

Phân phối lợi ích trong chuỗi giá trị sản phẩm: Trường hợp mặt hàng thủy sản khai thác biển ở Khánh Hoà

Nguyễn Ngọc Duy

Trường Đại học Nha Trang - nguyenngocduy@ntu.edu.vn

Nguyễn Thị Kim Anh

Trường Đại học Nha Trang - sonanhcc@gmail.com

Phan Lê Diễm Hằng

Trường Trung cấp Kinh tế Khánh Hoà - duyhangnobel@yahoo.com.vn

Ngày nhận: 12/04/2013
Ngày nhận lại: 20/08/2013
Ngày duyệt đăng: 10/02/2014
Mã số: 04-13-AE-08

Tóm tắt

Nghiên cứu sử dụng phương pháp phân tích kinh tế chuỗi giá trị để khảo sát phân phối lợi ích trong chuỗi giá trị sản phẩm thủy sản (GTSPTS) khai thác biển - mặt hàng cá ngừ sọc dưa ở Khánh Hoà. Kết quả nghiên cứu cho thấy chuỗi giá trị này phát triển không đảm bảo tính cân bằng về phân phối lợi ích giữa các tác nhân. Ngư dân đóng góp giá trị tăng thêm lớn nhất vào chuỗi nhưng lợi ích của họ là thấp nhất, ngược lại các nậu vựa và công ty chế biến thủy sản đóng góp tỉ lệ giá trị thấp hơn nhưng thu được lợi ích cao nhất. Ngư dân là tác nhân chịu thiệt nhiều nhất vì biến động giá cả và rủi ro sản xuất cao, còn nậu vựa gặp ít rủi ro nhất. Chuỗi phát triển thiếu sự gắn kết và thiếu tính bền vững. Nghiên cứu đề xuất kiến nghị nhằm điều chỉnh hài hoà lợi ích và rủi ro giữa các tác nhân trong chuỗi giá trị mặt hàng này.

Abstract

The research employs value chain analysis to examine distribution of benefits in the striped tuna value chain in Khánh Hoà. The results show that development of this value chain fails to ensure equal distribution of benefits among participants: Fishermen create the biggest added value and receive the lowest benefit while purchasers and seafood processing companies gain the biggest benefit although the added values they created are smaller. Moreover, fishermen suffer the highest degrees of losses caused by price fluctuation and business risks while purchasers face the least risk. The development of this value chain, therefore, lacks attachment and sustainability. The research offers some petitions to adjust distribution of benefits and risk among participants in this value chain.

Từ khóa:

Chuỗi giá trị, liên kết, phân phối lợi ích, sản phẩm thủy sản.

Keywords:

Value chain, linkage, distribution of benefits, seafood

1. GIỚI THIỆU

Khánh Hoà là một tỉnh nằm ở miền duyên hải Nam Trung Bộ có nhiều lợi thế phát triển ngành khai thác thủy sản. Sản lượng thủy sản khai thác biển của Khánh Hoà tăng bình quân 1,3%/năm từ năm 2001 đến 2011 và chiếm khoảng 73% đến 88% tổng sản lượng thủy sản của cả tỉnh (Sở NN&PTNT Khánh Hoà, 2009 và Khanh Hoa Portal, 2012). Năm 2011, sản lượng khai thác đạt khoảng 75.174 tấn và tạo việc làm cho hơn 31.000 lao động (Khanh Hoa Portal, 2012). Cá ngừ sọc dưa (*Katsuwonus pelamis*, Linnaeus, 1758) là một trong những sản phẩm khai thác biển chủ lực được đánh bắt chủ yếu bằng nghề lưới rê ở Khánh Hoà (Duy & các cộng sự, 2012). Mặt hàng thủy sản này có giá trị kinh tế cao, mang lại nguồn sinh kế chủ yếu cho cộng đồng ngư dân khai thác nguồn lợi biển trong tỉnh, và là nguồn thu nhập quan trọng cho những tác nhân khác tham gia trong chuỗi (DANIDA, 2010).

Tuy nhiên, hiện nay có nhiều thách thức trong việc sản xuất và phân phối sản phẩm thủy sản này bao gồm: (i) Sự suy giảm nguồn lợi biển; (ii) Sự tăng lên số lượng tàu khai thác dẫn đến sản lượng đánh bắt có xu hướng sụt giảm; và (iii) Yêu cầu khắt khe của người tiêu dùng về chất lượng, an toàn vệ sinh thực phẩm, truy xuất nguồn gốc, sản xuất thân thiện với môi trường và bảo vệ nguồn lợi. Thêm vào đó, mối liên kết trong chuỗi chưa tốt đã dẫn đến giá trị tăng thêm tạo ra cho toàn hệ thống chuỗi thấp và sự phân bổ giá trị chưa hợp lý giữa các bên có liên quan (DANIDA, 2010). Roheim (2005) cho rằng sự phân phối lợi ích bất cân xứng giữa các tác nhân sẽ ảnh hưởng lớn đến sự phát triển kinh doanh bền vững của chuỗi GTSPTS khai thác. Chính vì vậy, xây dựng chuỗi giá trị gắn kết chặt chẽ trên cơ sở tối đa hóa giá trị và lợi ích cho các đối tượng liên quan là cần thiết nhằm hướng đến phát triển kinh doanh bền vững. Cho nên, mục tiêu nghiên cứu này là phân tích phân phối lợi ích trong chuỗi GTSPTS cho trường hợp mặt hàng cá ngừ sọc ở Khánh Hoà nhằm gợi ý về mặt chính sách để điều chỉnh quan hệ lợi ích hài hoà giữa các tác nhân trong chuỗi.

2. CƠ SỞ LÝ THUYẾT VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

2.1. Chuỗi giá trị sản phẩm

Chuỗi giá trị sản phẩm là tập hợp tất cả các hoạt động để tạo ra một sản phẩm cho người tiêu dùng cuối cùng thông qua những giai đoạn khác nhau của hoạt động sản xuất, làm tăng giá trị và phân phối (Kaplinsky và Morris, 2001). FAO (2006) định nghĩa một chuỗi GTSPTS điển hình bao gồm hoạt động sản xuất, sơ chế, chế biến sản phẩm, phân phối và bán hàng đến người tiêu dùng cuối cùng. De Silva (2011) kết luận rằng chuỗi

GTSPST khai thác là tập hợp tất cả các tác nhân bao gồm ngư dân, nhà mua bán trung gian, nhà chế biến, nhà nhập khẩu, nhà bán buôn, nhà bán lẻ tạo nên sản phẩm thủy sản cuối cùng cho người tiêu dùng cuối cùng. Một chuỗi GTSPST khai thác có thể có nhiều hoặc ít số lượng các quá trình tạo ra giá trị và số tác nhân, nhưng mỗi quá trình như vậy đều tạo ra giá trị gia tăng cho sản phẩm cuối cùng đến tay người tiêu dùng (De Silva, 2011).

Theo Tổ chức hỗ trợ phát triển kỹ thuật Liên bang Đức (GTZ - Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit GmbH, 2007), phân tích kinh tế chuỗi giá trị bao gồm các nội dung đánh giá về: (i) Tổng giá trị gia tăng (value-added) tạo ra bởi chuỗi giá trị và tỉ trọng đóng góp của các giai đoạn khác nhau; (ii) Chi phí sản xuất và marketing tại mỗi giai đoạn trong chuỗi, cấu trúc của chi phí trong các giai đoạn của chuỗi; và (iii) Kết quả kinh tế của các tác nhân. Giá trị gia tăng đơn vị sản phẩm của một tác nhân trong chuỗi là chênh lệch giữa giá bán sản phẩm và giá của yếu tố đầu vào mua từ những tác nhân khác ở công đoạn trước, và chi phí hàng hóa trung gian mua từ những nhà cung cấp khác không phải là tác nhân trong chuỗi (GTZ, 2007). Vì vậy, tổng giá trị từ chuỗi bao gồm tổng giá trị gia tăng mỗi tác nhân trong chuỗi tạo ra và giá trị gia tăng đóng góp bởi những nhà cung cấp dịch vụ và hàng hóa khác (GTZ, 2007). Khi không xác định tách bạch giá trị gia tăng cho mỗi tác nhân thì giá bán có thể được sử dụng để phân tích giá trị tăng thêm (additional value) theo chiều dọc của chuỗi trong phân tích kinh tế chuỗi giá trị (Kaplinsky và Morris, 2001). Giá trị tăng thêm bao gồm chi phí sản xuất, chi phí marketing (hoặc chi phí tăng thêm) và lợi nhuận của mỗi tác nhân. Phân tích giá trị tăng thêm sẽ xác định giá trị kinh tế tạo ra cho người tiêu dùng của mỗi tác nhân và của toàn chuỗi giá trị (Kaplinsky & Morris, 2001; GTZ, 2007).

2.2. Phương pháp nghiên cứu

2.2.1. Nội dung phân tích và phương pháp tính toán

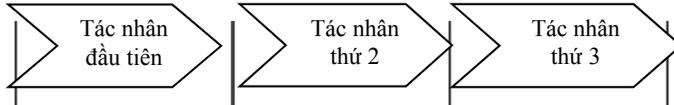
- Xác định cấu trúc kênh thị trường của chuỗi giá trị: Xác định các tác nhân trong chuỗi, các mối liên kết, dòng luân chuyển sản phẩm và mô tả đặc điểm mỗi tác nhân. Tính toán tỉ lệ phân phối sản lượng mua bán trong chuỗi: Dựa trên cơ cấu sản lượng mua bán trung bình hàng năm của mỗi tác nhân ở mỗi giai đoạn, sau đó tỉ lệ cơ cấu sản lượng phân phối trung bình 3 năm trong chuỗi được xác định. Số lượng thành phẩm đều được quy đổi về nguyên liệu khi tính toán.

- Phân tích chi phí và lợi nhuận biên: Chi phí sản xuất, chi phí tăng thêm và lợi nhuận mỗi tác nhân được tính toán trung bình từng năm trên cơ sở quy đổi về đơn vị tính là giá

trị trên 1 kg cá nguyên liệu. Đối với công ty chế biến thủy sản xuất khẩu (CBTSXK), vì thiếu dữ liệu các khoản mục chi phí nên nghiên cứu chỉ xác định tổng chi phí tăng thêm dựa vào thông tin cơ cấu chi phí nguyên liệu cá trong tổng giá thành sản phẩm.

- Phân tích phân phối lợi ích: Thông qua phân tích chỉ số tỉ trọng giá trị tăng thêm, tỉ trọng lợi nhuận biên và hai chỉ số tỉ suất lợi nhuận biên (Bảng 1). Các chỉ số này được sử dụng để so sánh và xác định mức độ hợp lý của việc phân phối lợi ích trong chuỗi giá trị.

Bảng 1. Phương pháp tính toán các chỉ số phân phối lợi ích trong chuỗi giá trị

| Tác nhân trong chuỗi |  | | | |
|--------------------------------------|--|---------------------------------------|---------------------------------------|-------|
| | Giá nhận được (giá bán) | P_1 | P_2 | P_3 |
| Tỉ trọng giá trị tăng thêm (%) | P_1/P_3 | $(P_2 - P_1)/P_3$ | $(P_3 - P_2)/P_3$ | |
| Tổng chi phí (đ/kg) | C_1 | $C_2=P_1+T_1$ | $C_3=P_2+T_2$ | |
| - Chi phí tăng thêm (đ/kg) | - | T_1 | T_2 | |
| Lợi nhuận biên (đ/kg) | $\Pi_1=P_1 - C_1$ | $\Pi_2= P_2 - C_2$ | $\Pi_3=P_3 - C_3$ | |
| Tỉ trọng lợi nhuận biên (%) | $\frac{\Pi_1}{\Pi_1 + \Pi_2 + \Pi_3}$ | $\frac{\Pi_2}{\Pi_1 + \Pi_2 + \Pi_3}$ | $\frac{\Pi_3}{\Pi_1 + \Pi_2 + \Pi_3}$ | |
| Lợi nhuận biên/tổng chi phí (%) | Π_1/C_1 | Π_2/C_2 | Π_3/C_3 | |
| Lợi nhuận biên/chi phí tăng thêm (%) | - | Π_2/T_1 | Π_3/T_2 | |

Nguồn: Tổng hợp từ GTZ (2007)

2.2.2. Phương pháp thu thập số liệu

Nghiên cứu thực hiện trên địa bàn tỉnh Khánh Hoà với đối tượng nghiên cứu là các tác nhân trong chuỗi giá trị cá ngừ sọc dựa bao gồm ngư dân, chủ nậu vựa, công ty CBTSXK, người bán buôn và người bán lẻ. Dữ liệu được thu thập thông qua phỏng vấn trực tiếp các tác nhân bằng bảng câu hỏi điều tra. Số liệu nghiên cứu được điều tra cho 3 năm (2009, 2010 và 2011). Số liệu thu thập gồm 40 mẫu hộ ngư dân có tàu đánh bắt

xa bờ với công suất từ 90 CV trở lên (tổng thể là 208 tàu), 4 nậu vừa lớn, 3 công ty CBTSXK, 4 người bán buôn và 5 người bán lẻ. Những thông tin quan trọng được thu thập bao gồm:

- Ngư dân: Các thông tin về đặc điểm hoạt động đánh bắt và đặc điểm kỹ thuật của tàu, chi phí biến đổi bình quân cho 1 chuyến biển, chi phí đầu tư cho tàu và ngư cụ, chi phí sửa chữa và lãi vay; thông tin sản lượng khai thác và giá bán; đặc điểm hoạt động tiêu thụ đầu ra; thông tin bảo quản chất lượng sản phẩm và ghi chép nhật ký khai thác.

- Nậu vừa, người bán buôn và bán lẻ: Các thông tin về hoạt động thu mua và tiêu thụ (nơi mua bán, người mua/bán, sản lượng và giá cả; phương thức mua bán, định giá và thanh toán); dữ liệu chi phí tăng thêm; phương thức bảo quản, phân loại cá và vận chuyển.

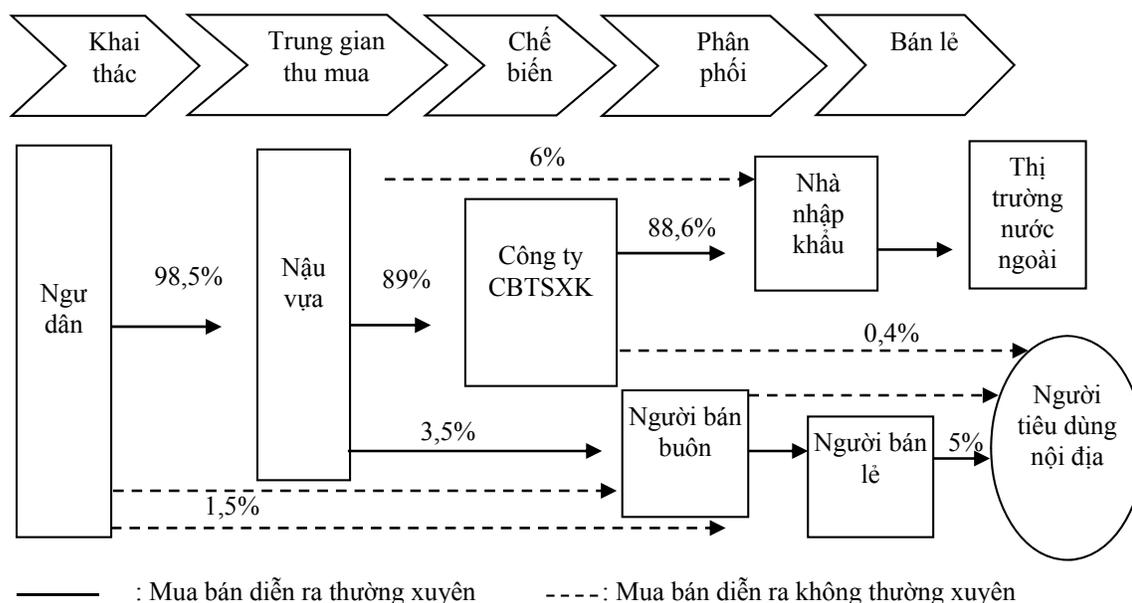
- Công ty CBTSXK: Các thông tin về sản lượng, giá cả và nguồn cung cấp nguyên liệu đầu vào; phương thức giao dịch và thanh toán; các dạng sản phẩm chế biến và định mức nguyên liệu; cơ cấu sản lượng cá ngừ sọc dưa trong công ty; cơ cấu chi phí nguyên liệu cá trong tổng giá thành; thông tin tình hình tiêu thụ, kiểm soát chất lượng và truy xuất nguồn gốc sản phẩm.

3. KẾT QUẢ VÀ THẢO LUẬN

3.1. Kết quả nghiên cứu

3.1.1. Cấu trúc kênh thị trường của chuỗi giá trị

Sản phẩm cá ngừ sọc dưa được sản xuất và phân phối cho thị trường chủ yếu thông qua kênh từ ngư dân đến các nậu vừa. Khoảng 89% sản lượng cá được các nậu vừa phân phối lại cho các công ty CBTSXK để chế biến sản phẩm xuất khẩu ra thị trường nước ngoài (Hình 1).



Hình 1. Chuỗi giá trị cá ngừ sọc dưa tại Khánh Hoà

- Ngư dân: là tác nhân đầu tiên tham gia trong chuỗi. Đặc điểm tàu đánh bắt của ngư dân trong mẫu điều tra được tóm tắt ở Bảng 2. Các tàu hoạt động chủ yếu ở ngư trường vùng biển Khánh Hoà cách bờ khoảng 50 hải lý trở ra, ngư trường Bà Rịa-Vũng Tàu-Côn Đảo, tây nam quần đảo Trường Sa và các vùng biển nước sâu giáp ranh với Malaysia và Indonesia. Hiện nay, ngư dân chủ yếu bán cá cho chủ nậu vựa quen thuộc với giá cả phần lớn do chủ nậu vựa quyết định. Khoảng 1,5% sản lượng cá ngư dân bán cho những người bán buôn hoặc bán lẻ có mối quan hệ thân quen với họ.

Bảng 2. Đặc điểm của các tàu được điều tra

| Chỉ tiêu (trung bình cho 1 tàu) | 2009 | 2010 | 2011 |
|---------------------------------|-------|-------|-------|
| Công suất (CV) | 292 | 326 | 326 |
| Chiều dài (m) | 17 | 17,24 | 17,24 |
| Tuổi (năm) | 6,2 | 6,85 | 7,85 |
| Số tấm lưới | 291 | 298 | 304 |
| Số tháng hoạt động/năm | 10,4 | 10,5 | 10,9 |
| Số chuyến/năm | 11,37 | 11,4 | 11,43 |

| | | | |
|---------------------------------|-------|-------|-------|
| Số ngày đánh bắt/năm | 236 | 240 | 247 |
| Số thuyền viên (người) | 10,95 | 11,01 | 11,10 |
| Tổng số vốn đầu tư (triệu đồng) | 1.648 | 1.728 | 1.850 |
| -Vốn cho ngư cụ (triệu đồng) | 859 | 900 | 962 |
| Sản lượng đánh bắt (tấn/năm) | 84 | 106 | 135 |

Nguồn: Điều tra và tính toán (2012)

- Nậu vựa: là người thu mua cá trực tiếp từ ngư dân với sản lượng mua lớn. Hiện nay có 6 nậu vựa lớn chuyên thu mua cá ngừ sọc dưa ở Khánh Hoà. Mỗi chủ nậu vựa đều có những đội tàu chuyên cung cấp cá ngừ sọc dưa và họ thường mua hết sản lượng cá mà ngư dân khai thác được. Họ chủ yếu phân phối trực tiếp lại cho các công ty CBTSXK. Với ưu thế nguồn vốn lớn và có quan hệ trực tiếp với các công ty chế biến, dòng sản phẩm cá ngừ sọc dưa chủ yếu đi qua các nậu vựa.

Giá bán cá của nậu vựa phần lớn phụ thuộc vào giá mua của các công ty chế biến. Thông qua hệ thống thông tin liên lạc các chủ nậu vựa nắm được thông tin về sản lượng cá khai thác được từ các tàu, họ tiến hành đàm phán thương lượng với các công ty chế biến để xác định mức giá, sản lượng và yêu cầu chất lượng cung ứng trước khi định giá cho ngư dân. Năm 2011, một số nậu vựa có đơn hàng trực tiếp từ một số người mua nước ngoài với mức giá cao hơn. Tuy nhiên, để đáp ứng đơn hàng họ phải thuê các cơ sở chế biến gia công sản phẩm.

- Công ty CBTSXK: là tác nhân quan trọng trong chuỗi. Họ chuyên thu mua cá nguyên liệu từ các nậu vựa và có vai trò quyết định chi phối về giá cả trực tiếp đối với nậu vựa và gián tiếp đối với ngư dân. Họ đặt ra các tiêu chuẩn về kích cỡ và chất lượng cho cá nguyên liệu. Sản phẩm chế biến của các công ty chủ yếu cung cấp cho các nhà nhập khẩu nước ngoài. Giá xuất khẩu cá ngừ sọc dưa của họ hầu như phụ thuộc hoàn toàn vào giá của thị trường thế giới (giá của nhà nhập khẩu).

Hiện nay ở Khánh Hoà có khoảng 6 công ty chế biến mặt hàng cá ngừ sọc dưa xuất khẩu, trong đó có một công ty thu mua và chế biến với sản lượng lớn nhất chiếm khoảng 80% sản lượng bán của 6 chủ nậu vựa trong năm 2009. Tỷ lệ này đã giảm xuống còn 68% và 50% trong năm 2010 và 2011, nhưng đơn vị này vẫn chiếm tỉ trọng lớn nhất trong các công ty chế biến cá ngừ sọc dưa.

- Nhà nhập khẩu: là tác nhân mua hàng từ các công ty CBTSXK. Họ có sức mua lớn nhưng luôn đặt ra yêu cầu khắt khe về tiêu chuẩn chất lượng và truy xuất nguồn gốc sản phẩm. Các nhà nhập khẩu chủ yếu ở thị trường Trung Đông, Thái Lan và châu Âu.

- Người bán buôn: là những người mua cá ngừ sọc dưa từ các nậu vừa lớn hoặc ngư dân, sau đó họ bán lại cho những người bán lẻ hay cung cấp cho các nhà hàng, quán ăn hoặc bán cho người tiêu dùng tại cảng. Đa số họ là những người bà con với các nậu vừa và ngư dân. Sản lượng mua của những người bán buôn khoảng 100 đến 500 kg/ngày.

- Người buôn bán lẻ: là những người buôn bán tại các chợ bán lẻ trong tỉnh Khánh Hoà. Họ mua cá ngừ sọc dưa từ người bán buôn, sau đó bán lại trực tiếp cho người tiêu dùng cuối cùng. Người bán lẻ rất đa dạng và họ mua bán nhiều loại cá khác nhau. Qua điều tra cho thấy người bán lẻ tiêu thụ khoảng 30kg đến 70kg cá ngừ sọc dưa trong một ngày.

3.1.2. Chi phí và lợi nhuận biên của các tác nhân

Chi phí và lợi nhuận biên của mỗi tác nhân được trình bày trong Bảng 3. Ngư dân có chi phí sản xuất trung bình 1 kg cá tăng qua 3 năm, trong đó chi phí cho 1 chuyến biển luôn chiếm hơn 50%. Giá cá ngừ sọc dưa có nhiều biến động trong những năm gần đây. Năm 2009, giá bán cá trung bình của ngư dân khoảng 14.000 đồng/kg và lợi nhuận bình quân mà ngư dân thu được khoảng 407,6 đồng/kg. Nhờ giá cá thu mua của nậu vừa biến động tăng bình quân 3,3%/tháng trong hai năm 2010 và 2011 (Hình 2), do đó lợi nhuận biên bình quân của ngư dân tăng lên trong hai năm này.

Bảng 3. Chi phí và lợi nhuận biên của các tác nhân trong chuỗi

| Các khoản mục | Đồng/kg | | | Chênh lệch (±) | |
|----------------------------------|---------|--------|--------|----------------|-----------|
| | 2009 | 2010 | 2011 | 2010/2009 | 2011/2010 |
| 1. Ngư dân | | | | | |
| Tổng chi phí | 13.593 | 16.217 | 21.907 | 19,3% | 35,1% |
| + Chi phí biến đổi 1 chuyến biển | 8.079 | 8.737 | 11.154 | 8,1% | 27,7% |
| + Chi phí lao động | 2.375 | 2.738 | 4.430 | 15,3% | 61,8% |
| + Chi phí khấu hao TSCĐ | 1.815 | 2.091 | 2.091 | 15,2% | 0,0% |
| + Chi phí sửa chữa, bảo dưỡng | 1.200 | 2.431 | 4.012 | 102,6% | 65,0% |
| + Lãi vay | 124 | 220 | 220 | 77,4% | 0,0% |

| | | | | | |
|----------------|--------|--------|--------|--------|-------|
| Giá bán | 14.000 | 18.375 | 25.625 | 31,3% | 39,5% |
| Lợi nhuận biên | 407 | 2.158 | 3.718 | 430,2% | 72,3% |

2. Nậu vựa

| | | | | | |
|---|--------|--------|--------|--------|-------|
| Giá mua | 14.000 | 18.375 | 25.625 | 31,3% | 39,5% |
| Tổng chi phí tăng thêm | 602 | 676 | 811 | 12,3% | 20,0% |
| + Chi phí nhân công | 178 | 187 | 250 | 5,4% | 33,7% |
| + Chi phí bảo quản | 170 | 203 | 252 | 19,4% | 24,1% |
| + Chi phí vận chuyển | 248 | 275 | 298 | 11,1% | 8,4% |
| + Chi phí khấu hao TSCĐ | 4 | 6 | 6 | 71,4% | 0,0% |
| + Phí và lệ phí | 2 | 2 | 2 | 0,0% | 0,0% |
| + Chi phí khác (dầu và điện) | 2 | 3 | 3 | 100,0% | 0,0% |
| Giá bán cho công ty chế biến | 16.000 | 21.500 | 30.500 | 34,4% | 41,9% |
| Lợi nhuận biên bán cho công ty chế biến | 1.398 | 2.449 | 4.064 | 75,2% | 65,9% |
| Giá bán cho người bán buôn | 18.000 | 25.000 | 34.000 | 38,9% | 36,0% |
| Lợi nhuận biên bán cho người bán buôn | 4.000 | 6.625 | 8.375 | 65,6% | 26,4% |
| Giá bán cho nhà nhập khẩu | - | - | 37.000 | - | - |
| + Tổng chi phí tăng thêm | - | - | 3.100 | - | - |
| Lợi nhuận biên bán cho nhà nhập khẩu | - | - | 8.275 | - | - |

3. Công ty chế biến xuất khẩu

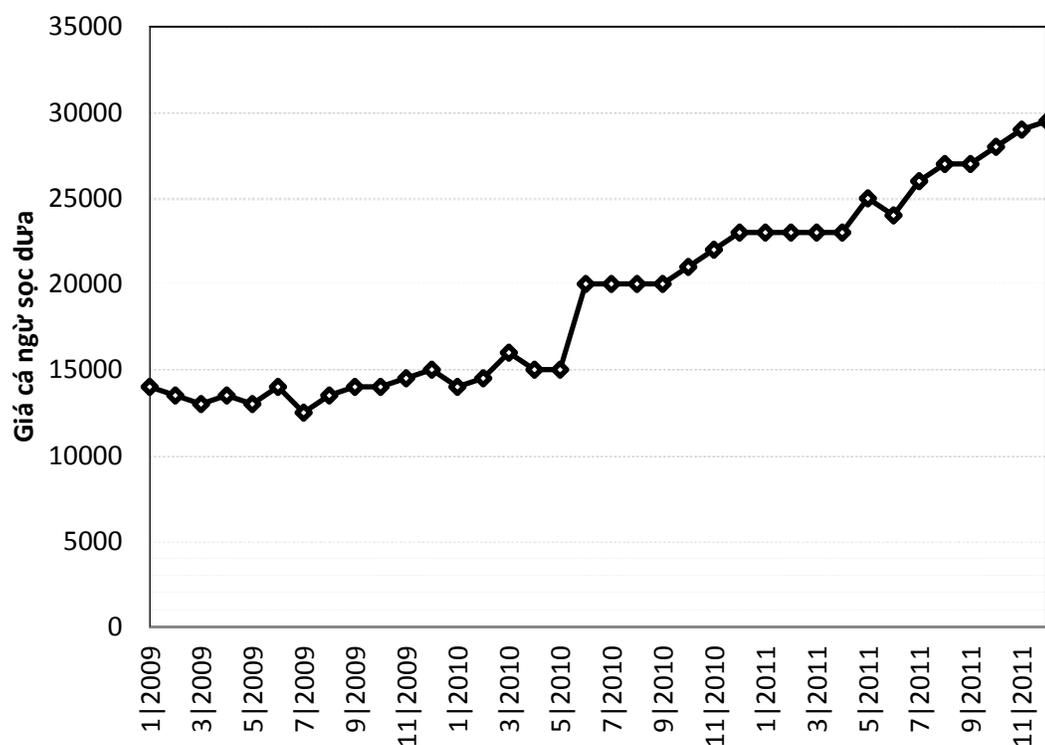
| | | | | | |
|--|--------|--------|--------|-------|-------|
| Giá mua | 16.000 | 21.500 | 30.500 | 34,4% | 41,9% |
| Tổng chi phí sản xuất tăng thêm | 2.473 | 2.720 | 3.180 | 10,0% | 16,9% |
| Giá bán sản phẩm chế biến từ 1kg nguyên liệu | 26.218 | 32.000 | 42.000 | 22,1% | 31,3% |
| Lợi nhuận biên | 7.745 | 7.780 | 8.320 | 0,5% | 6,9% |

4. Người bán buôn

| | | | | | |
|------------------------|--------|--------|--------|-------|-------|
| Giá mua | 18.000 | 25.000 | 34.000 | 38,9% | 36,0% |
| Tổng chi phí tăng thêm | 1.000 | 1.100 | 1.200 | 10,0% | 9,1% |

| | | | | | |
|------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Giá bán | 24.000 | 30.000 | 39.000 | 25,0% | 30,0% |
| Lợi nhuận biên | 5.000 | 3.900 | 3.800 | -22,0% | -2,6% |
| 5. Người bán lẻ | | | | | |
| Giá mua | 24.000 | 30.000 | 39.000 | 25,0% | 30,0% |
| Tổng chi phí tăng thêm | 500 | 700 | 850 | 40,0% | 21,4% |
| Giá bán | 32.000 | 37.000 | 45.000 | 15,6% | 21,6% |
| Lợi nhuận biên | 7.500 | 6.300 | 5.150 | -16,0% | -18,3% |

Nguồn: Điều tra và tính toán (2012)



Hình 2. Giá cá thu mua của các nậu vựa

Nguồn: Điều tra (2012)

Đối với các nậu vừa, chi phí vận chuyển chiếm một tỉ trọng lớn trong tổng chi phí tăng thêm (khoảng 40%). Lợi nhuận biên của họ cũng tăng trong 3 năm nhờ giá bán tăng. Lợi nhuận mà họ thu được khi bán cho người bán buôn cao gấp 2 đến 3 lần so với bán cho công ty chế biến.

Công ty CBTSXK có tổng chi phí sản xuất tăng thêm bình quân khi chế biến 1 kg cá nguyên liệu thành sản phẩm từ 10% đến 13% trong tổng giá thành sản xuất. Mặc dù giá xuất khẩu tăng, do tỉ lệ tăng giá nguyên liệu đầu vào cao hơn nên mức lợi nhuận biên tăng lên ở tỉ lệ thấp hơn.

Tổng chi phí tăng thêm của người bán buôn chủ yếu là chi phí bảo quản và vận chuyển cá với chi phí dao động từ 1.000 đến 1.200 đồng trên 1 kg cá thu mua. Người bán lẻ tốn chi phí tăng thêm thấp hơn người bán buôn, nhưng họ thu được lợi nhuận biên cao hơn (Bảng 3).

3.1.3. Phân phối lợi ích trong chuỗi giá trị

Nghiên cứu cho thấy phân phối lợi ích trong chuỗi là khác nhau ở kênh cung ứng cho thị trường nước ngoài (Bảng 4). Qua 3 năm khảo sát, ngư dân có tỉ lệ đóng góp lớn nhất vào giá trị tăng thêm, nhưng tỉ suất lợi nhuận biên trên tổng chi phí và tỉ trọng lợi nhuận biên trong chuỗi của họ là thấp nhất. Ngược lại, các công ty CBTSXK tạo giá trị tăng thêm thấp hơn so với ngư dân, nhưng họ thu được tỉ suất lợi nhuận biên và tỉ trọng lợi nhuận biên cao nhất. Tỉ trọng giá trị tăng thêm của nậu vừa là thấp nhất, nhưng họ có các chỉ số cao hơn so với ngư dân.

Tỉ trọng giá trị tăng thêm của ngư dân tăng lên và duy trì ở mức cao nhất qua 3 năm. Tỉ trọng lợi nhuận biên và tỉ suất lợi nhuận biên trên tổng chi phí của ngư dân mặc dù tăng lên nhưng vẫn duy trì ở mức thấp không cân xứng với tỉ lệ giá trị tăng thêm đóng góp vào chuỗi cung ứng này. Trong khi đó, với mức tăng không đáng kể của tỉ trọng giá trị tăng thêm, nhưng nậu vừa có tỉ suất lợi nhuận biên trên chi phí tăng thêm tăng liên tục và đạt mức cao nhất với 501% trong năm 2011 (Bảng 4). Đối với các công ty CBTSXK, các chỉ số có xu hướng giảm xuống, nhưng các chỉ số này vẫn duy trì ở mức cao so với các tác nhân khác, đặc biệt họ vẫn chiếm tỉ trọng lợi nhuận biên cao nhất và đạt tỉ suất lợi nhuận trên tổng chi phí lớn nhất.

Bảng 4. Phân phối lợi ích giữa các tác nhân trong kênh xuất khẩu

| | ĐVT: đồng/kg | Ngư dân | Nậu vựa | Công ty CBTSXK |
|-------------|----------------------------------|---------|---------|----------------|
| 2009 | Giá nhận được | 14.000 | 16.000 | 26.218 |
| | Tỉ trọng giá trị tăng thêm (%) | 53% | 8% | 39% |
| | Tổng chi phí | 13.593 | 14.602 | 18.473 |
| | - Chi phí tăng thêm | - | 602 | 2.473 |
| | Lợi nhuận biên | 407 | 1.398 | 7.745 |
| | Tỉ trọng lợi nhuận biên (%) | 4% | 15% | 81% |
| | Lợi nhuận biên/tổng chi phí | 3% | 10% | 42% |
| | Lợi nhuận biên/chi phí tăng thêm | - | 232% | 313% |
| 2010 | Giá nhận được | 18.375 | 21.500 | 32.000 |
| | Tỉ trọng giá trị tăng thêm (%) | 57% | 10% | 33% |
| | Tổng chi phí | 16.217 | 19.051 | 24.220 |
| | - Chi phí tăng thêm | - | 676 | 2.720 |
| | Lợi nhuận biên | 2.158 | 2.449 | 7.780 |
| | Tỉ trọng lợi nhuận biên (%) | 17% | 20% | 63% |
| | Lợi nhuận biên/tổng chi phí | 13% | 13% | 32% |
| | Lợi nhuận biên/chi phí tăng thêm | - | 362% | 286% |
| 2011 | Giá nhận được | 25.625 | 30.500 | 42.000 |
| | Tỉ trọng giá trị tăng thêm (%) | 61% | 12% | 27% |
| | Tổng chi phí | 21.907 | 26.436 | 33.680 |
| | - Chi phí tăng thêm | - | 811 | 3.180 |
| | Lợi nhuận biên | 3.718 | 4.064 | 8.320 |
| | Tỉ trọng lợi nhuận biên (%) | 23% | 25% | 52% |
| | Lợi nhuận biên/tổng chi phí | 17% | 15% | 25% |

| | | | | | |
|--|----------------------------------|---|------|------|--|
| | Lợi nhuận biên/chi phí tăng thêm | - | 501% | 262% | |
|--|----------------------------------|---|------|------|--|

Nguồn: Điều tra và tính toán (2012)

Bảng 5 mô tả phân phối lợi ích trong kênh cung ứng cho thị trường nội địa. Ngư dân vẫn chiếm tỉ trọng cao nhất trong việc tạo ra giá trị tăng thêm, nhưng có tỉ trọng lợi nhuận biên và tỉ suất lợi nhuận biên trên tổng chi phí thấp nhất. Các chủ nậu có tỉ suất lợi nhuận biên trên tổng chi phí cao nhất trong 3 năm trong khi họ đóng góp giá trị tăng thêm thấp hơn nhiều so với ngư dân. Các nậu vừa hầu như không tốn chi phí tăng thêm và không có rủi ro trong chuỗi này vì họ bán cá cho người bán buôn tại cảng trong quá trình thu mua.

Người bán buôn có tỉ trọng giá trị tăng thêm thấp nhất trong 3 năm, tuy vậy tỉ suất lợi nhuận biên trên chi phí tăng thêm của họ luôn ở mức cao. Với tỉ trọng giá trị tăng thêm thấp nhưng người bán lẻ thu được lợi nhuận biên khá lớn và tỉ suất lợi nhuận biên trên chi phí tăng thêm cao nhất.

Bảng 5. Phân phối lợi ích giữa các tác nhân trong kênh nội địa

| | ĐVT: đồng/kg | Ngư dân | Nậu vừa | Bán buôn | Bán lẻ | |
|-------------|----------------------------------|---------|---------|----------|--------|--|
| 2009 | Giá nhận được | 14.000 | 18.000 | 24.000 | 32.000 | |
| | Tỉ trọng giá trị tăng thêm (%) | 44% | 13% | 19% | 25% | |
| | Tổng chi phí | 13.593 | 14.000 | 19.000 | 24.500 | |
| | - Chi phí tăng thêm | - | - | 1.000 | 500 | |
| | Lợi nhuận biên | 407 | 4.000 | 5.000 | 7.500 | |
| | Tỉ trọng lợi nhuận biên (%) | 2% | 24% | 30% | 44% | |
| | Lợi nhuận biên/tổng chi phí | 3% | 29% | 26% | 31% | |
| | Lợi nhuận biên/chi phí tăng thêm | - | - | 500% | 1.500% | |
| 2010 | Giá nhận được | 18.375 | 25.000 | 30.000 | 37.000 | |
| | Tỉ trọng giá trị tăng thêm (%) | 50% | 18% | 14% | 19% | |
| | Tổng chi phí | 16.217 | 18.375 | 26.100 | 30.700 | |
| | - Chi phí tăng thêm | - | - | 1.100 | 700 | |

| | | | | | | |
|-------------|----------------------------------|--------|--------|--------|--------|--|
| | Lợi nhuận biên | 2.158 | 6.625 | 3.900 | 6.300 | |
| | Tỉ trọng lợi nhuận biên (%) | 11% | 35% | 21% | 33% | |
| | Lợi nhuận biên/tổng chi phí | 13% | 36% | 15% | 21% | |
| | Lợi nhuận biên/chi phí tăng thêm | - | - | 355% | 900% | |
| | Giá nhận được | 25.625 | 34.000 | 39.000 | 45.000 | |
| | Tỉ trọng giá trị tăng thêm (%) | 57% | 19% | 11% | 13% | |
| | Tổng chi phí | 21.907 | 25.625 | 35.200 | 39.850 | |
| | - Chi phí tăng thêm | - | - | 1.200 | 850 | |
| 2011 | Lợi nhuận biên | 3.718 | 8.375 | 3.800 | 5.150 | |
| | Tỉ trọng lợi nhuận biên (%) | 18% | 40% | 18% | 24% | |
| | Lợi nhuận biên/tổng chi phí | 17% | 33% | 11% | 13% | |
| | Lợi nhuận biên/chi phí tăng thêm | - | - | 317% | 606% | |

Nguồn: Điều tra và tính toán (2012)

3.2. Thảo luận kết quả nghiên cứu

Kết quả nghiên cứu cho thấy ngư dân, nậu vừa và công ty CBTSXK là những tác nhân then chốt trong chuỗi giá trị sản phẩm cá ngừ sọc dưa tại Khánh Hoà. Ngư dân đóng góp giá trị tăng thêm lớn nhất trong chuỗi, nhưng tác nhân này không chỉ thu được lợi ích thấp nhất mà họ còn là đối tượng chịu nhiều rủi ro nhất trong sản xuất. Thu nhập của ngư dân phụ thuộc lớn vào giá bán cá, trong khi giá sản phẩm đầu ra hầu như phụ thuộc vào giá ở thị trường thế giới (giá của nhà nhập khẩu). Giá cả các yếu tố sản xuất đầu vào có xu hướng tăng cao và ngư dân thường gánh chịu những thiệt hại lớn do hư hỏng và mất mát ngư cụ. Tất cả những rủi ro này đã ảnh hưởng lớn đến thu nhập sinh kế của họ. Các công ty CBTSXK là tác nhân thu được nhiều lợi ích nhất, nhưng thường đối mặt với rủi ro về rào cản thương mại kỹ thuật bao gồm các tiêu chuẩn về vệ sinh an toàn thực phẩm, vấn đề truy xuất nguồn gốc và các rủi ro trong mua bán ngoại thương. Vì quyền lực mặc cả của các công ty yếu hơn so với nhà nhập khẩu, nên họ cũng gặp rủi ro bị khách hàng ép giá.

Mặc dù nậu vừa tạo ra giá trị tăng thêm và tỉ suất lợi nhuận thấp hơn so với công ty chế biến nhưng các chi phí tăng thêm của nậu vừa chủ yếu là chi phí vận chuyển và bảo quản, trong khi chi phí tăng thêm của công ty chế biến bao gồm chi phí khấu hao cho nhà máy và dây chuyền sản xuất. Do đó, rủi ro đối với các nậu vừa là thấp hơn so với các công ty chế biến. Rủi ro mà các nậu vừa thường gặp phải là chất lượng cá có thể giảm trong quá trình vận chuyển và bảo quản. Điều này có thể ảnh hưởng đến giá bán ra và lợi ích của họ. Nậu vừa vẫn chịu sự chi phối giá của các công ty CBTSXK, nhưng thực tiễn cho thấy quyền lực chi phối này có xu hướng giảm vì các nậu vừa có lợi thế thu gom sản lượng cá lớn và ngày càng có nhiều khách hàng trong và ngoài nước tìm đến họ. Tỉ trọng giá trị tăng thêm, tỉ trọng lợi nhuận biên và hai chỉ số tỉ suất lợi nhuận của công ty chế biến giảm qua 3 năm trong khi các chỉ số này của nậu vừa tăng lên cũng có thể minh họa cho nhận định này.

Mối quan hệ giữa các tác nhân trong kênh xuất khẩu chưa có sự gắn kết chặt chẽ. Các công ty CBTSXK không có khả năng thu mua nguyên liệu trực tiếp từ ngư dân. Nguyên nhân là ngư dân và các nậu vừa có mối quan hệ rất bền vững. Mối quan hệ này được xây dựng qua nhiều năm trên cơ sở sự tin cậy và sự hỗ trợ lẫn nhau. Các nậu vừa sẵn sàng hỗ trợ ngư dân cung cấp các yếu tố đầu vào như đầu tư vốn đóng tàu, mua sắm ngư cụ, trang thiết bị và chi phí cho chuyến biển, đồng thời bao tiêu sản phẩm đầu ra. Họ cũng sẵn sàng giúp đỡ ngư dân khi gặp khó khăn hay rủi ro trong đánh bắt. Do đó, ngư dân thường bán cá cho các nậu vừa. Nhưng nguyên nhân quan trọng hơn đó là các công ty CBTSXK chưa thiết lập hợp tác dọc với ngư dân. Điều này dẫn đến họ khó kiểm soát chất lượng và truy xuất nguồn gốc nguyên liệu. Cho nên, một mặt người sản xuất quy mô nhỏ là ngư dân luôn bị ép, không nhận được lợi ích xứng đáng với giá trị họ tạo ra, mặt khác nhà chế biến khó nâng cao năng lực thương lượng đối với nhà nhập khẩu cũng như tạo dựng lợi thế cạnh tranh trên thị trường thế giới. Điều này sẽ ảnh hưởng đến việc tạo ra giá trị tăng thêm cho toàn chuỗi và lợi ích của mỗi tác nhân.

Trong kênh tiêu thụ nội địa, các nậu vừa có toàn quyền định giá vì quy mô của thị trường nội địa quá nhỏ so với sản lượng thu mua của họ. Các nậu vừa cũng kiếm được lợi ích lớn nhất trong kênh này và hầu như không có rủi ro. Những người bán buôn và bán lẻ mặc dù có lợi nhuận biên trên chi phí tăng thêm cao, nhưng lại chịu sức ép từ sự mặc cả của người cung cấp và sức mua của người tiêu dùng nội địa. Mặc dù lợi nhuận biên của người bán buôn và bán lẻ giảm, nhưng điều tra cho thấy cả hai tác nhân này tiêu thụ sản lượng cá tăng dần qua các năm khi nhu cầu thị trường nội địa có xu hướng tăng do tốc độ tăng giá của một số sản phẩm thay thế cao hơn so với cá ngừ sọc dưa.

Mặc dù phân phối lợi ích bất cân bằng và rủi ro khác nhau giữa các tác nhân nhưng nhìn chung lợi ích của họ đều tăng lên qua thời gian, đặc biệt là ngư dân nhờ vào giá cá tăng. Khi lợi ích tăng lên này không phải do gia tăng giá trị tạo ra cho khách hàng thì nó là nguy cơ cho sự phát triển bền vững mặt hàng thủy sản này bởi lẽ: một là, giá trị mà người tiêu dùng mong muốn đối với sản phẩm thủy sản là đảm bảo chất lượng cao, an toàn vệ sinh thực phẩm, có nguồn gốc xuất xứ rõ ràng và sản xuất thân thiện với môi trường; hai là, tạo ra giá trị cho khách hàng tiêu dùng sản phẩm thủy sản khai thác phải dựa trên quan điểm bảo vệ nguồn lợi bền vững để đảm bảo phát triển sản xuất bền vững. Hiện nay, nghề cá VN vẫn đang tồn tại tự do trong đánh bắt. Ngư dân có khả năng sẽ gia tăng cường lực và nỗ lực để đánh bắt nhiều cá hơn; và sẽ dẫn đến nguy cơ cạn kiệt nguồn lợi loài cá biển này nếu như không thực hiện nghiêm túc các chính sách quản lý nghề cá thích hợp.

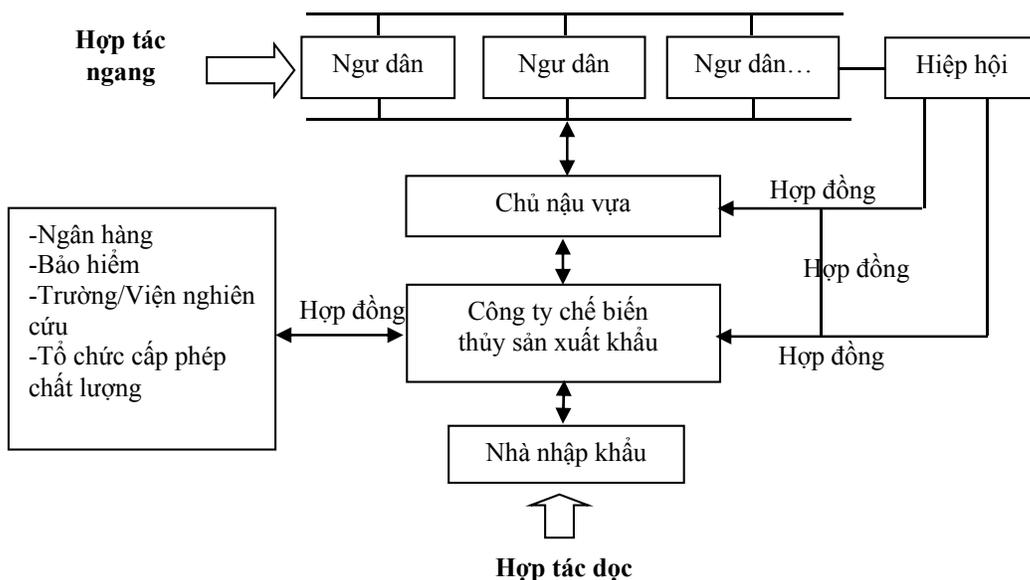
4. KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

Trong chuỗi giá trị cá ngừ sọc dưa ở Khánh Hoà, ngư dân, nậu vừa và công ty CBTSXK là những tác nhân quan trọng trong việc tổ chức và vận hành thị trường. Tuy nhiên, mối liên kết giữa họ chưa gắn kết. Sự phân phối lợi ích chưa hài hoà. Ngư dân đóng góp giá trị tăng thêm lớn nhất nhưng tỉ trọng lợi nhuận trong chuỗi và tỉ suất lợi nhuận của họ là thấp nhất, ngược lại các nậu vừa và công ty chế biến đóng góp tỉ lệ giá trị thấp hơn nhưng thu được lợi ích cao hơn. Ngư dân phải đối mặt với nhiều rủi ro nhất trong sản xuất, ngược lại nậu vừa gặp ít rủi ro nhất.

Sự liên kết chưa chặt chẽ, sự phân phối lợi ích bất cân bằng và rủi ro khác nhau, trong khi đó chưa có một cơ chế hợp tác dọc trong chuỗi là những nguyên nhân quan trọng dẫn đến sự phát triển kinh doanh thiếu bền vững. Hướng phát triển trong tương lai đòi hỏi tiếp cận theo chuỗi giá trị từ khâu khai thác đến thu mua nguyên liệu, chế biến và tiêu thụ. Vì vậy, cần thiết xây dựng chuỗi giá trị cá ngừ sọc dưa ở Khánh Hoà liên kết chặt chẽ giữa các tác nhân trên cơ sở cân bằng lợi ích và chia sẻ rủi ro nhằm đáp ứng được yêu cầu cao của khách hàng. Từ cơ sở đó, nghiên cứu đề xuất một số kiến nghị bao gồm:

Một là, tăng cường liên kết và hợp tác giữa các tác nhân trong chuỗi với sự hỗ trợ của các cơ quan hữu quan bằng cách thiết lập các mô hình hợp tác dọc và ngang (Hình 3). Trong mô hình này, các công ty CBTSXK là trung tâm của hợp tác dọc và các ngư dân tạo sự liên kết ngang bằng cách tập hợp lại thành tổ chức sản xuất lớn. Cơ chế vận hành mô hình dựa trên các hình thức hợp đồng kinh tế giữa các tác nhân và cơ quan hữu

quan để gắn trách nhiệm và nghĩa vụ của các bên liên quan. Hợp đồng giữa các tác nhân cần thiết có những ràng buộc cam kết hợp tác 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, chế biến và thực hiện truy xuất nguồn gốc. Các cam kết cụ thể là:



Hình 3. Mô hình hợp tác trong chuỗi

- Đối với ngư dân: Cần cam kết với nậu vừa và công ty CBTSXK về đảm bảo tăng giá trị và chất lượng cá nguyên liệu khai thác trên cơ sở đầu tư, áp dụng các tiến bộ khoa học để nâng cao chất lượng sản phẩm sau khai thác, nhất là công nghệ bảo quản tiên tiến, giảm tổn thất sau thu hoạch và tránh việc sử dụng chất bảo quản cá. Cam kết đẩy mạnh khai thác xa bờ, giảm khai thác ven bờ để bảo vệ nguồn lợi thủy sản. Tuân thủ các quy định quốc tế về bảo vệ nguồn lợi và ghi chép nhật ký khai thác nhằm đảm bảo truy xuất nguồn gốc và thực hiện quy định chống đánh bắt bất hợp pháp, góp phần giúp sản phẩm cá chế biến vượt qua các rào cản của thị trường khó tính.

- Đối với nậu vừa: Cam kết đảm bảo cung cấp thông tin minh bạch về giá cả và khả năng hỗ trợ sản xuất cho ngư dân như vốn ứng trước. Cam kết bảo quản tốt chất lượng nguyên liệu cá thu mua cung ứng cho công ty chế biến. Cam kết là cầu nối cung ứng nhanh chóng và hiệu quả giữa ngư dân với công ty CBTSXK.

- Đối với công ty CBTSXK: Cam kết bao tiêu sản phẩm với giá cả hợp lý và ổn định cho nguyên liệu cá ngừ sọc dưa từ nậu vừa; và khả năng hỗ trợ cho cả nậu vừa và ngư dân (vốn, kĩ thuật bảo quản, thông tin liên lạc, truy xuất nguồn gốc...). Cập nhật và cung cấp thông tin thị trường nhanh chóng cho nậu vừa và ngư dân. Thực hiện hợp đồng cam kết với các cơ quan hữu quan (như tổ chức bảo hiểm, tín dụng, trường/viện nghiên cứu và cơ quan cấp phép chất lượng) trong việc hỗ trợ các dịch vụ liên quan cho các tác nhân trong chuỗi.

Ngoài ra, các công ty CBTSXK cần nâng cao khả năng thương lượng so với nhà nhập khẩu nhằm giảm rủi ro giá đầu ra thấp cho ngư dân và nậu vừa, bằng các giải pháp: (i) Tập trung đầu tư phát triển chế biến xuất khẩu theo chiều sâu: chú trọng đầu tư nâng cấp, cải tạo cơ sở chế biến cá ngừ sọc dưa xuất khẩu đáp ứng các tiêu chuẩn, quy chuẩn kĩ thuật quốc gia và đáp ứng yêu cầu của thị trường nhập khẩu về an toàn thực phẩm; đầu tư công nghệ mới, áp dụng khoa học công nghệ tiên tiến, trong đó ưu tiên đầu tư đổi mới dây chuyền, thiết bị chế biến hiện đại, công nghệ tiên tiến để nâng cao chất lượng sản phẩm; chế biến sản phẩm có giá trị gia tăng cao, phù hợp với thị hiếu tiêu dùng ở thị trường xuất khẩu, giảm tỉ trọng cá sơ chế có giá trị gia tăng thấp; (ii) Phát triển hình thức xuất khẩu trực tiếp cho các hệ thống phân phối, trung tâm thương mại lớn, siêu thị, thay thế việc xuất khẩu qua trung gian (nhà nhập khẩu) nhằm nâng cao hiệu quả xuất khẩu; và từng bước xây dựng mạng lưới phân phối mặt hàng cá ngừ sọc dưa đến tay người tiêu dùng cuối cùng ở nước ngoài; và (iii) Chủ động theo dõi diễn biến thị trường để nắm bắt thông tin cung cầu ở mỗi thị trường xuất khẩu cũng như thông tin về khách hàng và đối thủ cạnh tranh, cập nhật các chính sách của thị trường nước ngoài, đặc biệt là các rào cản kĩ thuật để có phương cách ứng phó hiệu quả.

Hai là, kiến nghị với Chính phủ, các cơ quan chức năng và các hiệp hội nghề cá: (i) Chính phủ và các cơ quan chức năng cần có cơ chế chính sách hỗ trợ ngành phát triển theo hướng tiếp cận quản lí hệ thống theo chuỗi giá trị; (ii) Hỗ trợ công ty CBTSXK tích cực tham gia mô hình hợp tác dọc theo hướng liên kết chặt chẽ, chia sẻ lợi ích với các tác nhân khác (đặc biệt là ngư dân); chỉ đạo các cơ quan hữu quan tham gia hợp tác với các tác nhân trong chuỗi; (iii) Hiệp hội nghề cá cần có phương án tổ chức vận động, tuyên truyền các thành viên và cộng đồng khai thác thủy sản xây dựng mối liên kết cùng chia sẻ lợi ích và rủi ro trong sản xuất và phân phối nhằm đáp ứng yêu cầu cao cho thị trường xuất khẩu; (iv) Tăng cường tuyên truyền, hướng dẫn, nâng cao nhận thức và hỗ trợ ngư dân và nậu vừa trong việc bảo quản cá sau thu hoạch và thực hiện truy xuất nguồn gốc; và (v) Chính phủ, chính quyền địa phương và các hiệp hội nghề cá xúc tiến

hoạt động tìm kiếm thông tin thị trường nước ngoài nhằm đa dạng hóa rủi ro và không chịu sức ép về giá từ một số thị trường chủ yếu hiện nay■

Tài liệu tham khảo

- DANIDA (2010), *The Fisheries Sector in Vietnam: A Strategic Economic Analysis*, A report of the Royal Embassy of Denmark in Vietnam (DANIDA), Hanoi, 12/2010, Available at: <http://www.ciem.org.vn/home/en/upload/info/attach/13018993735150_FishReportUoCCIEM.pdf>, accessed 12th September 2012.
- De Silva D.A.M. (2011), “Value Chain of Fish and Fishery Products: Origin, Functions and Application in Developed and Developing Country Markets”, In *Value-Chain Bibliography of Fao: Value-Chain in Small Scale Fisheries*, Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO), Available at: <<http://www.fao.org/valuechaininmallscalefisheries/value-chain-bibliography/en/>>, accessed 12th September 2012.
- Duy N.N., Ola F., Kim Anh N.T. and Khanh Ngọc Q.T. (2012), “Open-Access Fishing Rent and Efficiency - The Case of Gillnet Vessels in Nha Trang, Vietnam”, *Fisheries Research*, 127-128 (2012), pp. 98-108.
- FAO (2006), *Revenue Distribution through the Seafood Value Chain*, FAO Fisheries Circular, No. 1019, Rome, FAO. 2006, 42p.
- GTZ (2007), *ValueLinks Manual. The Methodology of Value Chain Promotion*, GTZ (Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit GmbH), First edition 2007, Published on CD-Rom, Eschborn, Germany.
- Kaplinsky R. and Morris M. (2001), *A Handbook for Value Chain Research*, International Development Research Center (IDRC), Ottawa, Canada, 2001, Available at: <http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/fisheries/docs/Value_Chain_Handbook.pdf>, accessed 12th September 2012.
- Khanh Hoa Portal (2012), *Báo cáo kinh tế - xã hội tỉnh Khánh Hoà năm 2009, 2010 và 2011*, Công thông tin điện tử Khánh Hoà (Khanh Hoa Portal), <<http://www.khanhhoa.gov.vn/Default.aspx?TopicId=3dbe7054-e51b-483d-9738-de8b76a99025>> truy cập ngày 3/4/2013.
- Roheim, C.A. (2005), “Seafood: Trade Liberalization and Impacts on Sustainability”, In Aksjoy, M.A. and Beghin, J.C. (eds), *Global Agricultural Trade and Developing Countries*, The World Bank, Washington, DC, USA.
- Sở NN&PTNTKH (2009), *Quy hoạch tổng thể phát triển ngành thủy sản Khánh Hoà giai đoạn 2015 có tính đến 2020*, Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Khánh Hoà (NN&PTNTKH), Khánh Hoà, Báo cáo thực hiện bởi Công ty cổ phần tư vấn Biển Việt (VIETSEA), 2009.