỗi và sự phân bổ thu nhập giữa các tác nhân. Ngoài ra, nghiên cứu cũng nhận diện các nút thắt trong phát triển chuỗi giá trị cá ngừ sọc dưa của tỉnh. Trên cơ sở đó, nghiên cứu đề xuất một số giải pháp nhằm phát triển chuỗi.

2. Một số vấn đề lý luận về chuỗi giá trị

Trong các nghiên cứu thực tiễn liên quan đến chuỗi giá trị, hai khung lý thuyết được áp dụng phổ biến là của Michael Porter (1990) và Kaplinsky và Morris (2001). Lý thuyết về chuỗi giá trị của Michael Porter phù hợp trong phân tích ở cấp độ vi mô (cấp độ doanh nghiệp). Trong khi đó, khung lý thuyết của Kaplinsky và Morris (2001) thường được áp dụng trong phân tích cấp độ vĩ mô (ngành, quốc gia, toàn cầu). Cách tiếp cận theo chuỗi giá trị toàn cầu ngày càng được nhiều học giả vận dụng vào nghiên cứu trong những thập niên gần đây, nhất là khi toàn cầu hóa kinh tế, hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng diễn ra mạnh mẽ. Cách tiếp cận này có ý nghĩa đối với các nhà hoạch định chính sách vĩ mô và vi mô, bởi lẽ: Thứ nhất, phân tích chuỗi giá trị giúp hiểu được bản chất và các yếu tố xác định sức mạnh, nâng cao tầm nhìn từ từng công ty riêng rẽ đến các công ty kết nối với nhau. Thứ hai, thông qua tập trung vào tất cả các mắt xích trong chuỗi giá trị và vào tất cả hoạt động của từng mắt xích, các hoạt động tạo ra giá trị gia tăng cao sẽ được nhận diện. Từ đó, các nhà hoạch định chính sách hiểu được bản chất sinh lợi của các mắt xích trong chuỗi nhằm xây dựng chính sách phù hợp để bảo vệ những mắt xích bị đe dọa (người nghèo, phụ nữ,...) và nâng cấp chuỗi giá trị để gia tăng sự cạnh tranh của từng mắt xích và của toàn bộ chuỗi. Cuối cùng, phân tích chuỗi còn giúp những nhà hoạch định thấy được sự cần thiết của tập hợp các chính sách vĩ mô khác nhau nhằm gia tăng các mối liên kết giúp tạo ra sức mạnh cạnh tranh cho doanh nghiệp.

Chuỗi giá trị mô tả toàn bộ những hoạt động cần thiết để đưa một sản phẩm hay dịch vụ từ khái niệm, đi qua các công đoạn sản xuất khác nhau (liên quan đến việc kết hợp giữa chuyển hóa vật chất và đầu vào các dịch vụ sản xuất khác nhau) đưa đến người tiêu dùng cuối cùng và sau sử dụng (R. Kaplinsky & M. Morris, 2001). Theo đó, chuỗi giá trị thủy sản có thể được hiểu là tập hợp các hoạt động từ người sản xuất đến người tiêu dùng cuối cùng gồm ba tác nhân cơ bản trực tiếp tham gia. Các tác nhân này gồm người sản xuất (người nuôi trồng thủy sản, người đánh bắt thủy sản), người chế biến, người tiêu thụ (Nguyễn Thị Thúy Vinh và cộng sự, 2013). Quan hệ giữa các tác nhân này dựa trên dòng thông tin, dòng hàng hóa, dòng tiền. Ngoài các tác nhân này, còn có những tác nhân và yếu tố ngoài chuỗi như hệ thống cung ứng, marketing, luật pháp.

3. Phương pháp nghiên cứu

3.1. Dữ liệu

Dữ liệu sơ cấp: bảng câu hỏi khảo sát được thu thập từ tháng 9/2018 đến tháng 11/2018. Những người tham gia trả lời gồm: 17 ngư dân, 4 nậu vựa, 4 người bán sỉ, 5 người bán lẻ và 3 công ty chế biến cá ngừ lớn tại tỉnh Khánh Hòa (gồm công ty TNHH Tín Thịnh, công ty TNHH Hải Vương, Công ty cổ phần thủy sản Khánh Hòa). Đồng thời, nghiên cứu cũng tham khảo ý kiến của chuyên gia là ThS. Trần Văn Hào, Hiệp hội cá ngừ Việt Nam (Vinatuna), giảng viên Viện Khoa học và Công nghệ khai thác thủy sản, trường Đại học Nha Trang.

Dữ liệu thứ cấp: các báo cáo của Sở Nông Nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Khánh Hòa, Hiệp hội chế biến và xuất khẩu thủy sản Việt Nam (VASEP) và các bài báo liên quan.

3.2. Phương pháp tính toán và phân bổ giá trị gia tăng, thu nhập giữa các tác nhân trong chuỗi

Quy ước chung về quy tắc và tỷ lệ phân phối trong sơ đồ chuỗi giá trị (Võ Thị Thanh Lộc và Nguyễn Phú Sơn, 2013):

Lượng sản phẩm đầu ra của tác nhân trước sẽ là đầu vào của tác nhân tiếp theo;

Tổng sản lượng sản phẩm đầu vào của tác nhân đầu tiên và tác nhân cuối cùng đều là 100%;

Tỷ lệ phân phối của từng tác nhân theo từng kênh = (Sản lượng bán ra trung bình của tác nhân đó cho tác nhân tiếp theo trong từng kênh)/(sản lượng trung bình đầu ra của tác nhân đầu tiên cho toàn bộ chuỗi giá trị);

Số liệu dùng để tính toán là số liệu trung bình trong năm 2017.

Dựa vào phương pháp tính các chỉ tiêu lợi ích - chi phí của các tác nhân trong chuỗi giá trị của Tô Phạm Thị Hạ Vân và Trường Hoàng Minh (2014):

Giá trị gia tăng (GTGT) = Giá bán ra - Giá mua vào

GTGT thuần (hay lợi nhuận) = GTGT - Chi phí tăng thêm

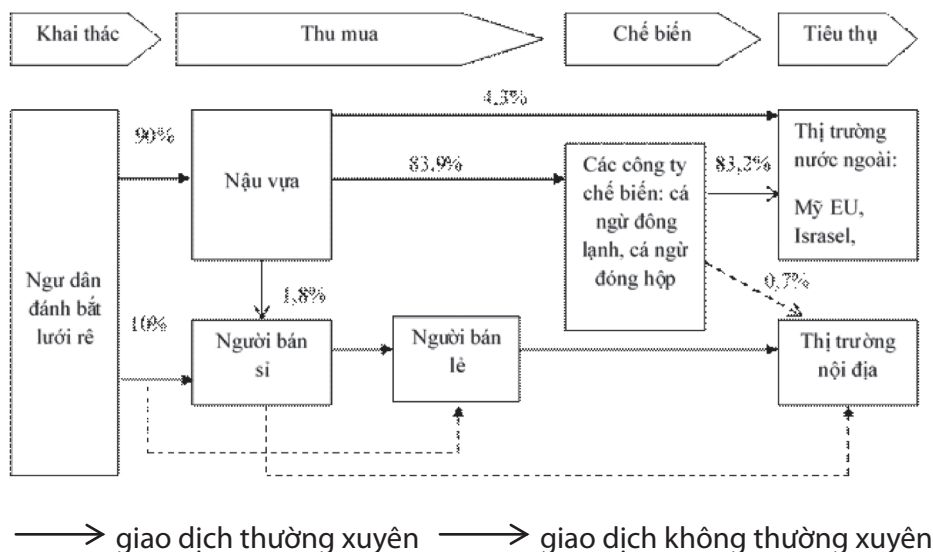
Tổng lợi nhuận của một tác nhân trong năm = GTGT thuần x Sản lượng mua bán bình quân của mỗi tác nhân trong năm.

4. Mô tả tác nhân trong chuỗi giá trị cá ngừ sọc dưa của tỉnh Khánh Hòa

4.1. Sơ đồ chuỗi giá trị cá ngừ sọc dưa của tỉnh Khánh Hòa

Hình 1 mô tả sơ đồ chuỗi giá trị cá ngừ sọc dưa tại tỉnh Khánh Hòa. Sơ đồ cho thấy có 4 kênh thị trường, trong đó kênh 1 và 2 là kênh chính với tỷ trọng sản phẩm cá ngừ sọc dưa được khai thác và chế biến phục vụ cho thị trường xuất khẩu cao (83,2%).

Hình 1. Sơ đồ chuỗi giá trị cá ngừ sọc dưa tại tỉnh Khánh Hòa



(Nguồn: Điều tra khảo sát, 2018)

Kênh 1: Ngư dân – Nậu vựa – Công ty chế biến – Thị trường nước ngoài;

Kênh 2: Ngư dân – Nậu vựa – Thị trường nước ngoài;

Kênh 3: Ngư dân – Nậu vựa – Công ty chế biến – Thị trường nội địa;

Kênh 4: Ngư dân – Người bán sỉ – Người bán lẻ – Thị trường nội địa.

4.2. Mô tả các tác nhân trong chuỗi giá trị cá ngừ sọc dưa tại tỉnh Khánh Hòa

4.2.1. Ngư dân

Ngư dân tỉnh Khánh Hòa chủ yếu đánh bắt bằng nghề lưới rê, có tới 90% tàu công suất trên 90 CV tập trung ở thành phố Nha Trang (Sở NN và PTNT tỉnh Khánh Hòa, 2017). Đội tàu khai thác xa bờ hành nghề lưới rê thường được đầu tư số vốn lớn, trong đó ngư cụ khai thác chiếm khoảng 50% tổng số vốn đầu tư. Các tàu trong mẫu khảo sát có các đặc điểm kỹ thuật và đặc điểm hoạt động không đồng nhất. Cụ thể, công suất khai thác trung bình của các tàu là 326 CV (từ 90 CV đến 630 CV). Chiều dài của tàu từ 13,5m đến 20,05m. Số tấm lưới trung bình sử dụng trong đánh bắt dao động từ 291 tấm đến 304 tấm (tàu có ít nhất là 150 tấm và nhiều nhất là 380 tấm). Các tàu hoạt động trung bình từ 10,5 đến gần 11 tháng trong năm, trung bình khoảng 11,4 chuyến đánh bắt – tương ứng với số ngày đánh bắt trung bình trong năm khoảng 240 ngày. Số thủy thủ trung bình một tàu dao động từ 9 đến 12 người bao gồm cả thuyền trưởng. Ngư dân chủ yếu bán số lượng cá khai thác của mình cho nậu vựa (khoảng 90%). Ngư dân rất tin tưởng và thường chỉ làm việc trực tiếp với nậu vựa.

4.2.2. Nậu vựa

Người thu mua cá ngừ lớn nhất từ ngư dân là chủ nậu vựa, hoạt động chủ yếu ở cảng Hòn Rớ, thành phố Nha Trang. Hiện có 4 nậu vựa lớn đang thu mua cá ngừ tại khu vực này. Sau khi thu mua từ ngư dân, họ bán trực tiếp cho các công ty chế biến. Chủ nậu vựa nhờ vào vốn lớn và mối quan hệ với các chủ tàu nên họ có lợi thế thu mua chủ yếu lượng thủy sản tại đây. Chủ nậu vựa nhỏ nhất có vốn tiền mặt hàng tháng khoảng 3 đến 4 tỷ đồng, một số chủ nậu vựa lớn có vốn khoảng 50 tỷ. Các nậu vựa có các phương tiện như xe đông lạnh chuyên chở, các phương tiện bảo quản và máy xay đá. Đồng thời, họ có đội ngũ nhân viên tại cảng để tiến hành phân loại, bốc dỡ, vận chuyển và bảo quản cá. Bên cạnh đó, nậu vựa cũng xây dựng mạng lưới thu mua khắp các cảng cá ở các tỉnh lân cận như Phú Yên, Bình Định. Nậu vựa có mối quan hệ mật thiết với ngư dân. Vì vậy, ngư dân rất tin tưởng và thường làm việc trực tiếp với nậu vựa.

4.2.3. Công ty chế biến

Ba công ty tham gia trả lời khảo sát gồm: Công ty TNHH Tín Thịnh, Công ty TNHH Hải Vương, Công ty Cổ phần thủy sản Khánh Hòa, trong đó công ty TNHH Tín Thịnh và công ty TNHH Hải Vương là hai công ty xuất khẩu cá ngừ lớn. Năm 2015, công ty Tín Thịnh thu mua tới 80% sản lượng cá ngừ của 4 nậu vựa lớn, con số này giảm xuống 68% và 50% trong 2 năm sau đó. Nhu cầu nguyên liệu của công ty chế biến phụ thuộc vào đơn hàng nước ngoài. Căn cứ vào thực trạng giá cả và sản lượng nguyên vật liệu trong nước, công ty có thể nhập khẩu nguyên liệu từ nước ngoài, nhưng sản lượng không nhiều. Các công ty chế biến thường xuất khẩu dưới dạng sản phẩm cấp đông nguyên con (Skipjack tuna whole round) hoặc sản phẩm luộc/hấp (còn gọi là sản phẩm loin). Theo kết quả khảo sát, công ty Tín Thịnh xuất khẩu 70% cá đông lạnh nguyên con và 30% sản phẩm loin. Công ty TNHH Hải Vương xuất khẩu 60% cá đông lạnh nguyên con, 20% sản phẩm loin và 20% sản phẩm giá trị gia tăng (đã qua chế biến). Công ty Cổ phần thủy sản Khánh Hòa xuất khẩu 70% sản phẩm cấp đông nguyên con, 20% sản phẩm loin và 10% sản phẩm giá trị gia tăng. Trong mối quan hệ giữa nhà nhập khẩu và

công ty chế biến, giao dịch mua bán được hình thành dựa trên hợp đồng và giá bán phụ thuộc nhiều vào nhà nhập khẩu. Cụ thể, khi cần mua hàng nhà nhập khẩu sẽ fax hoặc gửi email về đơn hàng cho công ty chế biến. Hai bên hoàn thành hợp đồng với các điều khoản đã thỏa thuận trước. Tuy nhiên, khảo sát cho thấy vẫn còn tình trạng hợp đồng bằng miệng. Sau khi hợp đồng hoàn tất bên công ty chế biến tiến hành giao hàng. Giao dịch hoàn tất khi nhà nhập khẩu thanh toán hết toàn bộ giá trị đơn hàng sau khi nhận được hàng.

4.2.4. Nhà nhập khẩu nước ngoài

Các nhà nhập khẩu cá ngừ sọc dưa của tỉnh Khánh Hòa đến từ các thị trường Mỹ, EU, Israel, ASEAN,... Trong hai năm 2016 và 2017, do thiếu nguồn nguyên liệu, các công ty chế biến sản phẩm đồ hộp cá ngừ sọc dưa Thái Lan đã gia tăng mua nguyên liệu là sản phẩm cá cấp đông nguyên con và sản phẩm loin từ các công ty chế biến Việt Nam. Một số nhà nhập khẩu Thái Lan và Đài Loan liên hệ trực tiếp các nậu vựa ở Khánh Hòa để mua nguyên liệu đầu vào. Các nhà nhập khẩu có khả năng tiêu thụ sản lượng lớn sản phẩm cá ngừ sọc dưa của các công ty chế biến thủy sản xuất khẩu, nên họ có tầm ảnh hưởng rất lớn đến các tác nhân khác trong chuỗi. Họ luôn có những yêu cầu khắt khe về tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm, vấn đề truy xuất nguồn gốc sản phẩm và các điều kiện khác về cung ứng và chế biến sản phẩm.

4.2.5. Người bán sỉ

Nguồn cá ngừ cung cấp chủ yếu cho người bán sỉ là từ chủ nậu vựa và một phần nhỏ tới từ ngư dân. Súc thu mua của người bán sỉ khoảng 100 - 500 kg/ngày. Họ cung cấp lại cho những người bán lẻ, nhà hàng, quán ăn và một ít cho người tiêu dùng tại cảng. Thời gian mua bán diễn ra sôi động nhất từ ngày 2 đến 12 Âm lịch hàng tháng khi các tàu lưới rê trở về cập cảng.

4.2.6. Người bán lẻ

Những người bán lẻ mua cá ngừ sọc dưa chủ yếu từ người bán sỉ và một số ít người bán lẻ mua từ nậu vựa và ngư dân, sau đó bán lại trực tiếp cho người tiêu dùng tại địa phương. Người bán lẻ rất đa dạng và họ mua bán nhiều loại cá khác nhau. Cá ngừ sọc dưa được mua bán nhiều nhất khoảng 10 ngày trong 1 tháng (từ ngày 2 đến 12 Âm lịch) khi các tàu khai thác nghề lưới rê trở về. Họ chủ yếu hoạt động rải rác ở các chợ bán lẻ trong thành phố Nha Trang và một số chợ ở các huyện trong tỉnh Khánh Hòa.

4.3. Phân tích kinh tế chuỗi giá trị cá ngừ sọc dưa tỉnh Khánh Hòa

Bảng 2 thể hiện kết quả phân tích kinh tế đối với hai kênh chính trong chuỗi giá trị cá ngừ sọc dưa của tỉnh Khánh Hòa. Đối với kênh 1, công ty chế biến là tác nhân có tỷ lệ đóng góp cao nhất cho giá trị gia tăng thuần toàn chuỗi (37,53%), tương đương 6,86 ngàn đồng/kg. Nậu vựa là tác nhân có tỷ lệ đóng góp cao thứ hai (36,65%), tức là 6,70 ngàn đồng/kg. Cuối cùng, ngư dân đóng góp 25,82% giá trị gia tăng thuần của toàn chuỗi, tức là 4,72 ngàn đồng/kg. Giá trị gia tăng thuần của toàn chuỗi là 18,28 ngàn đồng/kg. Mức phân bổ thu nhập giữa các tác nhân tương đồng với mức độ đóng góp giá trị gia tăng của từng tác nhân. Công ty chế biến là tác nhân có thu nhập cao nhất, trung bình 1.186,16 triệu đồng/năm, chiếm 49,56%. Nậu vựa có mức thu nhập cao thứ hai, trung bình là 1.035,62 triệu đồng/năm, chiếm 43,27%. Ngư dân có mức thu nhập thấp nhất, trung bình là 171,67 triệu đồng/năm, chiếm 7,17%. Tổng thu nhập của các tác nhân theo kênh 1 là 2.393,45 triệu đồng/năm. Nậu vựa và công ty chế biến có tỷ lệ đóng góp giá trị gia tăng và thu nhập cao vì họ bán được giá cao, giá trị thuần lần lượt là 6,70 ngàn đồng/kg (nậu vựa), 6,86 ngàn đồng/kg (công ty chế biến). Trong khi đó, giá

thu mua của nậu vừa từ ngư dân thấp nên giá trị gia tăng thuần của ngư dân chỉ được 4,72 ngàn đồng/kg.

Đối với kênh 2, ngư dân có tỷ lệ đóng góp giá trị gia tăng và thu nhập thấp nhất trong toàn chuỗi. Tỷ lệ % giá trị gia tăng thuần là 27,28% và thu nhập là 33,92%. Trong khi đó, nậu vừa có mức đóng góp tỷ lệ giá trị gia tăng thuần (72,72%) và thu nhập (66,08%) cao hơn ngư dân. Điều này là do giá bán ra của nậu vừa cho thương nhân nước ngoài cao, giá trị gia tăng thuần là 12,58 ngàn đồng/kg, trong khi đó giá mua vào của nậu vừa từ ngư dân lại thấp, giá trị gia tăng thuần của ngư dân chỉ 4,72 ngàn đồng/kg.

Trong nghiên cứu này, kết quả phân tích cho thấy tỷ trọng giá trị gia tăng có sự khác biệt về thứ bậc đóng góp giá trị gia tăng của mỗi tác nhân nhưng tương đồng về mặt phân bổ lợi ích so với nghiên cứu của Nguyễn Ngọc Duy và cộng sự (2014). Kết quả nghiên cứu này chỉ ra rằng tác nhân có tỷ lệ đóng góp giá trị gia tăng cao nhất là công ty chế biến, rồi đến nậu vừa và cuối cùng là ngư dân. Trong khi đó, nghiên cứu của Nguyễn Ngọc Duy và cộng sự (2014) chỉ ra rằng ngư dân lại là tác nhân có sự đóng góp giá trị gia tăng lớn nhất và nậu vừa là tác nhân đóng góp nhỏ nhất trong chuỗi. Sự khác biệt này đến từ phương pháp tính toán được áp dụng và số liệu tại thời điểm khác nhau. Theo phương thức tính toán trong nghiên cứu này, giá trị gia tăng của nậu vừa đứng thứ hai do sự chênh lệch lớn giữa giá mua vào từ ngư dân và giá bán ra cho công ty chế biến. Sự chênh lệch lớn này bắt nguồn từ thực tế nậu vừa cũng tham gia phân loại cá, sơ chế, bảo quản và đóng góp một số giá trị không thể đo lường trực tiếp cho chuỗi. Trên thực tế, nậu vừa đóng vai trò quan trọng trong chuỗi cá ngừ. Một mặt, nậu vừa sẽ góp phần làm giảm chi phí trung gian cho các công ty chế biến. Như đã đề cập, toàn tỉnh Khánh Hòa có gần 200 tàu tham gia đánh bắt cá ngừ sọc dưa, nếu công ty triển khai thu mua số lượng nhỏ từ từng tàu sẽ phát sinh nhiều chi phí (thu mua, tìm kiếm, phân loại,...), thời gian, nhân công. Thay vào đó, công ty chế biến mua cá số lượng lớn từ nậu vừa để giảm thiểu các chi phí trung gian cho việc thu mua. Mặt khác, nậu vừa và ngư dân có mối quan hệ lâu năm, là người được ngư dân tin tưởng, đồng thời là người cùng chia sẻ rủi ro tài chính cho ngư dân trong quá trình khai thác lẫn đời sống thường ngày. Thực tế, nậu vừa sẵn sàng cho ngư dân vay để trang trải chi phí đi biển lẫn chi phí cho cuộc sống gia đình, ngược lại, ngư dân phải cam kết bán cá cho nậu vừa. Như vậy, nậu vừa tạo nên một sự gắn kết các mắt xích trong chuỗi liên kết.

Bảng 2. Phân tích kinh tế chuỗi giá trị cá ngừ sọc dưa của tỉnh Khánh Hòa

Hạng mục	Ngư dân	Nậu vừa	CTCB	Tổng
Kênh 1: Ngư dân – Nậu vừa – Công ty chế biến – Thị trường nước ngoài				
Giá bán (1.000đ/kg)	26,63	34,63	45,31	
- CP đầu vào (1.000đ/kg)	21,91	26,63	34,63	
- CP tăng thêm (1.000đ/kg)		1,30	3,82	
GTGT (1.000đ/kg)	4,72	8,00	10,68	23,40
% GTGT	20,17	34,20	45,63	100
GTGT thuần (1.000đ/kg)	4,72	6,70	6,86	18,28
% GTGT thuần	25,82	36,65	37,53	100
Sản lượng (tấn/năm)	36,37	154,57	172,91	

Tổng thu nhập/tác nhân (tr.đ/năm)	171,67	1.035,62	1.186,16	2.393,45
% Tổng thu nhập/tác nhân	7,17	43,27	49,56	100
Kênh 2: Ngư dân – Nậu vựa – Nhà nhập khẩu				
Giá bán (1.000đ/kg)	26,63	42,63		
CP đầu vào (1.000đ/kg)	21,91	26,63		
- CP tăng thêm (1.000đ/kg)		3,42		
GTGT (1.000đ/kg)	4,72	16,00		20,72
% GTGT	22,78	77,22		100
GTGT thuần (1.000đ/kg)	4,72	12,58		17,30
% GTGT thuần	27,28	72,72		100
Sản lượng (tấn/năm)	36,37	26,59		
Tổng thu nhập/tác nhân (tr.đ/năm)	171,67	334,50		506,17
% Tổng thu nhập/tác nhân	33,92	66,08		100

(Nguồn: Điều tra khảo sát, 2018)

4.4. Một số nút thắt trong chuỗi giá trị cá ngừ sọc dưa của tỉnh Khánh Hòa

Thu nhập của ngư dân thấp hơn so với các tác nhân trong chuỗi: theo kết quả phân tích kinh tế, ngư dân có thu nhập thấp nhất với mức 7,17% - 33,92% so với toàn chuỗi. Nguyên nhân là giá thu vào của nậu vựa từ ngư dân thấp, trong khi đó ngư dân chỉ bán cho nậu vựa mà không thể bán trực tiếp cho công ty chế biến. Bên cạnh đó, tỷ trọng sản phẩm giá trị gia tăng của các công ty chế biến xuất khẩu còn thấp, điều này làm ảnh hưởng đến thu nhập của toàn chuỗi, trong đó có cả thu nhập của ngư dân. Theo kết quả điều tra, các công ty chế biến trong tỉnh Khánh Hòa chủ yếu xuất khẩu sản phẩm cá đông lạnh nguyên con với tỷ trọng 60% - 70%, sản phẩm loin từ 10% - 20%.

Vấn đề an toàn vệ sinh thực phẩm và chất lượng sản phẩm: nghiên cứu này chưa tiếp cận được nguồn số liệu thống kê chính thức liên quan đến cá ngừ sọc dưa của tỉnh Khánh Hòa bị thị trường nước ngoài cảnh báo, từ chối tại biên giới hoặc trả về. Tuy nhiên, tình trạng hàng bị cảnh báo, từ chối tại biên giới hoặc bị thị trường nước ngoài trả về đối với mặt hàng cá ngừ Việt Nam nói chung vẫn tiếp diễn. Theo số liệu của Hệ thống cảnh báo nhanh đối với mặt hàng thực phẩm của Liên minh châu Âu (EURASFF), nguyên nhân vi phạm đối với sản phẩm cá ngừ chủ yếu liên quan đến histamine vượt ngưỡng cho phép. Histamine là một loại acid amin sinh học có thể gây dị ứng hoặc ngộ độc cho người tiêu dùng và histamine được hình thành nếu quá trình bảo quản thực phẩm không tốt. Theo kết quả khảo sát, ngư dân bảo quản cá bằng cách ướp đá trong thùng xô sau khi đã rửa sơ rồi bỏ vào hầm lạnh. Để nâng cao năng suất một chuyến biển, ngư dân đánh bắt nhiều loại cá hoặc khai thác với số lượng cá nhiều hơn sức chứa quy định nên nhiệt độ trong hầm không đảm bảo, tạo điều kiện cho vi sinh vật phát triển ảnh hưởng tới chất lượng của cá ngừ. Nhiệt kế trên tàu hầu như không có hoặc đã cũ, không hoạt động và sổ nhật ký để truy xuất nguồn gốc không được ghi chép đúng thực tế. Trong khi đó, các công ty chế biến cho biết các thị trường nước ngoài đều có quy định về chất lượng, an toàn vệ sinh thực phẩm, đặc biệt là thị trường EU, Nhật Bản với các quy định rất khắt khe và hướng tới việc kiểm soát tốt chất lượng sản phẩm xuyên suốt trong chuỗi cung ứng. Như đã

phân tích ở trên, công ty chế biến không thể tiến hành thu mua cá trực tiếp từ ngư dân vì sẽ phát sinh chi phí cao và đòi hỏi nhiều nguồn lực (con người, thời gian). Trên thực tế, công ty chế biến tiến hành thu mua số lượng lớn cá từ ngư dân. Do đó, công ty chế biến nêu rõ các quy định của thị trường nước ngoài liên quan đến chất lượng và an toàn vệ sinh thực phẩm cho ngư dân để ngư dân nắm rõ khi tiến hành thu mua và bảo quản sản phẩm phù hợp từ ngư dân. Theo tập quán, ngư dân tiến hành thu mua cá từ ngư dân theo phương thức mua xô, tức là mua cả cá chất lượng tốt và cá chất lượng thấp. Sau đó, ngư dân tiến hành thực hiện việc phân loại cá, họ sẽ bán cá có chất lượng tốt cho công ty chế biến, bán cá có chất lượng thấp hơn ra cho thị trường nội địa. Tiếp theo, tại các nhà máy của công ty chế biến, chất lượng sản phẩm được kiểm tra trong quy trình sản xuất dựa trên tiêu chuẩn HACCP, được kiểm tra liên tục từ khâu đầu vào tới các khâu trung gian và thành phẩm sau cùng. Ở mỗi giai đoạn đều có bước kiểm tra phát hiện lỗi và khắc phục lỗi tại chỗ. Tuy nhiên, việc kiểm tra trên chỉ dựa trên mẫu nên không thể phát hiện triệt để các vấn đề về vệ sinh an toàn thực phẩm. Như vậy, một cơ chế hợp tác chặt chẽ hơn giữa ngư dân, ngư dân và công ty chế biến là rất cần thiết để đáp ứng các yêu cầu của thị trường nước ngoài trong việc kiểm soát tốt sản phẩm từ giai đoạn khai thác đến giai đoạn cuối cùng.

Đáp ứng yêu cầu về truy xuất nguồn gốc và trách nhiệm xã hội: EU là một trong những thị trường nhập khẩu cá ngừ lớn của Việt Nam. Hiệp định Thương mại tự do giữa Việt Nam và Liên minh Châu Âu (EVFTA) có hiệu lực vào 1/8/2020. Tuy nhiên, vấn đề thẻ vàng của EU đối với các sản phẩm thủy sản khai thác của Việt Nam liên quan đến Quy định về chống đánh bắt hải sản bất hợp pháp, không khai báo và không theo quy định (IUU) vẫn chưa được gỡ bỏ. Quy định của IUU nhằm phòng ngừa, ngăn chặn và xóa bỏ các hoạt động khai thác thủy sản bất hợp pháp, không báo cáo và không theo quy định. Theo đó, các công ty chế biến của tỉnh muốn đáp ứng được yêu cầu này cần phải thực hiện thu mua hải sản từ tàu cá khai thác hợp pháp, có nguồn gốc xuất xứ, khai thác có giấy phép, có nhật ký, không khai thác bằng ngư cụ bị cấm và đánh bắt bất hợp pháp ở ngư trường nước ngoài. Theo VASEP, từ khi EU ra thẻ vàng đối với thủy sản Việt Nam khiến lượng hải sản nhập khẩu vào thị trường này bị sụt giảm. Cụ thể, EU là thị trường tiêu thụ thủy sản số 1, đạt giá trị 1,46 tỷ USD tháng 01/2017, nhưng thị trường này đã rơi xuống vị trí thứ 4 với mức kim ngạch 584 triệu USD vào tháng 6/2018 của Việt Nam (Thanh Niên, 2018). Do đó, hoạt động xuất khẩu hải sản khai thác của Việt Nam nói chung, cá ngừ sọc dưa của tỉnh nói riêng vào thị trường EU vẫn gặp khó khăn. Thêm vào đó, các nội dung cam kết liên quan đến khai thác bền vững, có trách nhiệm của hiệp định này được đánh giá là rất cao. Đây có thể là một thách thức đối với khả năng cạnh tranh của chuỗi ở các thị trường nghiêm ngặt như EU.

5. Kết luận và giải pháp phát triển chuỗi cá ngừ sọc dưa tại tỉnh Khánh Hòa

5.1 Kết luận

Chuỗi giá trị là cách tiếp cận hữu ích nhằm giúp các nhà làm chính sách cũng như các bên liên quan hiểu rõ được giá trị của sản phẩm được tạo nên từ chuỗi các hoạt động bắt đầu từ giai đoạn ý tưởng thiết kế đến khi sản phẩm đến tay người tiêu dùng cuối cùng. Bài viết này đã vận dụng cách tiếp cận chuỗi cho trường hợp sản phẩm cá ngừ sọc dưa tại tỉnh Khánh Hòa và thực hiện điều tra khảo sát nhằm hiểu rõ đặc điểm của chuỗi này. Theo kết quả khảo sát, các hoạt động và tác nhân chính tham gia chuỗi giá trị cá ngừ sọc dưa của tỉnh Khánh Hòa khi xuất khẩu vào thị trường nước ngoài lần lượt: khai thác (ngư dân), thu mua (ngư dân), chế biến (công ty chế biến) và tiêu thụ (người tiêu dùng nước ngoài). Trong chuỗi giá trị, các công

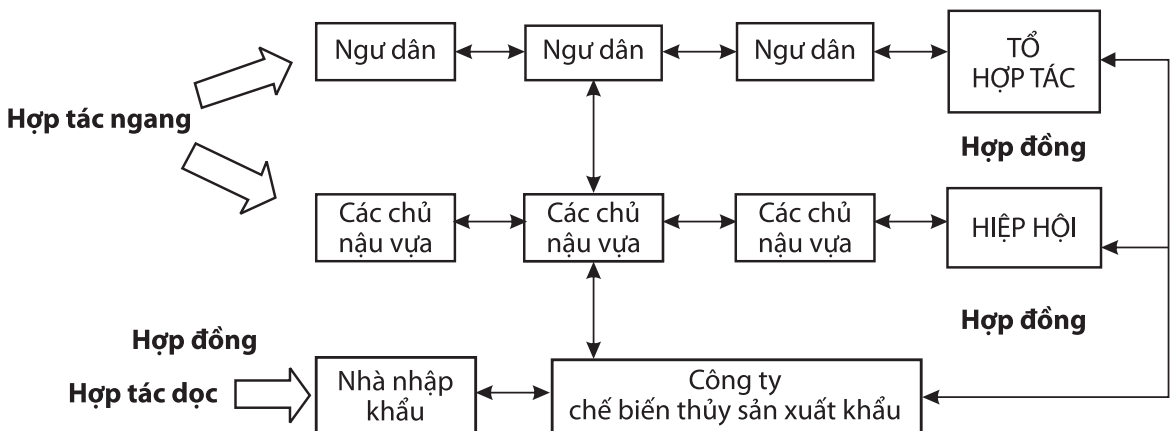
ty chế biến đóng góp tỷ lệ giá trị gia tăng và có mức thu nhập cao nhất; ngược lại, ngư dân lại có tỷ lệ đóng góp giá trị gia tăng và mức thu nhập thấp nhất. Thêm vào đó, kết quả nghiên cứu cũng chỉ ra một số các hạn chế của chuỗi này trong việc chưa đáp ứng tốt các quy định về chất lượng sản phẩm và an toàn vệ sinh thực phẩm hoặc quy định về truy xuất nguồn gốc và trách nhiệm xã hội của thị trường nhập khẩu.

5.2. Giải pháp

Một số giải pháp được đề xuất nhằm tháo gỡ các nút thắt trong chuỗi cá ngừ sọc dưa của tỉnh Khánh Hòa trên như sau:

Thứ nhất, thực hiện các liên kết dọc và liên kết ngang giữa các tác nhân trong chuỗi theo như hình 2 phía dưới. Cụ thể, đối với liên kết ngang, các chủ tàu liên kết và hình thành các tổ hợp tác. Sự hợp tác này sẽ tạo ra sức mạnh số đông, số lớn cho ngư dân. Từ đó, sự hợp tác này kỳ vọng sẽ góp phần gia tăng quyền lực và tiếng nói của ngư dân với các tác nhân khác như nậu vựa và công ty chế biến trong quá trình thương lượng về giá và các lợi ích khác. Hơn nữa, sự hợp tác này còn giúp ngư dân có thể trao đổi thông tin thị trường, quy định của nhà nước, học hỏi kỹ thuật đánh bắt giữa các thành viên trong tổ,... Các nậu vựa liên kết ngang với nhau thành một tổ chức, có thể được gọi là Hiệp hội nậu vựa, để gia tăng khả năng chủ động được nguồn cung lớn đáp ứng nhu cầu của công ty chế biến. Đối với liên kết dọc, hình thành các liên kết giữa tổ hợp tác, hiệp hội nậu vựa và công ty chế biến trên cơ sở hợp đồng, trong đó công ty chế biến đóng vai trò là hạt nhân. Hợp đồng sau khi đã ký kết là cơ sở pháp lý để gắn trách nhiệm và nghĩa vụ của các bên, bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp giữa người ngư dân, nậu vựa và công ty chế biến thủy sản xuất khẩu. Trong hợp đồng giữa các tác nhân cần thiết có những ràng buộc cam kết hợp tác với nhau thực hiện thống nhất về giá cả, bảo quản cá đảm bảo chất lượng vệ sinh an toàn thực phẩm từ khâu đánh bắt đến khâu thu mua, phân phối và chế biến sản phẩm và thực hiện truy xuất nguồn gốc. Như vậy, mô hình hợp tác này được kỳ vọng hướng đến việc đảm bảo lợi ích cho từng tác nhân cũng như xây dựng mối liên kết chặt chẽ giữa các tác nhân trong chuỗi nhằm đáp ứng tốt các quy định và yêu cầu của thị trường.

Hình 2. Mô hình liên kết dọc và ngang đề xuất



(Nguồn: Trần Thùy Chi và cộng sự, 2021)

Thứ hai, hình thành chợ hoặc sàn đấu giá cá ngừ sọc dưa tại các cảng cá, bến cá. Điều này phù hợp với thông lệ quốc tế. Ví dụ như tại Nhật Bản, các chợ và sàn đấu giá cá ngừ đã được hình thành lâu đời và hoạt động hiệu quả như chợ Toyosu, chợ Tsukiji. Chợ hoặc sàn đấu

giá sẽ là nơi tập trung nhiều người mua và người bán, giá cả sẽ được xác lập công bằng dựa trên các nguyên tắc của thị trường. Hơn nữa, tại chợ đấu giá, một hệ thống tiêu chuẩn phân loại cá thống nhất được ban hành, công khai và thống nhất. Điều này sẽ tránh trường hợp việc thu mua cá hoàn toàn dựa vào cảm quan, không có căn cứ, không có chuẩn mực xác định chất lượng của cá. Bên cạnh đó, chợ đấu giá không giới hạn đối với thương nhân nước ngoài muốn thu mua cá nhằm tạo ra một lượng người mua lớn, tránh việc độc quyền thu mua chỉ tập trung vào một số nậu vựa.

Thứ ba, hoàn thiện chuỗi cung ứng lạnh (Cold chain) đối với sản phẩm cá ngừ nói riêng, mặt hàng nông lâm thủy sản nói chung của tỉnh. Chuỗi cung ứng lạnh được hiểu là chuỗi cung ứng có khả năng kiểm soát và duy trì nhiệt độ thích hợp với hàng hóa có yêu cầu bảo quản lạnh, nhằm bảo đảm kéo dài tuổi thọ cho mặt hàng nhạy cảm với nhiệt độ như cá ngừ. Sản phẩm cá ngừ thường đòi hỏi bảo quản ở mức dưới -18°C . Về cấu trúc, các chuỗi cung ứng lạnh bao gồm hai hệ thống logistics cơ bản là (1) mạng lưới kho lạnh và (2) hệ thống vận tải lạnh (như xe tải, container lạnh, các thiết bị chuyên dụng cho hoạt động vận chuyển, giao nhận kiểm tra, duy trì nhiệt độ lạnh cần thiết). Chuỗi cung ứng lạnh sẽ cung cấp các khoảng nhiệt độ thích hợp với sản phẩm ở các tiêu chuẩn nhiệt độ: đông lạnh sâu (Deep frozen) từ -28°C đến -30°C , đông lạnh (Frozen) từ -16°C đến -20°C , lạnh (Chiller) từ 2°C đến 4°C (Vietnam Logistics Review). Vì vậy, lợi ích của chuỗi cung ứng lạnh đối với ngành cá ngừ hướng đến việc giảm tổn thất sau thu hoạch và trong quá trình phân phối vì ngành thủy sản có tỷ lệ thất thoát sau nuôi trồng, khai thác tương đối cao ở mức 20 - 30% tổng sản lượng (Vietnam Logistics Review). Thêm vào đó, một chuỗi cung ứng cá ngừ lạnh hoàn thiện còn góp phần đáp ứng các yêu cầu về vệ sinh an toàn thực phẩm của thị trường trong nước và nước ngoài, nhất là những thị trường khó tính như Mỹ, Nhật Bản, EU.

5.3. Khuyến nghị

Nghiên cứu cũng đề xuất thêm một số khuyến nghị nhằm gia tăng tính hiệu quả và bền vững của quá trình tháo gỡ nút thắt theo các giải pháp được đề cập phía trên:

Trước mắt, tất cả các tác nhân trong chuỗi và tác nhân có khả năng ảnh hưởng tới chuỗi như Chính phủ, chính quyền địa phương, Hiệp hội ưu tiên thực hiện tốt 5 khuyến nghị của EU để dỡ bỏ thẻ vàng đối với hải sản khai thác. Bên cạnh đó, Tổng cục Thủy sản cần nhanh chóng xây dựng bộ tiêu chí thống nhất trong phân loại chất lượng cá ngừ để loại bỏ việc đánh giá dựa trên cảm quan, không rõ ràng, thiếu minh bạch. Bộ tiêu chí này sẽ là cơ sở pháp lý quan trọng trong việc thống nhất chất lượng cá ngừ khi sàn hoặc chợ đấu giá đi vào hoạt động.

Về lâu dài, việc thực hành trách nhiệm xã hội trong chuỗi cần được nhận thức và thúc đẩy. Mặt khác, các công ty chế biến cần hướng đến chiến lược cạnh tranh về chất lượng, thương hiệu thay vì cạnh tranh về giá để gia tăng khả năng cạnh tranh của chuỗi.

Tài liệu tham khảo

Đặng Thị Phương, Nguyễn Hoàng Duy, Nguyễn Thanh Long và Huỳnh Văn Hiên. (2018). Hiệu quả tài chính và kênh phân phối sản phẩm của nghề lưới rê (<90) ở tỉnh Bạc Liêu). *Tạp chí khoa học trường đại học Cần Thơ*, 54, 206-213.

Nguyễn Hà. (2020). *Xuất khẩu cá ngừ tăng*. Truy xuất từ http://vasep.com.vn/Tin-Tuc/1211_59000/Nam-2019-xuat-khau-ca-ngu-tang-102.htm, ngày 20/07/2020.

Nguyễn Ngọc Duy, Nguyễn Thị Kim Anh và Phan Lê Diễm Hằng. (2014). Phân phối lợi ích trong chuỗi giá trị sản phẩm: trường hợp mặt hàng thủy sản khai thác biển ở Khánh Hòa. *Tạp chí Phát triển Kinh tế*, 280, 78-96.

Nguyễn Thị Thúy Vinh, Trần Hữu Cường và Dương Văn Hiếu. (2013). Một số vấn đề lý luận về phân tích chuỗi giá trị thủy sản. *Tạp chí Khoa học và phát triển*, 11(1), 125-132.

Phan Lê Diễm Hằng và Nguyễn Ngọc Duy. (2013). Tiếp cận chuỗi giá trị nhằm nâng cao lợi thế cạnh tranh cho sản phẩm thủy sản khai thác - Trường hợp mặt hàng cá ngừ sọc dựa tại Khánh Hòa. *Tạp chí Khoa học - Công nghệ thủy sản*, 4, 107-112.

R. Kaplinsky & M. Morris. (2001). *A handbook for value chain research*. Truy xuất từ https://www.researchgate.net/publication/42791981_A_Handbook_for_Value_Chain, ngày 20/07/2020.

Sở NN và PTNN tỉnh Khánh Hòa. (2017). *Báo cáo kết quả khai thác cá ngừ năm 2017 của tỉnh Khánh Hòa*. Tỉnh Khánh Hòa.

Thanh Niên. (2018). *Xuất khẩu thủy sản vào EU rút từ số 1 xuống số 4 vì thẻ vàng*. Truy xuất từ <https://thanhnien.vn>, ngày 15/06/2020.

Tô Phạm Thị Hạ Vân và Trường Hoàng Minh. (2014). Phân tích chuỗi giá trị tôm sú (*Pananeus Monodon*) sinh thái ở tỉnh Cà Mau. *Tạp chí khoa học Trường Đại học Cần Thơ*, 31, 136-144.

Trần Việt Hưng. (2020). Kiểm soát chất lượng sản phẩm cá ngừ đại dương Việt Nam, nhìn từ chuỗi cung ứng sản phẩm cá ngừ Philipine. *Tạp chí công thương*. Truy xuất từ <http://tapchicongthuong.vn/bai-viet/kiem-soat-chat-luong-san-pham-ca-ngu-dai-duong-viet-nam-nhin-tu-chuoi-cung-ung-san-pham-ca-ngu-philipine-69034.htm>, ngày 07/05/2020.

VASEP. (2019). *Tổng quan ngành cá ngừ*. Truy xuất từ http://vasep.com.vn/Tin-Tuc/1019_56185/Tong-quan-nganh-ca-ngu.htm, ngày 09/03/2020.

Vietnam Logistics Review. (n.d.). *Chuỗi cung ứng lạnh tiềm năng phát triển ngành logistics Việt Nam*. Truy xuất từ <http://vlr.vn/logistics/news-1409.vlr>, 20/07/2020.

Võ Thị Thanh Lộc và Nguyễn Phú Sơn. (2013). *Giáo trình phân tích chuỗi giá trị sản phẩm*. Nxb Đại học Cần Thơ.