

PHÂN TÍCH CHUỖI GIÁ TRỊ CÁ NGỪ VẦN TẠI CÁC TỈNH VEN BIỂN MIỀN TRUNG

Cao Lệ Quyên*, Nguyễn Tiến Hưng, Trịnh Quang Tú, Phan Phương Thanh, Cao Tất Đạt

Viện Kinh tế và Quy hoạch thủy sản (VIFEP)

*Tác giả liên hệ: quyenvifep@gmail.com

Ngày nhận bài: 19.06.2018

Ngày chấp nhận đăng: 11.12.2018

TÓM TẮT

Nghiên cứu được thực hiện nhằm phân tích hiệu quả kinh tế chuỗi giá trị cá ngừ vằn (*Katsuwonus pelamis*) và đề xuất các giải pháp nâng cấp chuỗi. Dữ liệu phục vụ cho phân tích được thu thập thông qua phỏng vấn 175 tác nhân tham gia chuỗi giá trị cá ngừ vằn năm 2017. Phân tích kinh tế chuỗi cho thấy tỷ lệ phân bổ lợi nhuận tính trên 1 kg và trên tổng khối lượng nguyên liệu cá ngừ vằn (khoảng 83.000 tấn/năm) giữa các nhóm tác nhân chuỗi tương ứng: 63,4 và 74,2% cho ngư dân; 4,9 và 5,6% cho cơ sở thu mua và 31,1 và 20,18% cho doanh nghiệp chế biến. Tuy nhiên, nếu tính trên một đơn vị tác nhân tham gia chuỗi, mức phân bổ lợi nhuận bình quân cho mỗi tác nhân ngư dân lại chiếm tỷ trọng rất thấp do nhóm tác nhân này chủ yếu tổ chức sản xuất ở quy mô nhỏ, hộ gia đình (khoảng 2.000 ngư hộ) dẫn đến hiệu quả kinh tế thấp, thiếu hoặc hạn chế về khả năng liên kết với các tác nhân khác trong toàn chuỗi. Đẩy mạnh liên kết chuỗi để tăng quy mô sản xuất và nâng cao chất lượng nguyên liệu; đa dạng hóa sản phẩm và xây dựng thương hiệu; xây dựng các chính sách hỗ trợ phát triển chuỗi (tín dụng, bảo hiểm, chia sẻ rủi ro) được đề xuất nhằm nâng chuỗi giá trị cá ngừ vằn theo hướng hiệu quả và bền vững.

Từ khóa: Cá ngừ vằn, chuỗi giá trị, giá trị gia tăng, lợi nhuận, tác nhân.

Value Chain Analysis for Skipjack Tuna Captured in the South Central Region of Vietnam

ABSTRACT

This study was conducted to analyze the economic efficiency of skipjack tuna (*Katsuwonus pelamis*) value chain captured in south central region and to propose solutions for upgrading the chain. Data collected through interviews with 175 actors involved in the skipjack tuna value chain in 2017 were used for chain economic analysis. Results showed that the profit distributions per kg and of the total volume of raw skipjack tuna (about 83,000 tonnes/year) between the respective chain actors were 63.4 and 74.2% for fishermen, 4.9 and 5.6% for middlemen; and 31.1% and 20.18% for processing enterprises, respectively. However, if calculated on a chain actor basis, the average profit distribution per fisher was very low, as this actor group mainly organized themselves in small-scale production at household level (about 2,000 fishing households), leading to low production efficiency and lack or limited capacity to link with other actors in the chain. The solutions to improve the value chain of skipjack tuna in the direction of efficiency and sustainability include: promoting chain linkages to increase the scale of production and improve the quality of raw materials; product diversification and branding; and developing policies to support the development of the chain (credit, insurance, risk sharing).

Keywords: Skipjack tuna, value chain, value added, profit, actor.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Vùng biển miền Trung Việt Nam có nguồn lợi cá ngừ vằn (cá ngừ sọc dưa) phong phú với trữ lượng ước tính trong khoảng 406.000-422.000 tấn và khả năng khai thác cho phép từ 165.500-177.200 tấn/năm (Viện Nghiên cứu Hải

sản, 2016). Bởi vậy, lĩnh vực khai thác, chế biến và thương mại cá ngừ vằn phát triển trong thời gian qua đã tạo công ăn việc làm cho hàng vạn lao động tại các làng cá ven biển miền Trung, đóng góp đáng kể vào gia tăng kim ngạch xuất khẩu, đồng thời góp phần bảo vệ chủ quyền an ninh biển đảo của Tổ quốc.

Tuy nhiên, phát triển ngành hàng cá ngừ nói chung và cá ngừ vằn nói riêng trong thời gian qua còn bộc lộ nhiều hạn chế, từ phương thức tổ chức khai thác, thu mua, chế biến đến tiêu thụ sản phẩm. Hầu hết ngư dân còn khai thác nhỏ lẻ, phân tán, vì vậy việc kiểm soát chất lượng sản phẩm, truy nguồn gốc còn khó khăn, đặc biệt chưa tạo được sự gắn kết chặt chẽ và chia sẻ lợi ích hợp lý giữa cơ sở thu mua (thương lái (TL)), doanh nghiệp chế biến (DNCB) với ngư dân. Hiệu quả kinh tế của chuỗi thấp, thiếu tính bền vững, khả năng cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường quốc tế chưa cao và sản phẩm xuất khẩu có giá trị gia tăng (GTGT) còn chiếm tỷ trọng thấp (Bộ NN&PTNT, 2014).

Nghiên cứu này phân tích kinh tế chuỗi giá trị (CGT) cá ngừ vằn khai thác tại các tỉnh miền Trung, trong đó nhấn mạnh vào phân tích GTGT được tạo ra, hiệu quả kinh tế và phân chia lợi ích giữa các nhóm tác nhân tham gia chuỗi giá trị, trên cơ sở đó đề xuất một số giải pháp nâng cao hiệu quả kinh tế cho mỗi nhóm tác nhân và nâng cấp chuỗi giá trị cá ngừ vằn nói chung.

2. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

2.1. Đối tượng nghiên cứu

Nghiên cứu tập trung vào các tác nhân chính tham gia CGT cá ngừ vằn, bao gồm: ngư dân khai thác cá ngừ vằn bằng nghề lưới vây và lưới rết; cơ sở thu mua và DNCB cá ngừ vằn tại 3 tỉnh Bình Định, Phú Yên và Khánh Hòa; DNCB cá ngừ vằn tại thành phố Hồ Chí Minh, Long An và Bình Dương.

2.2. Phương pháp nghiên cứu

Nghiên cứu áp dụng cách tiếp cận phân tích kinh tế CGT sản phẩm của Kaplinsky & Morris (2001). Dữ liệu phục vụ cho phân tích bao gồm: Số liệu thứ cấp thu thập từ các cơ quan thống kê, cơ quan quản lý thủy sản ở Trung ương và địa phương. Điều tra khảo sát được thực hiện với 175 tác nhân tham gia chuỗi giá trị (ngư dân khai thác cá ngừ, TL và DNCB) tại 6 tỉnh Bình Định, Phú Yên, Khánh Hòa, thành phố Hồ Chí

Minh, Long An và Bình Dương. Số lượng mẫu ngư dân được lựa chọn theo phương pháp điều tra ngẫu nhiên có điều kiện là ngư dân đã và đang khai thác ít nhất 5 năm; các cơ sở sản xuất kinh doanh sau ngư dân được lựa chọn theo chuỗi có liên kết với ngư dân.

Phương pháp phân tích thống kê mô tả và phân tích kinh tế chuỗi áp dụng để mô tả và phân tích rõ việc phân bổ giá trị gia tăng và lợi nhuận giữa các tác nhân trong CGT cá ngừ vằn, bảo đảm theo nguyên tắc: (i) Tính toán phân chia GTGT và lợi nhuận được quy đổi thành cá ngừ nguyên liệu sau khi cập bến. (ii) Lượng sản phẩm đầu ra của tác nhân này sẽ là đầu vào của các tác nhân kế tiếp trong CGT (Võ Thị Thanh Lộc và Nguyễn Phú Sơn, 2013).

3. KẾT QUẢ VÀ THẢO LUẬN

3.1. Đặc điểm chuỗi giá trị cá ngừ vằn

Nghề khai thác cá ngừ vằn tại miền Trung mang đặc thù là quy mô nhỏ với hai nghề chính là lưới rê và lưới vây. CGT cá ngừ vằn được hình thành bởi sự tham gia của nhiều nhóm tác nhân khác nhau, bao gồm: (i) nhóm các tác nhân chính có chức năng sản xuất - thương mại trực tiếp là các ngư dân/chủ tàu khai thác cá ngừ vằn; nhóm tác nhân thu mua, chế biến, tiêu thụ và có thể cung ứng cả vật tư đầu vào như TL và DNCB; (ii) nhóm các tác nhân có chức năng hỗ trợ chuỗi (bên thứ 3), cung cấp các dịch vụ khoa học kỹ thuật (như nghiên cứu, khuyến ngư, đào tạo,...), dịch vụ tín dụng (ngân hàng thương mại, tổ chức tín dụng,...), thông tin thị trường, xúc tiến thương mại, các cơ quan quản lý, các tổ chức hiệp hội ngành hàng, NGOs có liên quan (Hình 1). Nghiên cứu này tập trung vào phân tích, đánh giá hiệu quả kinh tế của các tác nhân chính tham gia vào CGT, từ khai thác, chế biến đến thương mại các sản phẩm cá ngừ vằn:

1) *Tác nhân khai thác cá ngừ vằn*: bao gồm các ngư dân khai thác nghề lưới vây và lưới rê. Mặc dù chiếm vị trí quan trọng trong CGT, trực tiếp thực hiện chức năng sản xuất ra sản phẩm đầu tiên để cung cấp nguyên liệu cho CGT nhưng lại có năng lực sản xuất hạn chế và khả

năng liên kết thấp hơn so với các tác nhân khác trong chuỗi. Phần lớn nhóm tác nhân này là các ngư hộ nhỏ lẻ, phân tán, trên 95% số lượng ngư dân không tham gia liên kết, phần còn lại tham gia liên kết trong các mô hình thí điểm.

Năm 2016, số lượng tàu khai thác cá ngừ vằn tương đối lớn với khoảng 2.462 chiếc, thuộc sở hữu của khoảng 2.000 chủ tàu), trong đó tàu lưới rê chiếm 40,74%, tàu lưới vây 59,26% (Tổng cục Thủy sản, 2016). Sản lượng khai thác năm 2016 đạt khoảng 83.000 tấn, trong đó khai thác từ tàu lưới rê chiếm 47,81% và từ tàu lưới vây khoảng 52,2%. Nhóm tàu nghề lưới rê có sản lượng khai thác thấp do tính chọn lọc cao hơn so với tàu lưới vây nên có xu hướng giảm để chuyển đổi sang nghề câu hoặc nghề vây.

2) *Tác nhân thu mua nguyên liệu cá ngừ vằn (TL)*: bao gồm các cơ sở thu mua, đóng vai trò là trung gian, cầu nối quan trọng giữa ngư dân với DNCB trong thu mua nguyên liệu cá ngừ. Tác nhân này thường có quy mô sản xuất lớn, cả phương tiện vận chuyển, vốn đầu tư,... Trong CGT, nhóm tác nhân này có lợi thế và quyền lực trong đàm phán về giá cả hơn tác nhân ngư dân do thường tiếp cận được thông tin về thị trường sớm, hoặc cung cấp tín dụng và vật tư đầu vào cho ngư dân. Trong liên kết sản xuất, nhóm tác nhân TL thường hợp tác với ngư dân trên cơ sở sự tin tưởng (thỏa thuận miệng), nhưng lại liên kết với DNCB bằng hợp đồng kinh tế chặt chẽ. Mặc dù số lượng tác nhân TL không lớn (chỉ có 17 TL) đang hoạt động tại khu vực các tỉnh miền Trung (Tổng cục Thủy sản, 2016) nhưng nhóm tác nhân này lại có khả năng thu mua khối lượng lớn sản phẩm cá ngừ của 2.000 ngư dân để cung ứng cho các DNCB. Đây là đặc điểm quy mô cần được lưu ý xem xét khi phân tích hiệu quả kinh tế và phân bổ lợi nhuận giữa các tác nhân trong CGT.

3) *Tác nhân chế biến, thương mại cá ngừ vằn*: bao gồm các DNCB và XK cá ngừ vằn. Nhóm tác nhân này có quy mô sản xuất lớn nhất trong số các tác nhân, thực hiện chức năng chính là chế biến và thương mại các sản phẩm cá ngừ vằn (chủ yếu là đồ hộp). Các DNCB cá ngừ vằn có vai trò dẫn dắt và có quyền quyết

định, định giá sản phẩm trong chuỗi. Hiện, các DNCB chủ yếu thu mua nguyên liệu cá ngừ thông qua hợp đồng với TL (chiếm 85%), chỉ 15% lượng nguyên liệu được thu mua trực tiếp.

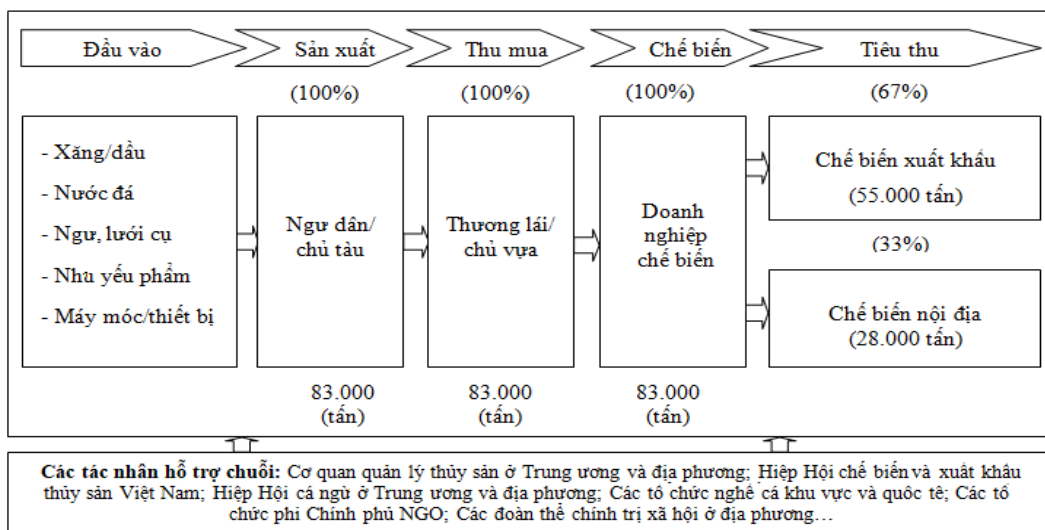
Nhóm tác nhân DNCB thường phải chịu các sức ép về truy xuất nguồn gốc sản phẩm và chứng nhận sản xuất bền vững từ các thị trường nhập khẩu trong quy mô chuỗi cá ngừ toàn cầu. Tương tự như với nhóm tác nhân TL, mặc dù số lượng DNCB cá ngừ vằn không lớn (chỉ 10 DN) (Tổng cục Thủy sản, 2016) nhưng nhóm tác nhân này lại có khả năng chế biến, tiêu thụ một khối lượng lớn nguyên liệu cá ngừ từ 2.000 ngư dân (qua kênh trung gian là TL) để phục vụ cho xuất khẩu và tiêu thụ nội địa.

DNCB cũng là nhóm tác nhân có năng lực sản xuất tiên tiến nhất trong chuỗi khi hầu hết các nhà máy chế biến cá ngừ đều được cấp chứng nhận hệ thống quản lý chất lượng HACCP và được cấp Code xuất khẩu sang thị trường EU.

Kết quả khảo sát cho thấy, khoảng 67% nguyên liệu cá ngừ vằn (sau khi đánh bắt) được chế biến xuất khẩu với hệ số chế biến (HSCB) khoảng 1,5 (để chế biến được 1 kg thành phẩm cá ngừ fillet đông lạnh thì cần khoảng 1,5 kg nguyên liệu cá ngừ tươi). Phần còn lại thường được tiêu thụ nội địa, với tỷ trọng ước tính 33% sản lượng cá ngừ vằn được khai thác. Dòng lưu chuyển sản phẩm và tỷ trọng nguyên liệu được sản xuất, phân phối qua từng công đoạn trong chuỗi được khái quát trong hình 1.

3.2. Phân tích kinh tế chuỗi giá trị cá ngừ vằn

Trong CGT cá ngừ vằn, ngư dân và DNCB - hai tác nhân đầu và cuối trong chuỗi, tạo ra GTGT nhiều nhất với vai trò cung cấp nguyên liệu cho chuỗi và áp dụng các tiến bộ khoa học công nghệ trong khai thác và chế biến cá ngừ làm gia tăng giá trị của sản phẩm. Tác nhân ở công đoạn “giữa” của chuỗi là TL mặc dù không làm gia tăng giá trị sản phẩm nhưng lại có vai trò quan trọng trong quá trình phân phối và thương mại nguyên liệu cá ngừ vằn và hưởng lợi nhuận từ chênh lệch giá mua và bán.



Hình 1. Sơ đồ CGT cá ngừ vằn ven biển miền Trung

Cụ thể, tính trên 01 kg nguyên liệu cá ngừ vằn (tương ứng 81.500 đ/kg), trong 100% GTGT được tạo ra trong CGT, ngư dân tạo ra khoảng 12,27%; TL: 2,45% và DNCB: khoảng 85,28%. Xét về lợi nhuận, trong 100% tổng lợi nhuận được tạo ra từ 1 kg nguyên liệu cá ngừ trong chuỗi (khoảng 10.300 đ/kg), ngư dân góp phần tạo ra 64,08%; TL: 4,85% và DNCB: 31,07% (Bảng 1). Tương tự, khi tính cho toàn bộ chuỗi giá trị cá ngừ, trong 100% tổng lợi nhuận ngư dân được hưởng khoảng 74,02%; TL 5,62% và DNCB 20,18% (Bảng 2).

Tuy nhiên, khi phân tích lợi nhuận tạo ra từ tổng sản lượng cá ngừ vằn được đánh bắt tại miền Trung, để có được khoảng 83.000 tấn cá ngừ vằn nguyên liệu (làm đầu vào cho chuỗi), thì công đoạn sản xuất, đánh bắt cá ngừ đòi hỏi sự tham gia của số lượng lớn tác nhân ngư dân (khoảng 2.000 ngư hộ) với đặc thù là sản xuất nhỏ lẻ, phân tán; nhưng lại chỉ cần 17 cơ sở thu mua (TL) để thu gom nguyên liệu và khoảng 10 DNCB, thương mại cá ngừ vằn (Tổng cục Thủy sản, 2016). Do đó, trong tổng lợi nhuận từ 83.000 tấn nguyên liệu cá ngừ vằn, mỗi ngư dân chỉ được hưởng phần lợi nhuận khá nhỏ so với các tác nhân còn lại và ngược lại với TL và DNCB (vì số lượng tác nhân ít nên họ được hưởng lợi nhuận cao hơn). Điều này đặt ra yêu cầu sắp xếp lại cách thức tổ chức sản xuất của ngư dân như giảm

cường lực, giảm các thuyền, nghề khai thác kém hiệu quả, chuyển đổi nghề khai thác,... để tạo sự hợp lý về quy mô sản xuất, nhằm đảm bảo hiệu quả kinh tế cho từng tác nhân trong chuỗi và cho toàn bộ CGT cá ngừ vằn.

Kết quả phân tích ở trên cho thấy một số tồn tại làm giảm hiệu quả kinh tế CGT cá ngừ vằn tại các tỉnh ven biển miền Trung bao gồm: (i) Tổ chức sản xuất trong các công đoạn của chuỗi còn chưa hợp lý, đặc biệt là khâu khai thác. Hiện tại, tổ chức khai thác cá ngừ còn ở quy mô nhỏ lẻ, manh mún (chiếm trên 95%). Phần lớn ngư dân chưa hoặc tham gia rất hạn chế trong liên kết theo chuỗi (cả liên kết dọc và ngang), chưa có cơ chế chia sẻ và quản lý rủi ro hiệu quả, không tạo ra được khối lượng nguyên liệu lớn để bán trực tiếp cho doanh nghiệp mà thường phải qua thương lái. Vì vậy, chi phí sản xuất thường lớn, chất lượng sản phẩm thấp và mức độ rủi ro cao. Bên cạnh đó, phần lớn vốn lưu động và vật tư đầu vào cho sản xuất của ngư dân thường phụ thuộc vào tác nhân TL nên sản phẩm khai thác thường phải bán lại cho TL dưới hình thức mua xô, ép cấp (mức chất lượng), ép giá... Kết quả là không tạo ra động lực cho ngư dân cải tiến, áp dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật vào sản xuất nhằm nâng cao chất lượng cá ngừ ngay từ đầu chuỗi. Với công nghệ khai thác và bảo quản cá ngừ còn lạc hậu (chủ yếu bằng nước đá), chất

lượng sản phẩm chưa cao, tỷ lệ hao hụt sản phẩm lớn, khoảng 20% (Bộ NN&PTNT, 2014) nên chưa tạo tiền đề cho việc nâng cấp toàn bộ chuỗi; (ii) Các định mức kinh tế kỹ thuật trong khai thác, thu mua, chế biến và tiêu thụ cá ngừ vẫn chưa được ban hành để làm cơ sở cho việc phân cấp, phân loại cá ngừ theo định hướng thị trường, tạo sự minh bạch trong mua bán thương mại giữa các tác nhân trong chuỗi; (iii) Các liên kết trong CGT (nếu có) còn rất lỏng lẻo, đặc biệt là mối liên kết giữa doanh nghiệp và ngư dân để tạo ra giá trị hàng hóa lớn còn hạn chế. Tình trạng doanh nghiệp hoặc ngư dân phá vỡ hợp đồng liên kết, dừng liên kết diễn ra khá phổ biến. Bên cạnh những nguyên nhân nội tại của chuỗi còn có những nguyên nhân chủ quan và khách quan khác bao gồm:

- Các nguyên nhân chủ quan như các sản phẩm cá ngừ vẫn được chế biến còn đơn điệu (chủ yếu là các sản phẩm đồ hộp và đồ hộp gia công theo đơn đặt hàng của nhà nhập khẩu). Ngư dân với vai trò quan trọng là tạo ra nguyên liệu ngay từ đầu chuỗi, tạo tiền đề cho việc nâng cấp toàn bộ chuỗi, nhưng phải chịu nhiều rủi ro về thiên tai, an toàn trên biển, rủi ro về thị trường, giá bán sản phẩm và chịu sự phân phối lợi ích chưa hợp lý so với cơ sở thu mua và chế biến. Cơ sở hạ tầng cảng cá, bến cá hiện nay chưa đáp ứng nhu cầu thực tế phát triển của ngành. Phần lớn các cảng cá, bến cá không có mái che, cá được bốc dỡ ngay trên mặt đất vào ban ngày khi nhiệt độ trên 35°C, gây ảnh hưởng rất lớn đến chất lượng nguyên liệu cá ngừ ngay từ đầu chuỗi, từ đó ảnh hưởng trực tiếp đến toàn bộ chuỗi.

Bảng 1. Phân tích kinh tế CGT cá ngừ vằn bình quân cho 1 kg nguyên liệu

Khoản mục	Đvt	Ngư dân	TL	DNCB		Tổng cộng
				Xuất khẩu	Nội địa	
Doanh thu (TR)	nghìn đồng	29,3	31,3	72,9	48,8	
Chi phí đầu vào	nghìn đồng	19,3	29,3	31,3	21,0	
Chi phí tăng thêm	nghìn đồng	3,4	1,5	39,4	26,9	
Giá trị gia tăng (VA)	nghìn đồng	10,0	2,0	41,6	27,9	81,5
Tỷ lệ giá trị gia tăng VA	%	12,27	2,45	51,04	34,23	100
				85,28		
Lợi nhuận (NPr)	nghìn đồng	6,6	0,5	2,2	1,0	10,3
Tỷ lệ lợi nhuận NPr	%	64,08	4,85	21,36	9,71	100
				31,07		

Ghi chú: HSCB = 1,5 (1,5 kg cá ngừ nguyên liệu chế biến được 1 kg thành phẩm)

Bảng 2. Phân tích kinh tế CGT cá ngừ vằn trên tổng khối lượng nguyên liệu

Khoản mục	Đvt	Ngư dân	TL	DNCB		Tổng cộng
				Xuất khẩu	Nội địa	
Tổng sản lượng	tấn	83.000	83.000	55.000	28.000	
				83.000		
Lợi nhuận bình quân 1 kg	đồng/kg	6.600	500	2200	1000	10.300
Tỷ lệ lợi nhuận/kg	%	64,08	4,85	21,36	9,71	100
				31,07		
Tổng lợi nhuận toàn chuỗi	tỷ đồng	547,8	41,5	121,0	28,0	738,3
Tỷ lệ lợi nhuận toàn ngành	%	74,20	5,62	16,39	3,79	100
				20,18		

Ghi chú: HSCB = 1,5 (1,5 kg cá ngừ nguyên liệu chế biến được 1 kg thành phẩm)

- Bên cạnh các nguyên nhân chủ quan còn có các nguyên nhân khách quan khác như đặc thù ngư trường khai thác cá ngừ của Việt Nam khá xa bờ, dẫn đến chi phí sản xuất cao, chất lượng cá ngừ sau đánh bắt bị giảm do thời gian đi biển dài, gây ảnh hưởng lớn đến khả năng cạnh tranh sản phẩm cá ngừ Việt Nam trên trường quốc tế, thực tế cho thấy chi phí sản xuất cao dẫn đến mức giá cá ngừ bình quân của Việt Nam xuất khẩu vào thị trường Mỹ cao hơn so với giá trung bình của thế giới khoảng 203 USD/tấn (Lưu Văn Huy và cs., 2017). Đây là mức giá không có lợi cho ngành hàng cá ngừ của Việt Nam nếu như muốn xâm nhập sâu và rộng hơn vào thị trường cá ngừ toàn cầu. Ngoài ra, các rào cản kỹ thuật ngày một phức tạp và chặt chẽ hơn, đặc biệt là các yêu cầu về phát triển bền vững thông qua các nhân sinh thái (MSC, Dolphin safe,...), qui định về chống đánh bắt bất hợp pháp, không được quản lý và không báo cáo (IUU) của EU, vừa tạo cơ hội để nghề cá Việt Nam nói chung và nghề cá ngừ vằn nói riêng đổi mới cách thức quản lý và tổ chức sản xuất theo hướng hiệu quả và bền vững hơn, vừa là thách thức lớn mà ngành đã và đang phải đối mặt.

3.3. Đề xuất một số giải pháp nâng cấp chuỗi

3.3.1. Nâng cao chất lượng nguyên liệu

Kết quả phân tích cho thấy GTGT trong CGT cá ngừ vằn chủ yếu được tạo ra tại hai công đoạn chính là khai thác và chế biến cá ngừ vằn. Đây chính là các khâu quan trọng, tạo tiền đề cho việc nâng cấp hiệu quả của toàn chuỗi. Do đó, đối với khâu khai thác, ngư dân cần áp dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật trong khai thác và bảo quản cá ngừ hiện đại của khu vực và thế giới vào sản xuất nhằm nâng cao năng suất, chất lượng cá ngừ ngay từ đầu chuỗi. Đồng thời, tăng cường liên kết sản xuất theo tổ đội/hợp tác xã sẽ tăng quy mô và năng lực sản xuất cho nhóm tác nhân này. Kết quả ước tính cho thấy, nếu giảm được tỷ lệ tổn thất sau thu hoạch từ 20% hiện nay xuống còn dưới 10% sẽ giúp nâng cao GTGT và lợi nhuận toàn chuỗi lên tương ứng 10%. Ngư dân cũng nên được hỗ trợ để áp dụng hoặc nâng cấp ngư cụ đánh bắt chọn lọc để bảo vệ và phát triển nguồn lợi cá

ngừ, thực hiện nghiêm các quy định về ngư trường đánh bắt và mùa vụ khai thác của cơ quan quản lý trung ương và địa phương để phát triển nguồn lợi cá ngừ vằn phong phú, góp phần giảm thời gian chuyển biển và giảm chi phí sản xuất. Điều kiện để thực hiện giải pháp này chính là cần thiết phải rà soát, điều chỉnh các qui định về điều kiện sản xuất kinh doanh của trong khai thác cá ngừ nói riêng và khai thác hải sản nói chung.

3.3.2. Tăng cường quản lý tốt chất lượng sản phẩm

Để tăng cường quản lý chất lượng sản phẩm của chuỗi, Bộ NN&PTNT cần sớm rà soát, sửa đổi và xây dựng mới các định mức kinh tế kỹ thuật trong khai thác, thu mua, chế biến và tiêu thụ theo chuỗi, đặc biệt là tiêu chuẩn kỹ thuật về chất lượng nguyên liệu cá ngừ. Đây là cơ sở quan trọng cho việc thu mua, thương mại nguyên liệu cá ngừ giữa các tác nhân trong chuỗi và là công cụ quản lý CGT hiệu quả trong thời gian tới.

Thực hiện tốt việc truy nguồn gốc sản phẩm cá ngừ vằn khai thác theo quy định tại Thông tư 02/2018/TT-BNNPTNT ngày 31/01/2018 để tiến tới thực hiện truy xuất nguồn gốc điện tử cho nghề cá ngừ, giúp giải quyết vấn đề ép cấp ép giá giữa các tác nhân trong quá trình thu mua nguyên liệu.

3.3.3. Thúc đẩy liên doanh liên kết trong chuỗi giá trị

Để giảm chi phí sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm và khả năng cạnh tranh thì các hình thức liên kết ngang và dọc theo chuỗi nên được thúc đẩy. Yếu tố quy mô trong khai thác cá ngừ cần được nghiên cứu. Theo đó, việc giảm bớt hoặc chuyển đổi nghề cho một số lượng nhất định tàu khai thác cá ngừ vằn, đặc biệt là các tàu lưới rê kém hiệu quả và chưa có tính chọn lọc cao sang các nghề khác là cần thiết nhằm giảm áp lực đến nguồn lợi và tăng quy mô sản xuất của nhóm tác nhân ngư dân trong “phần đầu” của chuỗi.

Về liên kết ngang theo chuỗi: hỗ trợ ngư dân tham gia các tổ, đội hoặc thành lập mới các

tổ, đội ở những nơi có đủ điều kiện để tận dụng lợi thế mua nguyên liệu đầu vào với khối lượng lớn (xăng/dầu, nước đá, lương thực/thực phẩm, ngư lưới cụ... được chiết khấu 10-15%), đồng thời tạo ra sản lượng lớn để ký hợp đồng bán trực tiếp cho DNCB nhằm tăng thêm lợi nhuận cho ngư dân (tăng từ 500-700 đồng/kg so với bán qua TL). Đối với các DNCB, khi liên kết lại với nhau sẽ có thể xây dựng được thương hiệu cá ngừ vằn chung của Việt Nam và thống nhất giá chào bán sản phẩm ở các thị trường, nâng cao uy tín và năng lực cạnh tranh sản phẩm cá ngừ vằn của Việt Nam trên trường quốc tế.

Về liên kết dọc theo chuỗi: DNCB nên đóng vai trò là “hạt nhân”, dẫn dắt hoạt động của chuỗi, vừa đầu tư và bao tiêu sản phẩm theo cơ chế thị trường vừa xây dựng cơ chế chia sẻ lợi ích, rủi ro giữa các tác nhân trong chuỗi.

3.3.4. Phát triển thị trường tiêu thụ

Để phát triển thị trường tiêu thụ, việc đầu tư cho xây dựng, phát triển thương hiệu và chỉ dẫn địa lý cho sản phẩm cá ngừ Việt Nam nói chung và cá ngừ vằn nói riêng mang tính cấp thiết. Dựa trên thương hiệu chung, các doanh nghiệp thành viên có thể phát triển thương hiệu đặc trưng của mình kèm theo mẫu mã, bao bì sản phẩm... Sự hỗ trợ của các nhóm tác nhân liên quan như Hiệp hội Cá ngừ (VINATUNA), VASEP, cơ quan quản lý và các tổ chức quốc tế và tổ chức phi Chính phủ (NGOs) cũng đóng vai trò quan trọng trong quá trình xây dựng, phát triển thương hiệu, hình ảnh sản phẩm và mở rộng thị trường tiêu thụ cho cá ngừ Việt Nam.

Đa dạng hóa các mặt hàng chế biến từ nguyên liệu cá ngừ vằn cũng nên được ưu tiên xem xét. Ngoài sản phẩm cá ngừ đóng hộp xuất khẩu có GTGT và lợi nhuận chưa cao như hiện nay (chiếm trên 90%), các DNCB nên áp dụng công nghệ chế biến cá ngừ bào (Katsubushi) - mặt hàng đang được ưa chuộng và có tiềm năng xuất khẩu tại Nhật Bản nhằm nâng cao GTGT và lợi nhuận ở khâu cuối của chuỗi. Để làm được điều này, Bộ NN&PTNT cần có cơ chế chính sách đặc thù riêng cho việc chuyển giao khoa học công nghệ chế biến sản phẩm mới này.

Đối với thị trường trong nước, nên đa dạng hóa các sản phẩm chế biến cá ngừ phù hợp với thị hiếu tiêu dùng trong nước như các món kho, hấp, nướng... truyền thống của người Việt Nam.

3.3.5. Giải pháp về cơ chế chính sách hỗ trợ nâng cấp chuỗi

1) *Chính sách tài chính/tín dụng hỗ trợ liên kết chuỗi*: Hiện nay, Chính phủ, Bộ Nông nghiệp và PTNT cũng đã ban hành một số chính sách khuyến khích sản xuất theo mô hình liên kết chuỗi, điển hình như Nghị định 55/2015/NĐ-CP về chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp nông thôn. Tuy nhiên, thực tế việc triển khai Nghị định 55/2015/NĐ-CP còn rất hạn chế do quy định này chỉ đề cập đến việc hỗ trợ cho vay không cần thế chấp cho các doanh nghiệp, HTX, liên hiệp HTX tham gia liên kết, mà không đề cập đến các khuyến khích, cũng như ràng buộc cho vay theo chuỗi đối với tác nhân trực tiếp sản xuất (ngư dân), trong khi đây chính là một đối tượng cần được hỗ trợ cũng như ràng buộc trách nhiệm nhiều nhất trong việc thúc đẩy liên kết chuỗi.

Chính vì vậy, cần thiết phải sửa đổi Nghị định 55/2015/NĐ-CP theo hướng khuyến khích và ràng buộc trách nhiệm của tất cả các tác nhân tham gia vào chuỗi liên kết để đảm bảo chuỗi vận hành đồng bộ. Đồng thời, cần bổ sung quy định “tất cả các dòng tiền hoạt động của từng tác nhân trong chuỗi cần được giao dịch thông qua tài khoản của ngân hàng/tổ chức tín dụng cho vay theo chuỗi”. Như vậy, có thể quản lý, kiểm soát được dòng tiền, bảo đảm đầu tư đúng mục đích và có thể thực hiện hoàn thuế cho ngư dân theo quy định của pháp luật.

2) *Chính sách bảo hiểm và hỗ trợ rủi ro cho chuỗi*: Các trường hợp tổ chức đầu mối thực hiện liên kết theo CGT gặp rủi ro do nguyên nhân khách quan, bất khả kháng thì được xem xét cơ cấu lại thời hạn trả nợ và khoan nợ, đồng thời cho vay mới trên cơ sở xem xét tính khả thi của dự án, phương án SXKD, khả năng trả nợ của khách hàng nhằm giúp khách hàng khắc phục khó khăn, ổn định sản xuất, thực hiện trả được nợ cũ và nợ mới cho tổ chức tín dụng (khoanh nợ không tính lãi tối đa 3 năm đối với tổ chức đầu

mối thực hiện liên kết và khoản nợ khoanh được giữ nguyên nhóm nợ như đã phân loại trước khi thực hiện khoanh nợ. Trường hợp đã thực hiện các biện pháp quy định tại Điểm a, b Khoản 3 Điều 14 Nghị định 55/2015/NĐ-CP mà tổ chức đầu mối thực hiện liên kết vẫn gặp khó khăn trong việc trả nợ thì căn cứ vào đặc điểm đặc thù của nghề cá là rủi ro cao, trình độ học vấn của ngư dân còn thấp, nhu cầu vốn lưu động lớn và mức độ phụ thuộc về vốn (tín dụng), vật tư của ngư dân vào tác nhân trung gian (TL) khá cao, nên xem xét xóa nợ cho khách hàng và cấp bù nguồn vốn ngân sách nhà nước cho tổ chức tín dụng theo mức độ thiệt hại cụ thể.

4. KẾT LUẬN

Trong CGT cá ngừ vằn tại các tỉnh ven biển miền Trung, ngư dân vẫn chủ yếu sản xuất nhỏ, lẻ, phân tán với số lượng khoảng 2.000 ngư hộ và ít tham gia liên kết chuỗi (95% không tham gia các liên kết ngang và dọc theo chuỗi), phần lớn vốn lưu động và vật tư đầu vào cho sản xuất của ngư dân là phụ thuộc vào tác nhân trung gian. Chi phí sản xuất cao, tỷ lệ hao hụt lớn, chất lượng sản phẩm chưa đồng đều dẫn đến lợi nhuận mà từng ngư dân/chủ tàu được hưởng còn thấp, chưa khuyến khích được họ đầu tư sâu vào công nghệ đánh bắt và bảo quản sản phẩm. Việc tổ chức lại sản xuất trong khâu khai thác cá ngừ vằn, giảm sự phân tán, nhỏ lẻ, thực hiện khai thác có trách nhiệm (xã hội-môi trường) và truy nguồn gốc là cần thiết ở khâu đầu của CGT. Các

giải pháp liên quan đến nâng cao chất lượng sản phẩm, đẩy mạnh liên kết chuỗi, phát triển thị trường tiêu thụ và các chính sách hỗ trợ phát triển chuỗi về tín dụng, bảo hiểm, chia sẻ rủi ro cũng cần được xem xét và đưa vào thực tiễn, nhằm tạo tiền đề cho việc nâng cấp toàn bộ CGT cá ngừ vằn theo hướng hiệu quả và bền vững.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn (2014). Đề án Thí điểm tổ chức khai thác, thu mua, chế biến, tiêu thụ cá ngừ theo chuỗi.
- Donald J. Bowersox, David J. Closs and M.Bixby Cooper (2012). Supply chain logistic management, Mc Graw-hill international edition.
- Hiệp Hội chế biến và xuất khẩu thủy sản Việt Nam VASEP (2017). Số liệu thống kê xuất khẩu thủy sản Việt Nam các năm giai đoạn 2010-2016, Báo cáo thường niên hàng năm.
- Kaplinsky R. & Morris M. (2001). A Handbook for Value Chain Research, International Development Research Center, Ottawa, Canada.
- Lưu Văn Huy, Nguyễn Hữu Ngoan và Nguyễn Tiến Hưng (2017). Năng lực cạnh tranh về giá cá ngừ xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường Mỹ giai đoạn 2006-2015, Tạp chí Khoa học Nông nghiệp Việt Nam, 15(1): 128-136.
- Tổng cục Thủy sản (2016). Số liệu thống kê ngành cá ngừ Việt Nam năm 2016, Số liệu thống kê định kỳ hàng năm.
- Viện Nghiên cứu Hải sản (2016). Điều tra, đánh giá nguồn lợi sinh vật biển Việt Nam, Dự án điều tra cơ bản của Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn.
- Võ Thị Thanh Lộc và Nguyễn Phú Sơn (2013). Giáo trình phân tích CGT sản phẩm, Nhà xuất bản Trường đại học Cần Thơ, tr. 34-37.