

THÔNG TIN KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

1. Thông tin chung:

- Tên đề tài: “**Thực trạng và giải pháp tổ chức sản xuất kinh doanh ngành hàng nghêu trắng (*Meretrix lyrata*) ở các tỉnh ven biển phía Nam**”

- Mã số: **B2009-16-142**
- Chủ nhiệm: **Lê Xuân Sinh**
- Cơ quan chủ trì: **Đại học Cần Thơ**
- Thời gian thực hiện: **01/2009 – 12/2010**

2. Mục tiêu:

Nghiên cứu này nhằm mô tả và phân tích rõ các vấn đề có liên quan để đề xuất những giải pháp cơ bản cho việc tổ chức sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của toàn ngành hàng nghêu trắng ở các tỉnh ven biển Phía Nam theo hướng lâu dài.

3. Tính mới và sáng tạo:

Ngành hàng nghêu là một ngành hàng mới ở Việt Nam. Ngành hàng này được đặc biệt quan tâm phát triển trong khoảng 5 năm trở lại đây ở các tỉnh ven biển phía Nam. Nhưng còn rất thiếu những thông tin có liên quan trong khi tiềm năng phát triển ngành hàng này là rất lớn. Nghiên cứu này giúp làm rõ bức tranh chung của toàn ngành, cung cấp thông tin mang hệ thống và tính cập nhật cũng như đề xuất những giải pháp cơ bản để tổ chức và phát triển sản xuất kinh doanh của các nhóm tác nhân tham gia ngành hàng.

4. Kết quả nghiên cứu:

Các tác nhân tham gia ngành hàng nghêu được khảo sát, gồm: (i) 08 cơ sở khai thác giống tự nhiên; (ii) 04 cơ sở sản xuất nghêu giống nhân tạo; (iii) 15 cơ sở ương nghêu giống trên ao đất lót bạt; (iv) 05 cơ sở ương trên bãi triều; (v) 25 cơ sở nuôi nghêu thương phẩm; (vi) 08 thương lái nghêu giống; (vii) 26 thương lái nghêu thương phẩm; (viii) 04 nhà máy chế biến xuất khẩu nghêu; và (ix) 16 cán bộ quản lý ngành thủy sản cấp tỉnh/huyện.

Mùa vụ xuất hiện nghêu giống tự nhiên và được khai thác chủ yếu từ tháng 4-6 âm lịch (Âl) (75%) với tần suất xuất hiện 0,5-1,0 lần/năm. Mật độ nghêu vùng khai thác là 2.164 con/m² (±1.792) với kích cỡ khai thác 288 nghìn con/kg (±298). Năng suất khai thác 107 kg/ha xuất hiện/năm (±126). Tổng thu nhập là 365,8 triệu đồng/ha/năm

($\pm 327,3$) và tỷ suất lợi nhuận là 9,7 lần ($\pm 11,9$). Khó khăn nhất trong khai thác là việc quản lý bảo vệ bãi có nghề giống tự nhiên và tổ chức quản lý nhân công khi khai thác.

Năm 2009 trong vùng nghiên cứu có 07 trại sản xuất nghề giống nhân tạo. Công suất thiết kế bể ương ấu trùng bình quân $46 \text{ m}^3/\text{trại}$ và diện tích ương nghề cấp I (cỡ 500 nghìn đến 1 triệu con/kg) và cấp II (cỡ 50 nghìn đến 200 nghìn con/kg) bình quân $1.750 \text{ m}^3/\text{trại}$. Các trại sản xuất đang áp dụng qui trình đã được tiếp nhận từ Trung tâm giống Thủy sản Tiền Giang. Năng suất thiết kế bình quân 52,8 nghìn con nghề cấp II/ $\text{m}^3/\text{đợt}$ với 8-10 đợt/năm nhưng năng lực sản xuất thực tế chỉ đạt 26,1%. Chi phí biến đổi trung bình 14,7 triệu đồng/đợt với tỷ lệ sống đến nghề cấp II là 5,5%/đợt ($\pm 4,0$) thì thu nhập được 98,7 triệu đồng/đợt ($\pm 71,9$) và tỷ suất lợi nhuận 2,7 lần ($\pm 1,7$). Trở ngại lớn nhất của các trại sản xuất nghề giống là chưa chủ động được nguồn nghề bố mẹ quanh năm và nguồn tảo.

Ương nghề cấp I lên cấp II từ giống tự nhiên trên ao đất lót bạt có diện tích ương $1.065 \text{ m}^2/\text{cơ sở}$ (± 530) với 1-2 đợt ương/năm. Mật độ thả 136 nghìn con/ m^2 (± 58); kích cỡ 508 nghìn con/kg (± 334), thời gian ương 81 ngày (± 22) với tỷ lệ sống 67% ($\pm 19,5$) và năng suất đạt 74 nghìn con/ $\text{m}^2/\text{đợt}$ (± 32). Chi phí biến đổi bình quân 9.261,6 triệu đồng/ha/đợt, trong đó với tiền mua giống chiếm đến 95,6% và đạt tỷ suất lợi nhuận 0,7 lần/đợt ($\pm 0,5$). Các cơ sở ương có khó khăn là không thể kiểm tra được chất lượng nghề cá do được mua từ nhiều nguồn và nhiều địa bàn.

Có 3 hình thức tổ chức nuôi nghề thương phẩm. Diện tích bình quân đối với các cơ sở tư nhân và/hoặc tổ nhóm hùn vốn nuôi nghề thương phẩm là 17,6 ha/cơ sở và với hợp tác xã/tổ hợp tác (THT/HTX) là 551,7 ha/cơ sở. Nghề trung (649 ± 990 con/kg) được thả nuôi chủ yếu từ tháng 2-4 Âm trong khoảng 12 tháng/vụ và nghề cá (313 ± 259 nghìn con/kg) được thả nuôi từ tháng 6-8 Âm trong khoảng 22 tháng/vụ với mật độ lần lượt là 64 con/ m^2 (± 51) và 312,5 nghìn con/ m^2 (± 2.594). Kích cỡ nghề thương phẩm khi thu hoạch đạt bình quân 46 con/kg (± 7). Tổng thu nhập bình quân đạt 211,2 triệu đồng/ha/vụ ($\pm 254,1$) và tỷ suất lợi nhuận 0,74 lần/vụ ($\pm 1,1$). Nuôi nghề thương phẩm gặp khó khăn phổ biến trong việc quản lý chất lượng nước, giá giống cao, thiếu giống, thiếu vốn và nguồn nhân lực yếu trong điều hành sản xuất kinh doanh.

Thương lái mua bán nghề giống có nguồn mua 100% là từ người khai thác nghề giống tự nhiên trong vùng với kích cỡ 91 nghìn con/kg (± 112) và sau đó thương lái bán lại trong vùng 10% trong khi 90% được bán ra các tỉnh phía Bắc. Khối lượng nghề giống mua bán của một thương lái dao động từ 0,75- 69 tấn/năm. Chi phí tăng thêm bình quân là 48,7 nghìn đồng/kg nghề giống và lợi nhuận đạt 3,0 triệu đồng/kg

($\pm 1,75$) với tỷ suất lợi nhuận đạt 0,2 lần. Khó khăn của nhóm thương lái nghề giống là nghề giống chất lượng kém do khâu khai thác/sàng lọc và bảo quản của người khai thác chưa tốt.

Thương lái nghề thương phẩm có nguồn mua 100% là từ các cơ sở nuôi trong vùng, khoảng 28,8- 921,7 tấn/thương lái/năm. Nghề thương phẩm sau đó được bán lại cho các nhà máy chế biến (NMCB) là 93,2% và thị trường địa phương là 6,8%. Chi phí tăng thêm là 0,8 nghìn đồng/kg, lợi nhuận trung bình là 3,5 nghìn đồng/kg ($\pm 1,4$) và tỷ suất lợi nhuận là 0,2 lần. Thương lái nghề thương phẩm thường không có đủ nguồn cung và họ phải mua theo hình thức đấu giá ở nhiều nơi, trong khi nhu cầu về kích cỡ nghề nguyên liệu của mỗi NMCB khác nhau.

Khoảng 2/3 tổng sản lượng nghề tươi sống được chế biến và xuất khẩu, nhất là Tây Ban Nha, Italia và Bồ Đào Nha. Thị trường nội địa chỉ tiêu thụ khoảng 1/3 tổng sản lượng nghề tươi sống và 5% lượng nghề chế biến. Dạng sản phẩm nghề được chế biến chủ yếu là: nghề nguyên con, bóc nỏ đông lạnh IQF và chẻ mảnh. Với giá xuất khẩu các sản phẩm nghề thời gian qua thì quy về nguyên liệu có thể đạt mức 0,05-0,1 USD/kg quy về nghề nguyên liệu. cấp Được cấp giấy chứng nhận MSC của Hội đồng Bảo tồn Biển Quốc tế là một thuận lợi lớn cho ngành hàng nghề ở ĐBSCL và giá nghề trên thị trường đã tăng trong mấy năm vừa qua. Tuy nhiên, diện tích nuôi giảm và chi phí nuôi nghề tăng nhanh đã và đang làm ảnh hưởng lớn tới việc cung cấp nghề nguyên liệu cho chế biến xuất khẩu. Gia tăng hàng nghề tinh chế và đa dạng các sản phẩm CBXK là cần thiết. Cũng cần chú ý tới khả năng thay thế/cạnh tranh của nghề lựa trong nội địa và của nghề sản xuất từ Trung Quốc.

Hầu hết cán bộ quản lý ngành (87,5%) cho rằng nghề là một trong những đối tượng nuôi chủ lực ở vùng ven biển nhưng chưa được quan tâm phát triển đúng mức. Các số liệu về nghề trong các báo cáo hàng năm còn quá ít, nhất là những định hướng cho phát triển ngành hàng nghề trong kế hoạch hàng năm. Để ngành hàng nghề phát triển lâu dài thì ở địa bàn nghiên cứu thì cần phải quan tâm giải quyết những vấn đề sau đây: (1) Quy hoạch chi tiết lại vùng bảo vệ nghề mẹ, khai thác giống, ương nghề trung và nuôi nghề thương phẩm; (2) Khuyến khích phát triển các mô hình sản xuất và ương nghề giống; (3) Tiến hành việc giao đất, hỗ trợ thuế và vốn vay cho sản xuất nhất là vùng nuôi mới hình thành; (4) Tăng cường công tác quản lý tổng hợp và bảo vệ môi trường vùng ven biển; (5) tăng cường liên kết, xúc tiến thương mại và phát triển thương hiệu chung cho ngành hàng nghề của các tỉnh ven biển phía Nam và Việt Nam.

Từ khóa: Nghêu, khai thác giống, trại giống, ương, nuôi thương phẩm, mua bán, quản lý, năng suất, chi phí, lợi nhuận.

5. Sản phẩm:

+ 01 Báo cáo tổng kết đề tài
+ 01 Báo cáo tóm tắt
+ 01 Bài báo: Lê Tân Thới & Lê Xuân Sinh (2010), “Khảo sát hiện trạng sản xuất giống nhân tạo và ương nghêu cám (*Meretrix lyrata*, Sowerby, 1851) trên bề lót bạt ở Đồng bằng sông Cửu Long”, Tạp chí Khoa học, Đại học Cần Thơ, Số 14b/2010, tr. 321-336. Dự kiến sẽ đăng thêm 01 bài báo nữa về ngành hàng nghêu trắng ở các tỉnh ven biển phía Nam trong năm 2011.

+ 01 luận văn tốt nghiệp thạc sĩ: Lê Tân Thới (2010), “Phân tích tình hình sản xuất kinh doanh ngành hàng nghêu trắng Bến Tre (*Meretrix lyrata*) ở Đồng bằng sông Cửu Long”, Luận văn tốt nghiệp cao học nuôi trồng thủy sản, Đại học Cần Thơ.

6. Hiệu quả, phương thức chuyển giao kết quả nghiên cứu và khả năng áp dụng:

Đề tài đã cung cấp một bức tranh rõ ràng về ngành hàng nghêu trắng ở các tỉnh ven biển phía Nam, phân tích được các hình thức tổ chức sản xuất kinh doanh, các đầu vào và chi phí, năng suất, thu nhập và hiệu quả hoạt động cũng như thuận lợi và khó khăn của các nhóm tác nhân. Các giải pháp đề xuất nhằm phát triển ngành hàng nghêu trắng lâu dài, đặc biệt là các giải pháp về quản lý ngành, tổ chức sản xuất kinh doanh ở cấp độ cơ sở cũng như hướng liên kết hợp lý hơn giữa các tác nhân tác nhân trong ngành hàng. Việc chuyển giao các kết quả nghiên cứu được thông qua các Tạp chí khoa học, các Hội thảo, hội nghị các cấp cũng như hoạt động tư vấn cho các dự án phát triển và địa phương. Các nhóm tác nhân chủ yếu của ngành hàng, các cơ quan quản lý và trường/viện có liên quan đều có thể xem đây là một tài liệu tham khảo rất hữu ích cho hoạt động của mình.

Cơ quan chủ trì

(kí, họ và tên, đóng dấu)



Hà Thanh Toàn

Ngày 15 tháng 12 năm 2010

Chủ nhiệm đề tài

LÊ XUÂN SINH

INFORMATION ON RESEARCH RESULTS

1. General information:

Project title: “**Current situation and solutions for organization, production and trade of hard clam (*Meretrix lyrata*) industry in the southern coastal provinces**”.

Code number:	B2009-16-142
Coordinator:	Le Xuan Sinh
Implementing institution:	Can Tho University
Duration:	from January 2009 to December 2010

2. Objective(s):

This study was aimed to describe and to analyze the related issues in order to produce major suggestions for a long term development of production and marketing of products of hard clam industry in the southern coastal provinces of Vietnam.

3. Creativeness and innovativeness:

Hard clam is a new industry in Vietnam. It has been given special consideration for development since 5 years before in the southern coastal provinces. However, there is a serious lack of related information while these provinces have a very good potential for further development of hard clam. This study helps to clarify the whole picture of hard clam industry, to provide the related and updated information in a systematic manner, as well as to propose major solutions for a better organization and development of production and trade of different groups of stakeholders participating in the industry.

4. Research results:

Data were collected from: (i) 08 wild seed collectors; (ii) 04 artificial seed reproduction hatcheries; (iii) 15 nursery sites in earth ponds; (iv) 05 nursery sites on the tidal areas; (v) 25 grow-out farms/sites; (vi) 08 seed traders; (vii) 26 traders of raw hard clams; (viii) 04 processors/exporters; and (ix) 16 sector managers at provincial and district levels.

Main season of collecting wild clam seed was from April to June (Lunar calendar) (75%) with the frequency of 0.5-1.0 time/year and the density of 2.164 (± 1.792) ind./m², the size of 288 thousand ind./kg. The yield capacity was 107 (± 126) kg/ha/year. Total income was 365,8 ($\pm 327,3$) million VND/ha/year and the ratio of net income to total costs was 9,7 ($\pm 11,9$) times. The major problems were difficulty in management of the wild seed sites and lack of labors for harvests.

In 2009, there were 7 artificial seed clam hatcheries in the study areas. Nursing tanks with an average designed capacity of $46 \text{ m}^3/\text{tank}$ with spats of stage I (0.5 to 1 million spats/kg) and spats stage II (50 thousand to 200 thousand spats/kg). On average, the designed capacity was $1.750 \text{ m}^3/\text{hatchery}$, productivity was 52,8 thousand spats of stage II per cycle, the hatcheries were operated 8-10 cycles/year but the real capacity was only about 26.1%. The hatcheries have applied reproduction process that was transmitted from Tien Giang fisheries hatchery. Total variable costs are VND 14,7 million/ha/cycle with ratio of survival to spats of stage II was 5,5% ($\pm 4,0$)/cycle, total income is 98,7 ($\pm 71,9$) million VND/ha/cycle and the ratio of net income to total costs was 2,7 ($\pm 1,7$) times. The most important obstacle was the lack of broodstock of hard clam and original source of algal.

Wild seeds were nursed from stage I to stage II on nylon earthen pond with the areas of $1.065 (\pm 530) \text{ m}^2/\text{site}$, about 1-2 cycles/year with nursing density of 136.000 (± 58.000) ind./ m^2 , size of 508 (± 334) thousand spats/kg and the period was 81 (± 22) days. The survival ratio was 67% ($\pm 19,5$) and productivity was 74 thousand spats/ m^2 /cycle. Total variable costs are 9.261,6 million VND/ha/cycle of which 95.6% are for clam spats, and the ratio of net income to total costs was 0.7 time/cycle (± 0.5). Major problem for nursery was the quality assurance of bought spats of hard clam via many collectors.

There were 3 types of growing-out of hard clams. The average area of grow-out farms was 17,6 ha/unit (private sectors) and 551,7 ha/unit (co-operative sectors). The seed with medium size (649 ± 990 ind./kg) was stocked from February to April (Lunar month) and seed of small size (313 ± 259 thousand ind./kg) is stocked from June to August (Lunar month) with the densities of $64 (\pm 51) \text{ ind./m}^2$ and $312,5 (\pm 2.594)$ thousand ind./ m^2 . The culture duration was 22 months/cycle for small size seed and 12 months/cycle for medium one with the harvest size of $46 (\pm 7) \text{ ind./kg}$. Total income was 211,2 ($\pm 254,1$) million VND/ha/cycle and the ratio of net income to total costs was 0,74 ($\pm 1,1$) times/cycle. The most important problems of hard clam culture are the lack of seed, capital, and poor quality of water and man-power. The traders of hard clam seed bought 100% from the exploiters of wild seed with the size of 91 thousand ind./kg (± 112). They resold 10% at local areas and 90% to Northern provinces. A seed trader bought an average amount of 0.75- 69.0 tons/year with an additional cost of 48,7 thousand VND/kg and which brought about a profit of 3 million VND/kg of seed and the ratio of net income to total costs was 0.2 time. The most important problems for seed traders were the poor quality of seed during the exploitation, selection and preservation of the hard clam seed from the wild.

All of raw hard clams were bought by traders from grow-out farms/sites, about 28.8-921.7 tones/trader/year, after that were resold to processors (93.2%) and at the local markets (6.8%). Added costs was 0.8 thousand VND/kg with a profit of 3.5 thousand VND/kg and the ratio of net income to total costs was 0.2 time. Insufficient supply of seed makes the trader to follow the auction of grow-out farms/sites from different places while the size of hard clams depends on the orders of processors.

About 2/3 of total production of live hard clams were processed and exported, especially to Spain, Italia and Portugal. Domestic markets consumed about 1/3 of total production of live hard clams and 5% of processed products, only. Three typical processed products were whole clam, coverless, and haft shell. The export price in the past several years show an average profit of 0.05-0.1 USD/kg of raw materials. MSC certification provided to hard clam of Ben Tre is a good opportunity for hard clam industry in Vietnam. However, decreasing cultured area and in creasing production costs of grow-out farms/sites have strong effects on the supply of raw materials for processing and export. To increase the added value and to diversify products are important. The considerations also need to be given to the competition from other species of bivalves in the domestic markets and that from China.

About 87.5% of sector managers though that hard clams was one of the key species for coastal aquaculture but has not been given enough consideration or planning for development. In order to have a sustainable development of hard clam industry in the study area and Vietnam, the following issues need to be solved : (1) Planning of the areas for broodstock and seed protection and exploitation, nursery, and growing-out; (2) Encouraging the reproduction and nursery models; (3) Better policies/regulations to support the producers through land allocation, taxes and capital/credits; (4) More support to the integrated coastal management; and (5) To improve the linkages, market promotion and trade mark of hard clam for southern coastal provinces and Vietnam.

Keyword: *Hard clam, wild seed, nursery, hatchery, grout out, trade, management, cost, income.*

5. Products:

- + 01 final report.

- + 01 executive summary.

- + 01 scientific paper: Le Tan Thoi & Le Xuan Sinh (2010), "Survey on the status of artificial reproduction and nursery of hard clam (*Meretrix lyrata*, Sowerby, 1851) in nylon lined tanks in the Mekong Delta", Scientific Magazine of Cantho

University, No.14b/2010, p.321-336. One more paper on the hard clam industry in the southern coastal provinces will be published in 2011.

+ 01 master thesis: Le Tan Thoi (2010), "An analysis of production and trade of hard clam (*Meretrix lyrata*) industry in the Mekong Delta", Master thesis in Aquaculture, Cantho University.

6. Effects, transfer alternatives of research results and applicability:

This study helps to provide a clear picture of hard clam industry in the southern coastal provinces of Vietnam, to analyze different types of organization of production and trade, inputs, costs, yield, and efficiency as well as advantages and difficulties of different groups of stakeholders who participate in the industry. Proposed solutions are for a long-term development of the whole industry, especially on the sector management, production and trade at micro level, as well as better linkages between different groups of stakeholders. Main results of this study are transferred via scientific papers, presentation in the workshops/conferences at different level, as well as consultancy activities for development projects and provinces. This study can be considered a very good reference for major stakeholders of hard clam industry, related managerial agencies and universities/research institutes.