

PHÂN TÍCH CHUỖI GIÁ TRỊ TÔM SÚ (*PENAEUS MONODON*) SINH THÁI Ở TỈNH CÀ MAU

Tô Phạm Thị Hạ Vân¹ và Trương Hoàng Minh¹

¹ Khoa Thủy sản, Trường Đại học Cần Thơ

Thông tin chung:

Ngày nhận: 11/02/2014

Ngày chấp nhận: 28/04/2014

Title:

Analysis of organic shrimp (*Penaeus monodon*) value chain in Ca Mau province

Từ khóa:

Tác nhân, chuỗi giá trị, giá trị gia tăng, tôm sinh thái, Cà Mau

Keywords:

Actors, value chain, added value, organic shrimp, Ca Mau

ABSTRACT

This research was conducted from July to November 2013 in Ca Mau province, through directly interviewing 62 respondents, including 56 actors participating in the value chain of organic shrimp-mangrove and 6 key managers from Mangrove forest Management Units and Department of Agriculture and Rural Development of Ngoc Hien and Nam Can Districts. The result showed that there were five distribution channels of organic shrimp production, in which three key channels were “Farmers – Middlemen – Processors”, “Farmers – Middlemen – Wholesalers – Processors” and “Farmers – Wholesalers – Processors”. All channels were characterized by unequal distribution of total added value (TAV) and income among chain actors. The cost price of farmers was 104.9 thousand VND/kg and sold to middlemen with the price of 197.1 thousand VND/kg, contributing to 53.3% of TAV. The difference in selling price between middlemen and wholesalers was 24.9 thousand VND/kg. Middlemen shared 14.4% TAV. Wholesalers resold about 98.5% of raw shrimp to processors with the price of 244.5 thousand VND/kg, accounting for 13.0% of TAV. Finally, the processors exported shrimp and get a profit of 12.4 thousand VND/kg, allocating 19.4% of TAV in the value chain. The total net income was unequally shared, mainly focusing on processors.

TÓM TẮT

Nghiên cứu này đã được thực hiện từ 07-11/2013 tại tỉnh Cà Mau thông qua việc phỏng vấn trực tiếp 62 mẫu bao gồm 56 mẫu các tác nhân tham gia chuỗi giá trị tôm-rừng sinh thái (ST) và 6 cán bộ quản lý rừng và phòng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn huyện Ngoc Hien và Năm Căn. Kết quả có 5 kênh phân phối sản lượng tôm ST, trong đó có 3 kênh chính là “Người nuôi - Thu gom - Nhà máy chế biến (NMCB); “Người nuôi - Thu gom - Vừa - NMCB” và “Người nuôi - Vừa - NMCB”. Sự phân phối giá trị gia tăng (GTGT) và thu nhập giữa các tác nhân trong chuỗi là không đồng đều. Giá thành sản xuất của người nuôi tôm ST là 104,9 ngàn đ/kg và bán cho người thu gom với giá là 197,1 ngàn đ/kg, chiếm 53,3% tổng GTGT. Người thu gom bán tôm nguyên liệu lại cho vừa với giá chênh lệch là 24,9 ngàn đ/kg, chiếm 14,4% GTGT. Vừa bán hầu hết tôm nguyên liệu (98,5%) cho NMCB với giá là 244,5 ngàn đ/kg, chiếm 13,0% GTGT. Sau đó, NMCB toàn bộ sản phẩm với lợi nhuận là 12,4 ngàn đ/kg, chiếm 19,4% GTGT toàn chuỗi. Phân tích chi phí-lợi nhuận cho thấy có sự khác biệt trong tổng thu nhập trong năm giữa các tác nhân, tập trung chủ yếu vào NMCB.

1 GIỚI THIỆU

Mô hình nuôi tôm sú ST đã góp phần quan trọng trong sự phát triển kinh tế-xã hội cho người nuôi ở tỉnh Cà Mau, do đó đã thu hút được sự quan tâm của nhiều hộ nuôi trong thời gian qua. Tổng diện tích được chứng nhận tôm ST tăng liên tục từ năm 2001-2009 là 3.000 ha lên 3.248 ha, do công ty Camimex-Ngọc Hiền thực hiện và quản lý tại Lâm ngư trường 184 (cũ) (phòng NN& PTNT huyện Ngọc Hiền, 2012). Diện tích nuôi tôm sú ST tiếp tục được phát triển bởi Công ty Seanamico từ năm 2010-2012 là từ 302 hộ (2.100 ha) lên 333 hộ (2.554 ha) tại rừng phòng hộ Kiến Vàng (Phòng NN&PTNT huyện Ngọc Hiền, 2010 và 2012). Theo Trương Hoàng Minh và Lâm Thái Xuyên (2011) thì tổng diện tích được chứng nhận tôm ST năm 2009 là 5.632 ha, chiếm 13,7% tổng diện tích tôm rừng, 2,02% tổng diện tích nuôi tôm nước lợ và mặn của tỉnh Cà Mau và chiếm 0,95% diện tích nuôi tôm sú của Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL). Diện tích nuôi tôm đạt chứng nhận tôm ST ngày càng tăng, do đó số lượng tôm giống đạt chứng nhận ST vẫn chưa đáp ứng được nhu cầu hiện tại (trên 200 triệu PL/năm). Dự tính đến năm 2015, Camimex sẽ sản xuất và cung cấp khoảng 120 triệu PL, đáp ứng 60% nhu cầu của người nuôi tôm ST (Camimex, 2012) và trại giống của Công ty Seanamico – Phong Thuận cũng sẽ nâng cấp quy mô sản xuất với 192 triệu PL/năm (Phòng NN&PTNT huyện Ngọc Hiền, 2012). Bên cạnh đó chất lượng con giống không ổn định, môi trường ngày càng ô nhiễm, tác động của biến đổi khí hậu, năng suất thấp và thị trường xuất khẩu còn hạn chế (Nguyễn Trung Chánh, 2008). Ngoài ra, điều kiện vị trí địa lý và quy mô sản xuất nhỏ lẻ với sự tham gia của các thương lái thu gom và vựa thu mua trước khi đến NMCB đã dẫn đến sự phân phối về sản lượng và chia sẻ thu nhập chưa đồng bộ giữa các tác nhân (Lê Xuân Sinh và *ctv.*, 2011). Từ thực tế trên, việc phân tích chuỗi giá trị tôm sú ST ở tỉnh Cà Mau đã được thực hiện nhằm cung cấp thông tin hữu ích cho việc quản lý sản xuất và đề ra các biện pháp góp phần cải thiện chuỗi giá trị tôm ST tỉnh Cà Mau.

2 PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Nghiên cứu đã được thực hiện từ tháng 07-11/2013 tại huyện Ngọc Hiền và Năm Căn tỉnh Cà Mau, thông qua việc phỏng vấn trực tiếp 62 cơ sở (2 cơ sở sản xuất tôm giống, 40 hộ nuôi tôm, 8 thương lái thu mua tôm nguyên liệu, 4 vựa thu mua tôm nguyên liệu, 2 NMCB (Camimex và Seanamico), 4 cán bộ của Ban quản lý rừng và 2

cán bộ Phòng NN&PTNT huyện Năm Căn và Ngọc Hiền dựa trên bảng câu hỏi soạn sẵn và được hiệu chỉnh sau khi phỏng vấn thử. Ngoài ra các số liệu thứ cấp cũng được thu thập từ các báo cáo tổng kết ở địa phương, sách báo, tạp chí khoa học,... có liên quan. Bên cạnh đó, phân tích ma trận SWOT cũng được sử dụng trong nghiên cứu này.

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

- Quy đổi sản lượng thành phẩm về tôm nguyên liệu khi tính toán.
- Lượng sản phẩm đầu ra của tác nhân này sẽ là đầu vào của tác nhân tiếp theo.
- Tổng số lượng sản phẩm đầu vào của tác nhân đầu tiên và tác nhân cuối cùng đều là 100% (đảm bảo định luật bảo toàn khối lượng).

Phương pháp tính các chỉ tiêu lợi ích-chi phí của các tác nhân trong chuỗi:

- Giá trị gia tăng (GTGT) = giá bán ra – giá mua vào.
- GTGT thuần (hay lợi nhuận) = GTGT – chi phí tăng thêm.
- Chi phí tăng thêm của thương lái thu gom, vựa và NMCB bao gồm các khoản chi phí vận chuyển, thuê nhân công, bảo trì,...
- Tổng lợi nhuận của một tác nhân trong năm = GTGT thuần x sản lượng tôm mua bán bình quân của mỗi tác nhân trong năm.

3 KẾT QUẢ VÀ THẢO LUẬN

3.1 Mô tả các tác nhân tham gia trong chuỗi giá trị tôm ST

3.1.1 Cơ sở sản xuất giống

Kết quả nghiên cứu cho thấy có 2 cơ sở sản xuất giống được chứng nhận ST, với diện tích bình quân là 750 m². Năng suất thiết kế là 55 triệu PL/cơ sở/năm. Với năng suất như trên thì chưa thể đáp ứng được nhu cầu hiện tại (chỉ đáp ứng được 110/200 triệu PL/năm). Vì thế cần có sự quan tâm nhiều hơn về chứng nhận cho các cơ sở sản xuất giống. Cả 2 cơ sở đều sản xuất tôm giống từ tôm bố mẹ (trung bình 41,5 con/năm) có nguồn gốc từ thương lái trong tỉnh (50%) và từ ngư dân khai thác tự nhiên (50%). Các trại giống sản xuất từ 4-5 đợt/năm (52,5 ngày/đợt). Mật độ ương ấu trùng Nauplii là 155 nauplii/lít, tỷ lệ sống trung bình là 55% và đạt năng suất 82,3 nghìn PL/m³. Kết quả này cao hơn so với nghiên cứu của Lê Xuân Sinh và *ctv.* (2011) là 36,14 nghìn PL/m³. Có 53,2% PL

được bán trực tiếp cho hộ nuôi tôm-rừng kết hợp, số lượng còn lại được bán cho trại nuôi tôm công nghiệp, thương lái và trại vèo lần lượt chiếm 21,6; 21,0 và 4,2%. Trong số PL được bán cho người nuôi tôm-rừng kết hợp thì chỉ 13,8% PL được mua bởi hộ nuôi tôm ST và phần còn lại là bán cho hộ nuôi tôm thông thường (TT). Tổng chi phí (TCP) sản xuất của cơ sở là 160,4 tr.đ/đợt, trong đó chi phí cố định (CPCĐ) chiếm 9,1% (chi phí khấu hao công trình, khấu hao thiết bị và chi phí khác lần lượt là 84,2; 14,4 và 1,4%) và chi phí biến đổi (CPBĐ) là 90,9% (chi phí thuê lao động, thức ăn, tôm bố mẹ và vi sinh chiếm tỉ lệ cao nhất lần lượt là 32,7; 25,9; 20,2 và 10,1%) các chi phí khác bao gồm nhiên liệu, bao bì, sửa chữa nhỏ chiếm 11,1% CPBĐ. Với năng suất 10,9 triệu PL/đợt và giá bán 30,2±7,1 đồng/PL thì tổng thu nhập và lợi nhuận của cơ sở trung bình lần lượt là 340,6 và 180,2 tr.đ/đợt (tùy theo quy mô và tỷ lệ sống).

3.1.2 Hộ nuôi tôm ST thương phẩm

Diện tích vuông nuôi

Kết quả nghiên cứu cho thấy có sự khác biệt lớn về diện tích giữa các hộ nuôi, dao động từ 1,9-13 ha/hộ (trung bình 4,8 ha/hộ), thấp hơn nhiều so với nghiên cứu của Trương Hoàng Minh và Lâm Thái Xuyên (2011) là 8,3 ha/hộ. Trong đó, diện tích mặt nước chỉ chiếm 34,9%, diện tích rừng chiếm đến 54,8% (phù hợp với tiêu chuẩn Naturland năm 2009) và diện tích bờ đê là 10,3%. Tỉ lệ diện tích rừng trong nghiên cứu này thấp hơn so với nghiên cứu trước đây của C.T.Bình và ctv. (1997) là từ 60-70%. Theo nghiên cứu của Trần Ngọc Hải và Amararatne Yakupitiyage (2005) khi tỷ lệ diện tích rừng cao thì quá trình phân hủy của lá đước với mật độ 1g/L ảnh hưởng đến tỷ lệ sống và tốc độ tăng trưởng của tôm, tuy nhiên theo C.T.Bình và ctv. (1997) thì tỷ lệ rừng không ảnh hưởng mà thay vào đó là mật độ rừng ảnh hưởng tiêu cực đến năng suất tôm nuôi (làm giảm độ chiếu sáng cho vuông nuôi, dẫn đến làm chậm quá trình phân hủy lá cây rớt xuống vuông).

Mùa vụ nuôi và cải tạo vuông

Mùa vụ nuôi tôm sú ST là quanh năm nhưng tập trung từ tháng 9 năm trước đến tháng 03 âm lịch (ÂL) năm sau. Việc cải tạo vuông được thực hiện hằng năm bằng nhiều hình thức, trong đó sên vét (100%) và diệt tạp (97,5%) là hai cách phổ biến nhất, ngoài ra bón vôi và phơi vuông cũng chiếm tỉ lệ lần lượt là 22,5 và 7,5%. Tháng 7 và tháng 8 ÂL là 2 tháng tập trung sên vét. Sên tay kết hợp sên máy (77,5%) được hầu hết người nuôi áp dụng,

ngoài ra người nuôi chọn biện pháp chỉ sên tay hoặc chỉ sên máy chiếm lần lượt 10 và 12,5% (tùy vào điều kiện kinh tế của mỗi hộ nuôi). Bùn từ việc sên vét được đắp lên trồng rừng và bao xung quanh bờ.

Chọn và thả giống

Chỉ có 7,5 %/ tổng số hộ mua tôm giống từ trại giống được chứng nhận Naturland trong khi có đến 92,5% số hộ mua tôm giống từ trại giống TT. Đa số hộ nuôi chuộng nguồn tôm giống trong tỉnh (72,5%) do giá thành rẻ và có thể trả chậm, nhưng cũng không ít hộ (22%) chọn tôm giống có chất lượng tốt hơn được sản xuất từ miền Trung. Do đặc tính của mô hình nuôi là thu tỉa thả bù nên sau đợt thả chính người nuôi còn thả nổi vụ. Số đợt thả biến động từ 3-10 đợt/năm, với trung bình là 5,9 đợt/năm. Mật độ thả trung bình là 18,8 PL/m²/năm và dao động lớn từ 9,4-30,1 PL (hay 3,5 PL/m²/đợt). Ở mật độ thả nuôi này cao hơn quy định của tiêu chuẩn Naturland (2009) chỉ 15 PL/m²/năm. Những hộ thả tôm giống với mật độ cao hơn quy định sẽ được nhắc nhở bởi cán bộ trong hệ thống kiểm soát nội bộ và phải điều chỉnh theo đúng quy định về mật độ thả vào các vụ nuôi tiếp theo.

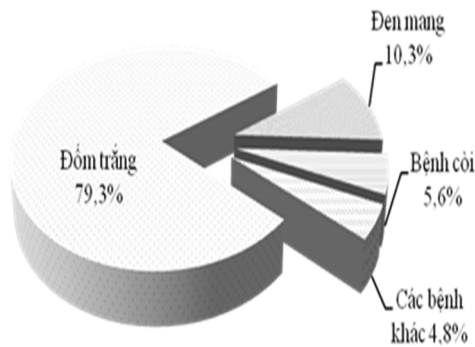
Bảng 1: Nguồn gốc con giống và mật độ thả giống

Diễn giải	TB±DLC
Nơi cung cấp (%)	100
-Trại giống TT	92,5
-Trại giống chứng nhận ST	7,5
Nguồn cung cấp (%)	100
-Trong tỉnh	72,5
-Các tỉnh lân cận trong khu vực	5,0
ĐBSCL	
-Miền Trung	22,5
Số đợt thả giống/năm (đợt)	5,9±1,9
Mật độ thả/năm (PL/m ²)	18,8±5,0
Mật độ thả/đợt (PL/m ²)	3,5±1,3

Chăm sóc và quản lý bệnh tôm

Nhờ vào chênh lệch thủy triều, nước được lấy trực tiếp từ sông và kênh rạch vào vuông nuôi và không qua xử lý (92,5%). Đây là một trong những nguyên nhân dẫn đến những khó khăn trong kiểm soát chất lượng nước và lây lan dịch bệnh. Hầu hết các hộ không theo dõi chất lượng nước thường xuyên. Việc thay nước được thực hiện với tần suất là 6-12 ngày/lần với tỷ lệ là 30-40 %/lần. Theo Trần Ngọc Hải và Amararatne Yakupitiyage (2005) thì tần suất thay nước và tỷ lệ thay nước trong mô

hình tôm-rừng kết hợp lần lượt là 6-10 ngày/lần và 40-60%. Với tần suất thay nước như trên thì vấn đề thiếu ô-xi do sự phân hủy lá đước đường như không xuất hiện ở mô hình này. Có đến 65% số hộ xác nhận có gặp phải vấn đề về bệnh tôm. Đóm trắng được ghi nhận là xuất hiện với tần suất cao nhất (79,3%). Thu hoạch nhanh (37,5%) và thay nước toàn bộ (40%) là hai biện pháp phổ biến nhất khi phát hiện tôm bị bệnh; tuy nhiên cũng có 22,5% số hộ khi phát hiện tôm bệnh thì thu hoạch chứ không có biện pháp xử lý. Thay vì xử lý vôi hoặc phơi vuông để diệt mầm bệnh, ngay sau khi tôm bị bệnh, người nuôi tiếp tục lấy nước mới vào vuông và thả tôm giống tiếp (95%).



Hình 1: Các bệnh thường gặp ở mô hình nuôi

Thu hoạch, năng suất và tiêu thụ

Sau thời gian thả giống 118,9 ngày thì người nuôi tiến hành thu hoạch (đợt đầu tiên), với kích cỡ thu hoạch trung bình là 20,9 con/kg. Tổng số đợt thu hoạch là 19,4 đợt/năm nhằm vào lúc triều cường (15 và 30 ẮL). Năng suất bình quân là 271,7 kg/ha/năm và khác biệt lớn ($\pm 153,5$) do chênh lệch về diện tích và mật độ thả nuôi. Kết quả này cao hơn nghiên cứu của Trương Hoàng Minh và Lâm Thái Xuyên (2011) nhưng thấp hơn báo cáo của Camimex (2010) với năng suất lần lượt là 218,3 và 450 kg/ha/năm. Tôm sú ST thu hoạch được bán cho người thu gom (89,1%) và vừa (10,9%). Tuy nhiên, khảo sát thực tế cho thấy có sự bất cập về tiêu thụ sản lượng tôm ST, chỉ có 38,3% tổng sản lượng tôm sú thu hoạch được bán ra dưới dạng tôm ST để nhận tiền thưởng, phần còn lại được bán dưới dạng tôm TT. Thiệt hại của người nuôi (tiền thưởng) là do thị trường tiêu thụ tôm ST còn hạn chế (Công ty không thu mua), bên cạnh đó gian lận thương mại vẫn còn tiếp diễn trong thời gian vừa qua (tôm TT thay vào tôm ST để tăng lợi nhuận).

Bảng 2: Thu hoạch, năng suất và nguồn tiêu thụ tôm ST

Diễn giải	TB \pm DLC
Số đợt thu hoạch/năm (đợt)	19,4 \pm 2,2
Thời gian nuôi đến lần thu hoạch đầu tiên (ngày)	118,9 \pm 10,8
Số ngày thu hoạch/đợt (ngày)	4,4 \pm 0,9
Năng suất nuôi tôm sú (kg/ha/năm)	271,7 \pm 153,5
Kích cỡ thu hoạch (con/kg)	20,9 \pm 2,8
Nguồn tiêu thụ (%)	100
- Thu gom	89,1
- Vừa	10,9

Hiệu quả tài chính

TCP trong mô hình nuôi là 29 tr.đ/ha/năm ($\pm 13,5$). Trong đó, CPCĐ là 3,2 tr.đ/ha/năm (chiếm 10,9% TCP) và CPBĐ là 25,8 tr.đ/ha/năm (chiếm 89,1% TCP). Do các vuông tôm tập trung ở khu vực ven biển, chịu ảnh hưởng lớn của thủy triều và sự bồi đắp của phù sa nên chi phí khấu hao công và vuông nuôi là chiếm phần lớn CPCĐ (96,8%). Nhờ tận dụng nguồn thức ăn tự nhiên sẵn có và việc thay nước dựa vào chênh lệch thủy triều nên chi phí sên vét và chi phí con giống chiếm phần lớn trong CPBĐ lần lượt là 50,8 và 40,6%. Ngoài ra chi phí nhiên liệu cũng chiếm 6,58% (chi phí đi lại của các hộ nuôi từ nhà đến vuông).

Bảng 3: Tổng chi phí, chi phí cố định, chi phí biến đổi và tỷ lệ các chi phí

Diễn giải	TB \pm DLC
Tổng chi phí (tr.đ/ha/năm)	29,0 \pm 13,5
- Chi phí cố định (tr.đ/ha/năm)	3,2 \pm 1,8
+ CP khấu hao công (%)	58,1
+ CP khấu hao công trình (%)	38,7
+ CP khác (%)	3,2
- Chi phí biến đổi (tr.đ/ha/năm)	25,8 \pm 15,4
+ CP sên vét (%)	50,7
+ CP tôm giống (%)	40,6
+ CP nhiên liệu (%)	6,58
+ CP khác (%)	2,12

Giá bán tôm sú là 197,2 ngàn đ/kg (ở thời điểm nghiên cứu). Nguồn thu nhập chủ yếu của nông hộ là từ tôm sú với 53,8 tr.đ/ha/năm (11,6-148,7 tr.đ/ha/năm). Nghiên cứu cho thấy có đến 92,5% tổng số hộ khảo sát có lời với mức là 24,9 tr.đ/ha/năm. Ngược lại 7,5% tổng số hộ thua lỗ với mức thiệt hại là 5,3-10,4 tr.đ/ha/năm là do cá tạp

nhiều dẫn đến tỷ lệ hao hụt cao. Tuy nhiên, thu nhập từ cua, tôm tự nhiên và cá tự nhiên cũng góp phần đáng kể vào kinh tế của nông hộ, lần lượt là 6,3; 3,4 và 1,2 tr.đ/ha/năm. Bên cạnh đó, khi tham gia vào mô hình tôm ST thì giá tôm sú bán ra cao hơn thị trường là 10 ngàn đ/kg (Seanamico) hoặc 6 %/giá tôm sú bán ra (Camimex). Người nuôi được nhận khoản tiền thưởng sau khi bán tôm từ 3-4 tháng.

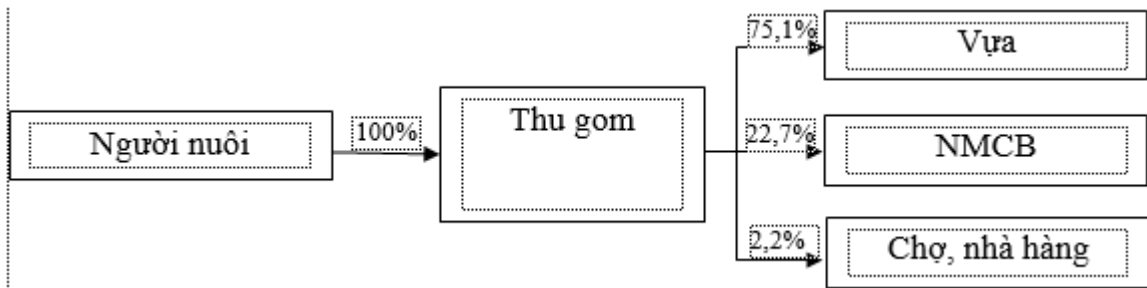
Bảng 4: Hiệu quả tài chính của mô hình nuôi tôm ST

Diễn giải	TB±DLC
Giá bán tôm sú (1.000 đ/kg)	197,2±9,4
Nguồn thu nhập từ tôm sú (tr.đ/ha/năm)	53,8±31,2
Lợi nhuận (tr.đ/ha/năm)	24,9±25,9
Tỷ suất lợi nhuận (%)	97,8±104,3
Tỷ lệ hộ lời và lỗ (%)	100
-Tỷ lệ hộ lời	92,5
-Tỷ lệ hộ lỗ	7,5
Thu nhập từ cua (tr.đ/ha/năm)	6,3±3,5
Thu nhập từ tôm tự nhiên (tr.đ/ha/năm)	3,4±2,2
Thu nhập từ cá tự nhiên (tr.đ/ha/năm)	1,2±0,8

3.1.3 Cơ sở thu gom và vựa

Từ tháng 2-4 ÂL là thời điểm tập trung thu mua tôm sú do đây là mùa thu hoạch chính ở khu vực nghiên cứu. Nghiên cứu cho thấy có sự khác biệt đáng kể về quy mô kinh doanh giữa thương lái thu gom và vựa. Cụ thể sản lượng tôm sú nguyên liệu mà người thu gom mua vào trung bình là 9,6±8,8 tấn/năm, thấp hơn rất nhiều so với vựa là 90±91 tấn/năm. Giá tôm sú mua vào và bán ra của cơ sở thu gom lần lượt là 197,3 và 222 ngàn.đ/kg. Người thu gom mua tôm sú ST từ người nuôi (100%) sau đó bán lại cho vựa (75,1%), NMCB (22,7%) và chợ, nhà hàng (2,2%). Kết quả cũng chỉ ra rằng sản lượng tôm ST (47,7%) mà người thu gom mua vào là thấp hơn sản lượng tôm TT (52,4%).

Tỷ lệ sản lượng tôm TT và tôm ST mà vựa mua vào lần lượt là 55,8 và 44,2%. Trong khi đó, phần lớn tôm nguyên liệu mà vựa mua vào là từ người thu gom (98%) với giá mua vào là 222 ngàn đ/kg, chỉ một lượng nhỏ từ người nuôi (2,0%). NMCB là nguồn đầu ra chính của vựa (98,5%) với giá bán là 244,5 ngàn đ/kg và chỉ 1,49% tôm nguyên liệu được bán ra các chợ, nhà hàng. Các tỷ lệ phân phối này (Hình 3 và 4) được tính độc lập dựa trên kết quả phỏng vấn các nhóm tác nhân về sản lượng đầu vào và đầu ra của người thu gom và vựa.



Hình 2: Sản lượng tôm ST đầu vào và đầu ra của người thu gom



Hình 2: Sản lượng tôm ST đầu vào và đầu ra của vựa

Đối với tôm sú TT, sản phẩm vựa được xuất khẩu vựa được tiêu thụ trong nước, trong khi tôm sú ST được bán cho NMCB để xuất khẩu 100%. Lượng nhỏ tôm ST được bán ra thị trường trong

nước (nhà hàng, chợ) là do kích cỡ hoặc chất lượng tôm chưa đảm bảo tiêu chuẩn chất lượng để xuất khẩu (người nuôi không được nhận tiền thưởng).

Bảng 5: Tình hình mua bán tôm nguyên liệu của các cơ sở thu gom và vựa

Diễn giải	Thu gom (n=8)	Vựa (n=4)
Sản lượng mua vào (tấn/năm)	9,6±8,8	90±91
Sản lượng bán ra (tấn/năm)	9,5±8,9	89,9±91,1
Kích cỡ tôm (con/kg)	21,1±4,3	20,1±2,5
Giá mua (1.000 VND/kg)	197,3±4,4	222,0±3,6
Giá bán (1.000 VND/kg)	222,0±6,0	244,5±4,2

Do khác biệt về quy mô kinh doanh nên tổng chi phí (được hiểu là số tiền mua tôm/năm) của vựa (20.845,8±21.055,8 tr.đ/năm) cao hơn rất nhiều so với người thu gom (1.979,1 tr.đ/năm). Hơn 95% CPBD (CPBD của thu gom và vựa lần lượt là 1,971.6 và 20,779.7 tr.đ/năm) được dùng để mua tôm nguyên liệu, trong khi CP khấu hao nhà xưởng và thiết bị chiếm trên 90% CPCĐ (CPCĐ của thu gom và vựa lần lượt là 7,5 và 60,6 tr.đ/năm). Kết quả cho thấy có đến 87,5% người thu gom và 100% vựa có lời, với mức lợi nhuận trung bình lần lượt là 148,2±335,9 và 1.056,2±1.272,6 tr.đ/năm. Tỷ lệ lỗ trong nghiên cứu này thấp hơn so với nghiên cứu của Lê Xuân Sinh và *ctv.* (2011) lần lượt đối với thu gom và vựa là 23,1 và 36,4%.

3.1.4 Doanh nghiệp chế biến xuất khẩu tôm ST

Hiện tại chỉ có 2 NMCB ở Cà Mau được Naturland chứng nhận mua bán, chế biến và xuất khẩu tôm ST. Số liệu thu thập được từ tác nhân này

khả hạn chế do khó tiếp cận được công ty Camimex. Sản lượng tôm ST mua vào trung bình là 360,5 tấn/năm với giá mua vào và bán ra lần lượt là 245 và 278 ngàn đ/kg. Thị trường xuất khẩu sản phẩm tôm ST khá đa dạng, bao gồm Úc, Nhật Bản và EU (Đức và Thụy Sĩ cao nhất ở EU). Năm 2013, Công ty Minh Phú chế biến tôm lớn thứ 2 trên thế giới, tính về giá trị xuất khẩu, cam kết mua toàn bộ sản phẩm tôm được chứng nhận (cả lớn và nhỏ) với giá cao hơn 10% sản phẩm tôm TT (<http://www.snvworld.org>).

3.2 Sơ đồ và kênh phân phối chuỗi giá trị tôm ST tỉnh Cà Mau

Sự tham gia của các tác nhân trong phân phối và mua bán tôm ST ở tỉnh Cà Mau khá đơn giản. Hình 3 cho thấy có 5 kênh thị trường trong đó kênh 2,3 và 4 là những kênh chính do tôm ST chủ yếu được xuất khẩu.

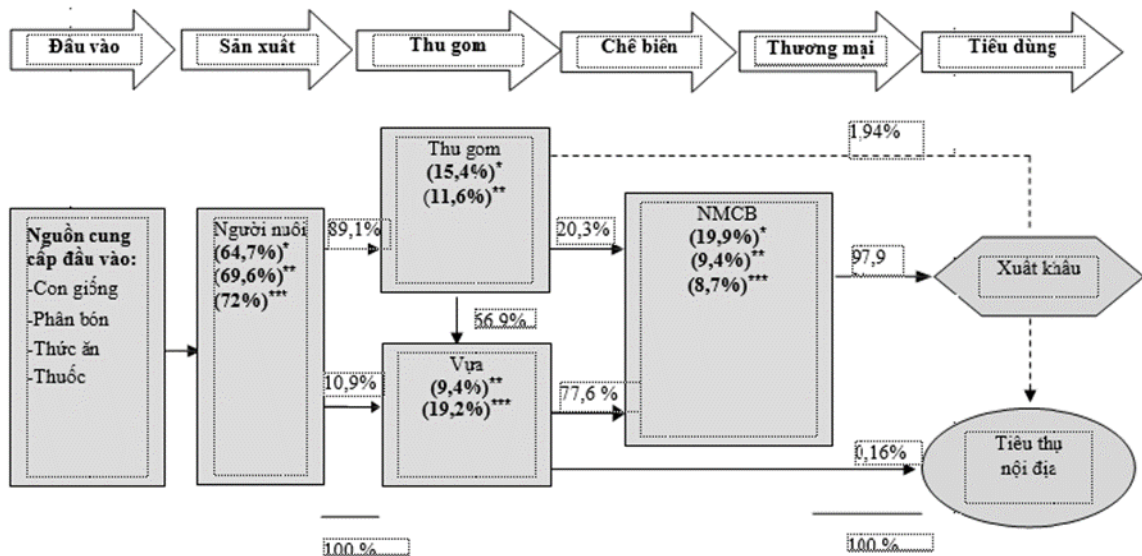
Kênh 1: Người nuôi → Thu gom → Tiêu thụ nội địa

Kênh 2: Người nuôi → Thu gom → NMCB → Xuất khẩu

Kênh 3: Người nuôi → Thu gom → Vựa → NMCB → Xuất khẩu

Kênh 4: Người nuôi → Vựa → NMCB → Xuất khẩu

Kênh 5: Người nuôi → Vựa → Tiêu thụ nội địa



Hình 3: Sơ đồ chuỗi giá trị và kênh phân phối tôm ST tỉnh Cà Mau

Chú thích: + Ngoài khung: % sản lượng phân phối

+ Trong khung: % GTGT thuần: kênh 1 (*), kênh 2 (**), kênh 3 (***)

3.3 Phân tích kinh tế chuỗi giá trị tôm ST tỉnh Cà Mau

Kênh 2: Giá mua của người nuôi tôm chính là chi phí sản xuất trên 1 kg tôm nguyên liệu (104,9 ngàn đ/kg). Với giá bán cho người thu gom là 197,1 ngàn đ/kg, GTGT mà người nông dân tạo ra là 92,2 ngàn đ/kg (chiếm 53,5% tổng GTGT). Kế đến, người thu gom bán tôm nguyên liệu cho NMCB với giá 228,5 ngàn đ/kg (chiếm 18,1% GTGT). Cuối cùng, NMCB xuất khẩu tôm sú ST với giá là 278 ngàn đ/kg (chiếm 28,6% GTGT). Tổng GTGT thuần của toàn chuỗi là 142,5 ngàn đ/kg; trong đó người nuôi chiếm tỷ lệ cao nhất (64,7%), kế đến NMCB (19,9%) và thu gom (15,4%).

Kênh 3: Giá bán tôm sú nguyên liệu từ người thu gom cho NMCB và từ vừa cho NMCB lần lượt là 222 ngàn đ/kg (chiếm 14,4% GTGT) và 244,5

ngàn đ/kg (chiếm 12,9% GTGT). Mặc dù có sự tham gia của vừa trong kênh thị trường này nhưng NMCB vẫn giữ vai trò quyết định về giá bán cuối cùng nên tổng GTGT là không thay đổi (173,1 ngàn đ/kg). Nhưng tổng GTGT thuần kênh 2 cao hơn kênh 3 (132,4 ngàn đ/kg); trong đó người nuôi chiếm nhiều nhất (69,6%), thu gom đứng thứ hai (11,6%), vừa và NMCB có cùng tỷ lệ (9,4%).

Kênh 4: Người nuôi bán tôm ST trực tiếp cho vừa. Không qua thu gom, người nuôi có thể bán với giá cao hơn (207,1 ngàn đ/kg). Đồng thời, vừa có thể giảm được chi phí mua đáng kể do giá mua tôm từ người nuôi thấp hơn từ người thu gom (ép giá). Vì thế, nông dân (59%) và vừa (21,6%) chiếm phần lớn GTGT. Tổng GTGT thuần được tạo ra là 141,9 ngàn đ/kg với tỷ lệ lần lượt là: nông dân (102,2 ngàn đ/kg), vừa (27,3 ngàn đ/kg) và NMCB (12,4 ngàn đ/kg).

Bảng 6: Phân tích kinh tế chuỗi giá trị tôm ST

Diễn giải	Người nuôi	Thu gom	Vừa	NMCB	Tổng
Kênh 2: Nông dân – Thu gom – NMCB					
Giá bán (1.000 đ/kg)	197,1	228,5		278,0	
CP mua/sản xuất (1.000 đ/kg)	104,9	197,1		228,5	
GTGT (1.000 đ/kg)	92,2	31,4		49,5	173,1
% GTGT	53,3	18,1		28,6	100
CP tăng thêm (1.000 đ/kg)	0,0	9,5		21,1	
GTGT thuần/ lợi nhuận (1.000 đ/kg)	92,2	21,9		28,4	142,5
% GTGT thuần	64,7	15,4		19,9	100
Sản lượng/tác nhân (tấn/năm)	0,38	9,46		243,30	
Tổng thu nhập/tác nhân (tr.đ/năm)	35,04	207,17		6.909,7	7.151,9
% Tổng thu nhập/tác nhân	0,49	2,89		96,61	100
Kênh 3: Nông dân - Thu gom - Vừa - NMCB					
Giá bán (1.000 đ/kg)	197,1	222,0	244,5	278,0	
CP mua/sản xuất (1.000 đ/kg)	104,9	197,1	222,0	244,5	
GTGT (1.000 đ/kg)	92,2	24,9	22,5	33,5	173,1
% GTGT	53,3	14,4	12,9	19,4	100
CP tăng thêm (1.000 đ/kg)	0,0	9,5	10,1	21,1	
GTGT thuần/ lợi nhuận (1.000 đ/kg)	92,2	15,4	12,4	12,4	132,4
% GTGT thuần	69,6	11,6	9,4	9,4	100
Sản lượng/tác nhân (tấn/năm)	0,38	9,46	89,88	243,30	
Tổng thu nhập/tác nhân (tr.đ/năm)	35,04	145,68	1.114,5	3.016,9	4.312,1
% Tổng thu nhập/tác nhân	0,81	3,38	25,85	69,96	100
Kênh4: Nông dân- Vừa - NMCB					
Giá bán (1.000 đ/kg)	207,1		244,5	278,0	
CP mua/sản xuất (1.000 đ/kg)	104,9		207,1	244,5	
GTGT(1.000 đ/kg)	102,2		37,4	33,5	173,1
% GTGT	59,0		21,6	19,4	100
CP tăng thêm (1.000 đ/kg)	0,0		10,1	21,1	
GTGT thuần/ lợi nhuận (1.000 đ/kg)	102,2		27,3	12,4	141,9
% GTGT thuần	72,0		19,2	8,7	100
Sản lượng/tác nhân (tấn/năm)	0,38		89,88	243,30	
Tổng thu nhập/tác nhân (tr.đ/năm)	38,84		2.453,7	3.016,9	5.509,5
% Tổng thu nhập/tác nhân	0,70		44,54	54,76	100

Tuy nhiên, kết quả sẽ được thể hiện theo một hướng khác nếu tổng lợi nhuận và thu nhập của từng tác nhân được tính trong 1 năm. Tổng thu nhập phân phối không đồng đều giữa các tác nhân, tập trung chủ yếu vào NMCB (từ 54,76 - 96,61%). Mặc dù người nuôi tạo ra GTGT thuần nhiều nhất nhưng do sản lượng bán ra thấp hơn rất nhiều so với các tác nhân khác. Điều này dẫn đến tổng thu nhập trên năm của người nuôi thấp hơn so với các tác nhân còn lại.

3.4 Một số giải pháp nâng cấp chuỗi giá trị tôm sú ST tỉnh Cà Mau

Dựa trên kết quả phân tích ma trận SWOT về điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và mối nguy của chuỗi giá trị tôm sú ST tỉnh Cà Mau, một số giải pháp được đưa ra nhằm nâng cấp chuỗi như sau:

- Cơ sở sản xuất giống: Cần đảm bảo chất lượng con giống để tăng uy tín tôm giống ST. Đồng thời mở rộng quy mô sản xuất nhằm đáp ứng nhu cầu hiện tại.

- Hộ nuôi: Tuân thủ các quy định của tiêu chuẩn Naturland về mật độ thả giống. Chủ động mua tôm giống ST để đảm bảo chất lượng và giảm hao hụt, tăng tỉ lệ sống. Quan tâm và chăm sóc ruộng nuôi thường xuyên, phát hiện triệu chứng tôm bị bệnh sớm nhằm có biện pháp khắc phục, giảm thiệt hại.

- Cơ sở thu gom và vừa: Liên kết chặt chẽ và có hợp đồng mua bán rõ ràng với NMCB đảm bảo đầu ra cho tôm sú nguyên liệu.

- NMCB: Nhằm tạo niềm tin và sự khuyến khích cho người, thời gian nhận tiền thưởng nên được rút ngắn, tốt nhất là trao ngay sau khi bán tôm. Đa dạng kích cỡ tôm sú được mua dưới hình thức tôm ST. Đẩy mạnh chứng nhận cho các khu vực nuôi tôm-rừng kết hợp có tiềm năng và xây dựng mô hình trình diễn. Mở rộng thị trường tiêu thụ thông qua các chiến dịch quảng bá thương hiệu tôm sú Việt Nam. Tổ chức các lớp tập huấn kỹ thuật thường xuyên nhằm nâng cao kỹ thuật nuôi, giáo dục ý thức bảo vệ rừng và tuân thủ các quy định khi tham gia. Thành lập các hợp tác xã/tổ hợp tác để chia sẻ kinh nghiệm và hỗ trợ nhau trong việc tiếp cận tin tức, tiêu thụ sản phẩm.

- Quản lý ngành: Tăng cường kiểm soát nhóm thương lái thu gom, không để tôm TT trộn lẫn với tôm ST. Hỗ trợ về mặt hành chính để các thủ tục liên quan đến chứng nhận ST được thực hiện nhanh hơn.

4 KẾT LUẬN VÀ ĐỀ XUẤT

Có 4 tác nhân tham gia trực tiếp vào chuỗi giá trị tôm sú ST tỉnh Cà Mau, bao gồm: Người nuôi, thu gom, vừa và NMCB. Hiện nay có 5 kênh thị trường, trong đó có 3 kênh chính phân phối sản lượng và sản phẩm trong toàn chuỗi. Phân phối GTGT thuần và tổng thu nhập của các tác nhân là chưa đồng đều. Trong khi người nuôi tạo ra GTGT thuần cao nhất (64,7-72%), nhưng tổng thu nhập trong năm lại tập trung chủ yếu vào NMCB (54,76 -96,61%).

Để phát triển ngành hàng tôm sú ST và giải quyết hài hòa lợi nhuận giữa các tác nhân, các giải pháp sau đây cần được quan tâm: (1) Tăng cường quy mô sản xuất giống và nâng cao chất lượng tôm giống ST; (2) Người nuôi cần tuân thủ và thực hiện tốt các quy định của tiêu chuẩn Naturland; (3) NMCB tổ chức thường xuyên các buổi tập huấn kỹ thuật cho người nuôi, nâng cao ý thức nuôi tôm sạch theo tiêu chuẩn, đa dạng kích cỡ tôm mua dưới dạng ST, thành lập các tổ hợp tác/hợp tác xã, việc trao tiền thưởng cần được thực hiện sớm nhất có thể, đẩy mạnh quảng bá thương hiệu tôm sú, không ngừng mở rộng thị trường xuất khẩu và (5) Quản lý ngành kiểm soát chặt chẽ nhóm thu gom tôm nguyên liệu, tạo điều kiện thuận lợi cho việc chứng nhận tôm sú ST.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. C T Binh, M J Phillips, H Demaine, 1997. Integrated shrimp-mangrove farming systems in the Mekong Delta of Vietnam. *Research Aquaculture*, 1997, 28, 599-610.
2. Camimex, 2010. Báo cáo bạch. 69 trang.
3. Camimex, 2012. Internal Control System Manual. Version 6.0.
4. Le Xuan Sinh, Huynh Van Hien, Nguyen Thi Kim Quyen and Dang Thi Phuong, 2011. Value chain analysis of hard clam and Black tiger shrimp in Tra Vinh province. Consultant report. GTZ and Can Tho University.
5. Naturland, 2009. Naturland standards for Organic Aquaculture. Version 11/2009.
6. Nguyễn Trung Chánh, 2008. Phân tích ngành hàng tôm sú sinh thái tỉnh Cà Mau. Luận văn Thạc Sĩ chuyên ngành Nuôi trồng thủy sản, Trường Đại học Cần Thơ.

7. Phòng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Ngọc Hiển, 2010. Báo cáo kết quả nuôi tôm sú sinh thái năm 2009 và kế hoạch thực hiện năm 2010.
8. Phòng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Ngọc Hiển, 2012. Báo cáo kết quả nuôi tôm sú sinh thái năm 2011 và kế hoạch thực hiện năm 2012.
9. Trần Ngọc Hải và Amararatne Yakupitiyage, 2005. The effect of the composition of mangrove leaf litter on water quality, growth and survival of black tiger shrimp. *Aquaculture* 250 (2005) 700-712.
10. Trương Hoàng Minh và Lâm Thái Xuyên, 2011. Hiện trạng phát triển và hiệu quả kinh tế-kỹ thuật của mô hình nuôi tôm sinh thái ở tỉnh Cà Mau. *Tạp chí Khoa học và Công nghệ*, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, tr.58-64.
11. Võ Thị Thanh Lộc và Nguyễn Phú Sơn, 2013. Giáo trình phân tích chuỗi giá trị sản phẩm. Nhà Xuất Bản Đại học Cần Thơ. Tr. 34-37.
12. <http://www.snvworld.org/en/redd/news/snv-redd-blog/organic-shrimp-certification-a-new-approach-to-pes/chung-nhan-nuoi-tom-sinh>. Truy cập ngày 11/12/2013.