HIỆN TRẠNG CHUỖI GIÁ TRỊ NGÀNH HÀNG CÁ SẶC RẰN *Trichopodus pectoralis* (Regan, 1910) Ở TỈNH CÀ MAU

CURRENT OF THE VALUE CHAIN OF THE SNAKESKIN GOURAMI INDUSTRY

Huỳnh Văn Hiền, Phạm Thanh Liêm và Nguyễn Thị Kim Quyên*

Trường Thủy Sản, Trường Đại học Cần Thơ

Tác giả liên hệ: Nguyễn Thị Kim Quyên, Email: ntkquyen@ctu.edu.vn

Ngày nhận bài: 17/05/2024; Ngày phản biện thông qua: 24/01/2025; Ngày duyệt đăng: 20/03/2025

TÓM TẮT:

Nghiên cứu hiện trạng chuỗi giá trị cá sặc rằn ở tỉnh Cà Mau được thực hiện thông qua khảo sát 138 quan sát nhằm phân tích hiện trạng sản xuất của các tác nhân trong chuỗi, xác định kênh tiêu thụ quan trọng và phân tích được hiệu quả tài chính của từng kênh thị trường trong chuỗi. Kết quả cho thấy các cơ sở cung ứng đầu vào (thức ăn, thuốc thủy sản và con giống) cung ứng đầy đủ và phục vụ tốt cho khâu sản xuất. Tuy nhiên, con giống chủ yếu được cung cấp từ các địa phương khác. Hộ nuôi cá sặc rằn đạt năng suất 26,8 tấn/ha/vụ, tương ứng với lợi nhuận 548,8 triệu đồng/ha/vụ. Các cơ sở thu mua và chế biến khô cá sặc rằn đều đảm nhận tốt vai trò chức năng của thị trường. Kết quả khảo sát có 4 kênh tiêu thụ cá khô và 2 kênh tiêu thụ cá tươi sống trong chuỗi. Kênh tiêu thụ cá khô trong tỉnh thông qua vựa thu mua và cơ sở chế biến khô tạo ra lợi nhuận cao nhất (74,0 nghìn đồng/kg). Kênh cá tươi sống tiêu thụ trong tỉnh qua thương lái và cơ sở bán lẻ tạo được lợi nhuận cao nhất (32,1 nghìn đồng/kg). Nghiên cứu cũng đã đề ra được giải pháp để tổ chức sản xuất ổn định đối với chuỗi giá trị cá sặc rằn ở tỉnh Cà Mau là cần đầu tư sản xuất giống và nâng cao thương hiệu sản phẩm.

Từ khóa: *cá sặc rằn, Cà Mau, chuỗi giá trị, giá trị gia tăng thuần.*

ABSTRACT:

The study of the value chain of the snakeskin gourami in Ca Mau was conducted via survey of 138 respondents to analyze the status of actors participating in the value chain, recognizing important consumption channels, and analyzing the financial efficiency of each marketing channel in the value chain. Survey results show that input suppliers (feed, aquatic medicine and breeds) take on the role of fully supplying and serving well for the production state. However, the majority of fingerlings are supplied from neighboring provinces. Households farming snakeskin gourami in Ca Mau have a yield of 26.8 tons/ha/crop, corresponding to a profit of 548.8 million VND/ha/crop. The wholesalers and processors of snakeskin gourami perform well in the functional role of the market. There are 4 market channels of dried snakeskin gourami and 2 market channels of fresh fish. The dried fish consumption channel in the province through wholesalers and dry processing facilities generates the highest profit (74.0 thousand VND/kg). The channel of fresh snakeskin gourami consumed in the province through traders and retailers generates the highest profit (32.1 thousand VND/kg). The study has recommended a solution to organize stable production for the snakeskin gourami value chain in Ca Mau province is to invest in seed production and improve product branding.

Keywords: *Ca Mau, net added value, snakeskin gourami, value chain.*

I. GIỚI THIỆU

Nghiên cứu về chuỗi giá trị được thực hiện trên tất cả các tác nhân tham gia trong chuỗi (từ khâu nhà cung cấp đầu vào, người thu gom, nhà chế biến, công ty, người bán sỉ và người bán lẻ) để sản xuất ra một sản phẩm sau đó bán cho người tiêu dùng cuối cùng trong nước hoặc xuất khẩu [12]. Theo nghiên cứu của Nguyễn Thị Thuý Vinh và cộng sự [9], chuỗi giá trị thuỷ sản là tập hợp các hoạt động từ người sản xuất đến người tiêu dùng cuối cùng thông qua mối quan hệ của các tác nhân dựa trên dòng thông tin, dòng hàng hóa (dịch vụ) và dòng tiền trên chuỗi. Tác

giả Kaplinsky and Morris [18] cho rằng việc phân tích chuỗi giá trị giúp phân bố lao động trong sản xuất và sự cạnh tranh ngành hàng; nâng cao hiệu quả sản xuất để thâm nhập thị trường toàn cầu; và có được thu nhập bền vững, sự năng động trong chuỗi. Bên cạnh đó thì nghiên cứu chuỗi giá trị còn xem xét mối quan hệ giữa sản xuất và nhu cầu thị trường từ đó cải tiến sản xuất nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của toàn ngành hàng [12]. Xét về mối quan hệ cung ứng thì nếu nhà sản xuất có mối liên kết tốt với nhà cung ứng sẽ giảm được chi phí, cạnh tranh tốt và có lợi thế để tạo được sản phẩm khác biệt để bán được giá cao hơn. Phân tích chuỗi ngành hàng được xem là hoạt động nhằm chia sẻ lợi ích và rủi ro giữa các tác nhân, kiểm soát được nguyên liệu, tiết kiệm chi phí và đáp ứng được yêu cầu của người tiêu dùng [16]. Hiện nay, việc áp dụng khung lý thuyết phân tích về chuỗi giá trị ngành hàng ứng dụng trong lĩnh vực nông nghiệp và thủy sản ngày càng phổ biến nhằm phân tích kinh tế chuỗi và tổ chức sản xuất ngành hàng theo hướng ổn định hơn. Khung phân tích chuỗi giá trị từ lâu đã được áp dụng để phân tích các sản phẩm nông nghiệp và thủy sản trên thế giới, đặc biệt là các nước Châu Âu và Châu Á khi nhu cầu thúc đẩy thương mại các sản phẩm thủy sản ngày càng gia tăng [20]. Ở Châu Á, các sản phẩm thủy sản chủ yếu như tôm nước lợ, cá tra và cá rô phi ngày càng phát triển và trở thành nguồn cung thực phẩm chính cho con người [13,17]. Do đó, việc phân tích chuỗi các sản phẩm này đã được áp dụng rộng rãi và ngày càng phổ biến bắt đầu từ những năm đầu 1990. Hầu hết các nghiên cứu về chuỗi giá trị thủy sản trên thế giới đều chỉ ra sự phân phối bất bình đẳng về lợi ích – chi phí giữa các tác nhân trong chuỗi [15, 17].

Tại Việt Nam, các công trình nghiên cứu về chuỗi giá trị trong lĩnh vực thủy sản ở vùng Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) đều áp dụng phương pháp phân tích chuỗi giá trị để phân tích lợi ích – chi phí và phân phối lợi nhuận giữa các tác nhân tham gia trong chuỗi. Những nghiên cứu chuỗi giá trị thủy sản đầu tiên được thực hiện với các loài thủy sản điển hình của ĐBSCL như cá tra và tôm nước lợ của Lê Xuân Sinh; Lê Văn Gia Nhỏ và cộng sự; Nguyễn Phú Son và cộng sự [5-7]. Đỗ Minh Chung [2] nghiên cứu chuỗi giá trị cá lóc ở ĐBSCL, và Quyen và cộng sự [21] đã thực hiện nghiên cứu về chuỗi giá trị lươn đồng ở An Giang. Các nghiên cứu đều chỉ ra sự bất hợp lí trong phân phối lợi ích – chi phí giữa các tác nhân tham gia vào chuỗi. Mặc dù nông dân là người tạo ra phần lớn giá trị gia tăng thuần cho sản phẩm nhưng lại là tác nhân nhận được ít nhất lợi ích của toàn chuỗi. Cho đến nay, việc ứng dụng khung phân tích chuỗi vào các loài thủy sản nước ngọt (ngoài cá tra) hiện chưa phổ biến. Vậy vấn đề đặt ra là phân phối lợi ích – chi phí trong chuỗi giá trị của sản phẩm thủy sản nước ngọt tiêu thụ nội địa có hợp lý hơn so với những đối tượng khác hay không. Cần có giải pháp gì để tổ chức sản xuất chuỗi giá trị sản phẩm này nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất và đáp ứng thị trường tiêu thụ.

Cá sặc rằn *Trichopodus pectoralis* (Regan, 1910) là một trong những loài cá nước ngọt được nuôi với đa dạng hình thức và có thể mang lại nguồn thu nhập lớn cho nhà nông vì thịt cá thơm ngon được nhiều người tiêu dùng ưa chuộng. Cá có khả năng thích nghi cao với điều kiện sống ở vùng nước ngọt và nước lợ [3-4, 8]. Cá sặc rằn là một trong những đặc sản của tỉnh Cà Mau - cá khô bổi. Năm 2023, diện tích nuôi cá sặc rằn là 143,3 ha/495 hộ chủ yếu tập trung ở 2 huyện U Minh và Trần Văn Thời. Sản lượng thu hoạch đạt 3.870 tấn. Cá sặc rằn thương phẩm được nuôi và tiêu thụ với hai hình thức phổ biến là cá tươi sống và khô bổi. Tuy nhiên, thực tế tại Cà Mau trong thời gian gần đây nghề nuôi và tiêu thụ cá sặc rằn thương phẩm gặp nhiều khó khăn như chất lượng con giống giảm,

chi phí đầu tư lớn, giá bán không ổn định do chưa liên kết với khâu cung ứng và tiêu thụ sản phẩm [1]. Ngày 11 tháng 3 năm 2021, Thủ tướng Chính Phủ ban hành quyết định số 339/QĐ-TTg về việc phê duyệt Chiến lược phát triển thủy sản Việt Nam đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2045. Quyết định nêu rõ quan điểm tổ chức sản xuất thủy sản tuần hoàn theo chuỗi giá trị, hình thành kênh phân phối sản phẩm thủy sản trong và ngoài nước, đa dạng hóa sản phẩm thủy sản chế biến cho thị trường nội địa [11]. Xuất phát từ những vấn đề trên, việc khảo sát hiện trạng và phân tích chuỗi giá trị ngành hàng cá sặc rằn tại tỉnh Cà Mau là cần thiết nhằm phân tích hiện trạng sản xuất của các tác nhân trong chuỗi, xác định kênh tiêu thụ quan trọng và phân tích được hiệu quả tài chính của từng kênh thị trường trong chuỗi. Từ đó đề xuất các giải pháp góp phần tổ chức sản xuất, tăng cường liên kết và nâng cao hiệu quả sản xuất và tiêu thụ cá sặc rằn thương phẩm tại địa bàn nghiên cứu.

II. ĐỐI TƯỢNG, VẬT LIỆU VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Đối tượng nghiên cứu: Đề tài tập trung nghiên cứu các tác nhân tham gia trong chuỗi giá trị ngành hàng cá sặc rằn tại tỉnh Cà Mau, gồm: các tác nhân cung cấp đầu vào (các cơ sở kinh doanh thuốc và thức ăn thủy sản cho nuôi cá sặc rằn, các cơ sở kinh doanh giống cá sặc rằn); hộ nông dân nuôi cá sặc rằn; các vựa và thương lái thu mua cá sặc rằn nguyên liệu; các cơ sở chế biến khô; các cơ sở bán lẻ cá sặc rằn. Tuy nhiên, nghiên cứu này chỉ tập trung vào các tác nhân từ khâu sản xuất (hộ nuôi), khâu trung gian, chế biến và tiêu thụ sản phẩm, đối với tác nhân cung ứng đầu vào (cung ứng con giống, thức ăn và thuốc thủy sản) thì nghiên cứu này khảo sát nhằm đánh giá khả năng cung ứng đầu vào và khả năng đáp ứng nhu cầu trong quá trình tổ chức sản xuất của chuỗi giá trị ngành hàng. Về phương pháp thu thập số liệu, số liệu thứ cấp được thu thập thông qua các bài báo khoa học, các báo cáo hàng năm và báo cáo thống kê từ Sở NN&PTNT Sóc Trăng, các trang web của Tổng cục Thống Kê, Tổng cục thủy sản, VASEP và các website chuyên ngành. Nghiên cứu áp dụng phương pháp chọn hộ để thu thập số liệu sơ cấp theo kênh phân phối của sản phẩm cá sặc rằn từ hộ nuôi đến người tiêu dùng cuối trong địa bàn tỉnh Cà Mau [12] thông qua phương pháp phỏng vấn trực tiếp các tác nhân tham gia vào chuỗi giá trị cá sặc rằn bằng bảng phỏng vấn soạn sẵn. Tổng số 138 quan sát đã được phỏng vấn, bao gồm: 10 cơ sở kinh doanh thuốc và thức ăn thủy sản; 5 cơ sở sản xuất kinh doanh giống cá sặc rằn; 90 hộ nông dân nuôi cá sặc rằn; 10 cơ sở vựa thu mua; 6 thương lái thu mua; 12 cơ sở chế biến khô cá sặc rằn; và 5 cơ sở bán lẻ cá sặc rằn trong địa bàn tỉnh Cà Mau. Số liệu sau khi thu thập được kiểm tra, mã hóa và nhập vào máy tính. Phần mềm Excel được sử dụng để xử lí. Các phương pháp thống kê được sử dụng bao gồm phương pháp phân tích thống kê mô tả (giá trị trung bình, độ lệch chuẩn, giá trị %), phương pháp phân tích một số chỉ tiêu tài chính được áp dụng các công thức tính toán [12] trình bày cụ thể như sau:

+ Chi phí sản xuất: bao gồm chi phí đầu vào/trung gian + chi phí tăng thêm của 1 kg sản phẩm

+ Doanh thu: là số tiền thu được từ việc bán của 1 kg sản phẩm tại thời điểm khảo sát.

+ Giá trị gia tăng (GTGT) trong từng tác nhân = doanh thu 1 kg sản phẩm - Chi phí trung gian (thể hiện chênh lệch giữa giá bán và chi phí trung gian).

+ Giá trị gia tăng thuần (GTGTT- Net Added Value)) hay Lợi nhuận = Giá bán ra (doanh thu 1kg sản phẩm) - Chi phí sản xuất 1 kg sản phẩm

+ Chi phí gia tăng của tác nhân bao gồm các khoản chi phí vận chuyển, lao động thuê, khấu hao, nhiên liệu,…

+ Chi phí trung gian của nông dân nuôi cá sặc rằn = con giống + thức ăn + nhiên liệu (điện, nước, xăng dầu) + cải tạo ao + vật liệu rẻ tiền mau hỏng + phòng trị bệnh + lãi trả tiền vay. Đối với các tác nhân còn lại chính là giá vốn hàng bán (chi phí mua vào 1 kg sản phẩm) để kinh doanh hoặc chế biến sản phẩm. Các chỉ tiêu tính toán được qui đổi ra 1 kg cá sặc rằn nguyên liệu trên tất cả các tác nhân tham gia vào chuỗi.

+ Tỉ suất lợi nhuân trong nghiên cứu này được tính trên 1kg cá sặc rằn.

+ Chi phí khấu hao: đối với hộ nuôi cá sặc rằn thì được tính khấu hao công trình và thiết bị phục vụ nuôi cá, còn các cơ sở chế biến thì tính khấu hao máy móc, thiết bị chế biến. Riêng các hoạt động của vựa thu mua và thương lái thì việc tính toán khấu hao thiết bị và phương tiện vận chuyển chưa được đề cập chi tiết do hạn chế về khâu thu thập thông tin.

III. KẾT QUẢ VÀ THẢO LUẬN

1. Mô tả tác nhân tham gia trong chuỗi ngành hàng cá sặc rằn ở tỉnh Cà Mau

- *Cơ sở kinh doanh thức ăn và thuốc phục vụ nuôi cá sặc rằn*

Đại lý cung cấp thức ăn và thuốc thủy sản cho nuôi cá sặc rằn trong địa phương có vai trò là tác nhân cung ứng đầu vào cho sản xuất. Mục tiêu của việc mô tả các tác nhân cung ứng đầu vào theo chức năng là nhằm mô tả mối quan hệ giữa các tác nhân tham gia trong chuỗi và để làm cơ sở đánh giá khả năng cung ứng đầu vào trong quá trình tổ chức sản xuất [12]. Kết quả khảo sát 10 cơ sở thuốc và thức ăn cho nuôi cá sặc rằn cho thấy, có 80% các cơ sở kinh doanh kết hợp cả thức ăn và thuốc thủy sản phục vụ cho nghề nuôi thủy sản thương phẩm, và 20% chỉ kinh doanh thuốc thủy sản (2 cơ sở). Nghiên cứu của Quyen và cộng sự [21] chỉ ra rằng chưa có các loại thức ăn viên chuyên biệt dành riêng cho các loài cá đồng nhưng cá sặc rằn có tập tính ăn tạp, có thể ăn thức ăn viên nên các cơ sở thường kinh doanh các loại thức ăn cho cá có vảy dùng chung cho cá sặc rằn [3, 21]. Đa số các công ty sẽ quy định giá bán lẻ và chiết khấu cụ thể cho đại lý với mức chiết khấu trung bình của thức ăn nuôi cá sặc rằn là 16,0±2,3% và mức chiết khấu thuốc trung bình là 26,8±3,1%. Các đại lý kinh doanh thức ăn và thuốc thủy sản bán ra chủ yếu cho người nuôi (100%) và thanh toán tiền mặt (60% cho thức ăn và 70% cho thuốc). Một số khách hàng lớn, uy tín thì trả chậm trong 1-2 tháng. Sản lượng thức ăn bán bình quân của một cơ sở là 180,2±73,2 tấn/năm, giá bán dao động 20-23 nghìn đồng/kg và thu nhập bình quân 605,5 triệu đồng/năm. Đối với các đại lý kinh doanh thuốc thủy sản thì mỗi tháng thu về lợi nhuận bình quân khoảng 30-67 triệu đồng/tháng. Qui mô kinh doanh của các cơ sở kinh doanh thức ăn, thuốc thủy sản có lớn hơn so với những nghiên cứu trước đây [6, 21]. Điều này cho thấy vai trò của các cơ sở cung ứng đầu vào đảm bảo và hỗ trợ tốt cho khâu nuôi thương phẩm.

- *Cơ sở sản xuất và cung ứng giống cá sặc rằn cung ứng cho hộ nuôi*

Kết quả khảo sát 3 cơ sở kinh doanh giống cá sặc rằn cho thấy, hàng năm trung bình mỗi cơ sở sản xuất khoảng 50-70 triệu cá bột/năm và chỉ đáp ứng khoảng 10% nhu cầu cho người nuôi trong tỉnh. Các hộ nuôi cá sặc rằn phải mua con bột từ Đồng Tháp, Cần Thơ (khoảng 90% lượng cá bột ương trong tỉnh) về ương vèo và tiếp tục nuôi thương phẩm. Thông thường các cơ sở cung ứng con giống cá sặc rằn cho hộ nuôi được tính theo đơn vị là ly (1 ly tương đương với 100.000 con cá bột) và sau đó vận chuyển đến hộ nuôi cá thương phẩm tại Cà Mau với giá bán bình quân 600.000 – 700.000 đ/ly với chi phí trung bình 360 – 420 nghìn đồng/ly và thu về lợi nhuận là 240-280 nghìn đồng/ly. Qua đó cho thấy, cá sặc rằn giống phụ thuộc nhiều vào nguồn cung ứng từ các trại sản xuất giống Đồng Tháp và Cần Thơ.

- *Hộ nuôi cá sặc rằn tỉnh Cà Mau*

Hộ nuôi là tác nhân chính của cả chuỗi khi họ chính là tác nhân sản xuất ra sản phẩm ban đầu [21]. Kết quả khảo sát 90 hộ nuôi cá sặc rằn ở Cà Mau cho thấy diện tích mặt nước nuôi trung bình là 0,6 ha/hộ với độ sâu ao nuôi là 1,8 m và mỗi hộ có bình quân 2,4 ao/hộ. Qui mô nuôi cá sặc rằn hộ gia đình ở Cà Mau cao hơn nhưng độ sâu thấp so với mô hình nuôi ở Hậu Giang (0,24 ha/hộ và mực nước là 2,02 m) [3]. Giống được thả với mật độ trung bình là 29 con/m^2, sử dụng thức ăn viên với hệ số FCR bình quân là 1,85. Su thời gian nuôi trung bình 281,9 ngày, cá có thể thu hoạch với năng suất bình quân là 26,8 tấn/ha/vụ. Tổng chi phí sản xuất bình quân là 989,8 triệu đồng/ha/vụ và giá thành nuôi 1kg cá sặc rằn thương phẩm là 36,9 nghìn đồng/kg. Giá bán cá sặc rằn thương phẩm bình quân là 57,4 nghìn đồng/kg (dao động từ 56 - 60 nghìn đồng/kg). Các hộ nuôi cá sặc rằn có mức thu nhập bình quân là 1.538,3 nghìn đồng/ha và thu về lợi nhuận bình quân là 548,8 triệu đồng/ha tương đương với mức lợi nhuận mỗi kg cá thương phẩm là 20,5 nghìn đồng/kg. Tỷ suất lợi nhuận từ nuôi cá sặc rằn thương phẩm là là 56,8%.

- *Cơ sở thu mua cá sặc rằn thương phẩm ở tỉnh Cà Mau*

Nông hộ sau khi thu hoạch bán cá thương phẩm cho các cơ sở thu mua cá đồng. Có hai dạng cơ sở thu mua là thương lái và vựa mua bán cá đồng. Sản lượng mua bán cá sặc rằn thương phẩm của thương lái bình quân là 34,9 tấn/năm. Giá mua vào bình quân là 57,4 - 59,7 nghìn đồng/kg. Chi phí tăng thêm là 5,0 – 6,0 nghìn đồng/kg, giá bán ra trung bình 60,7 -67,7 nghìn đồng/kg. Lợi nhuận của thương lái thu mua là 3,0 - 8,0 nghìn đồng/kg với tỷ suất lợi nhuận là 5,9%. Vựa cá đồng ở Cà Mau nói riêng và ở ĐBSCL nói riêng kinh doanh mua bán các loại cá đồng với qui mô lớn hơn thương lái [2, 6]. Sản lượng mua bán cá sặc rằn thương phẩm của vựa thu mua trung bình là 246,7 tấn/năm. Giá mua vào từ nông dân và thương lái trung bình là 59,7 nghìn đồng/kg, khi mua trực tiếp từ nông dân và mua lại từ thương lái với gia trung bình là 66,2 nghìn đồng/kg. Lợi nhuận thu về của vựa thu mua trung bình là 9,2 nghìn đồng/kg với tỷ suất lợi nhuận là 7,0%.

- *Các cơ sở chế biến khô và cơ sở bán lẻ khô cá sặc rằn ở tỉnh Cà Mau*

Kết quả khảo sát cho thấy, các vựa thu mua cá sặc rằn tiến hành đồng thời hoạt động chế biến khô (60% số cơ sở khảo sát). Sản lượng biến bình quân của mỗi cơ sở là 35,4 tấn/năm. Hệ số chế biến trung bình là 3,1 có nghĩa là cần 3,1 kg cá tươi nguyên liệu để chế biến được 1 kg cá sặc rằn khô (tùy vào kích cỡ và độ khô của sản phẩm sẽ có hệ số chế biến biến động theo hướng tăng hay giảm). Kết quả khảo sát cho thấy, giá bán khô cá sặc rằn trong năm 2021 bình quân là 287,3 nghìn đồng/kg tùy vào cỡ cá và mức độ khô để phân ra 3 loại khô cá sặc rằn khác nhau như khô loại 1 (8-9 con/kg), khô loại 2 (10-12 con/kg) và khô loại 3 là có cỡ nhỏ hơn. Lợi nhuận bình quân là 16,4 nghìn đồng/kg. Tỉ suất lợi nhuận bình quân là 6,3%. Sản lượng mua bán của các cơ sở bán lẻ khô cá sặc rằn trung bình là 780 kg/năm. Giá mua vào bình quân là 278,3 nghìn đồng/kg và người bán lẻ bán cho người tiêu dùng bình quân là 310,0 nghìn/kg với mức lợi nhuận bình quân là 22,9 nghìn đồng/kg. Tỉ suất lợi nhuận bình quân là 8,0%.

- *Các cơ sở bán lẻ cá sặc rằn tươi sống*

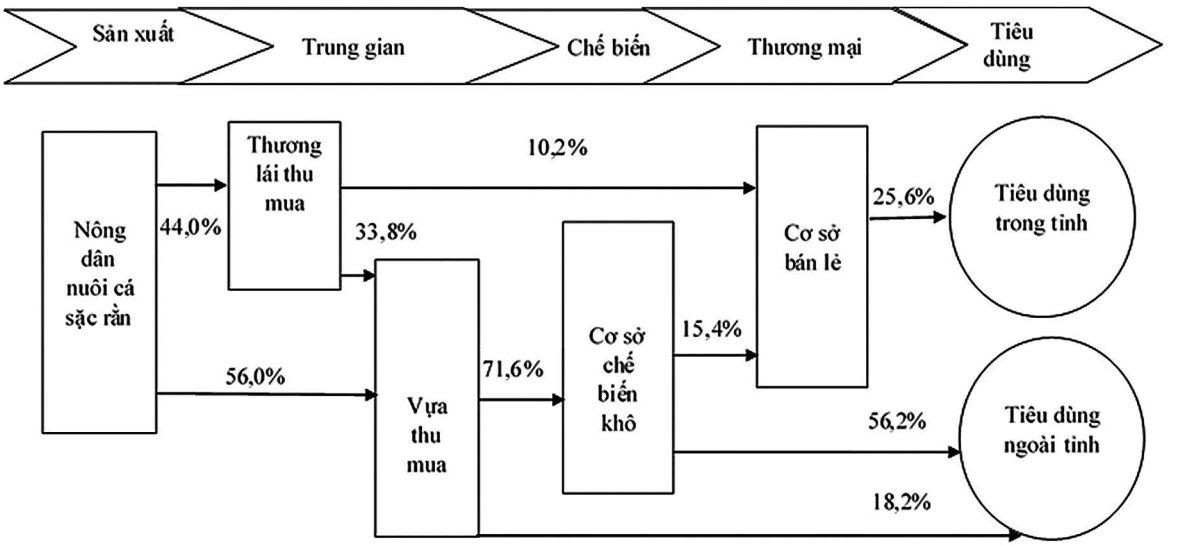
Sản lượng bán lẻ của các cơ sở bán cá sặc rằn tươi sống tại các chợ trung bình là 1,12 tấn/năm. Giá bán lẻ cá sặc rằn tươi sống bình quân bán ra là 78,0 nghìn đồng/kg với mức lợi nhuận bình quân là 5,6 – 7,6 nghìn đồng/kg. Tỉ suất lợi nhuận bình quân là 7,7 - 10,8%.

2. Phân tích kênh phân phối trong chuỗi giá trị ngành hàng cá sặc rằn ở Cà Mau

- *Mô tả kênh phân phối sản phẩm khô cá sặc rằn ở Cà Mau*

Lập sơ đồ kênh phân phối trong phân tích

chuỗi giá trị ngành hàng là một hoạt động quan trọng nhằm xác định được đường đi của sản phẩm từ khi mới được sản xuất đến tay người tiêu dùng cuối cùng [19, 21]. Kết quả lập sơ đồ kênh phân phối cho thấy có 6 kênh phân phối cho sản phẩm cá sặc rằn tại tỉnh Cà Mau. Trong đó có 4 kênh phân phối sản phẩm khô cá sặc rằn (Hình 1).



Hình 1: Sơ đồ kênh phân phối chuỗi giá trị ngành hàng cá sặc rằn ở Cà Mau

Kênh 1: Nông dân nuôi cá sặc rằn ➔ Thương lái ➔ Vựa thu mua ➔ Cơ sở chế biến khô ➔ Cơ sở bán lẻ khô ➔ Người tiêu dùng trong tỉnh

Kênh 1 này tiêu thụ 44,0% sản lượng cá thương sau đó thương lái bán lại cho vựa thu với sản lượng 33,8% và sau vựa thu mua bán lại cho các cơ sở chế biến khô với sản lượng 89,8%. Các sản phẩm khô cá sặc rằn từ kênh này sẽ được tiêu thụ trong tỉnh Cà Mau thông qua các cơ sở bán lẻ khô cá sặc rằn (15,4%) và các cơ sở bán lẻ này bán lại sản phẩm khô cho người tiêu dùng trong tỉnh.

Kênh 2: Nông dân nuôi cá sặc rằn ➔ Thương lái ➔ Vựa thu mua ➔ Cơ sở chế biến khô ➔ Bán ngoài tỉnh

Đối với kênh 2, người nông dân nuôi cá sặc rằn thương phẩm bán cho thương lái 44,0% sản lượng và sau đó thương lái bán lại cho vựa thu mua 33,8% sản lượng. Cơ sở chế biến tiêu thụ 71,6% sản lượng cá cá sặc rằn thương phẩm để chế biến thành sản phẩm khô, sau đó phân phối cho người tiêu dùng 56,2% tổng sản lượng của kênh này.

Kênh 3: Nông dân nuôi cá sặc rằn ➔ Vựa thu mua ➔ Cơ sở chế biến khô ➔ Cơ sở bán lẻ khô ➔ Người tiêu dùng trong tỉnh

Kênh 4: Nông dân nuôi cá sặc rằn ➔ Vựa thu mua ➔ Cơ sở chế biến khô ➔ Bán ngoài tỉnh

Kênh 3 và Kênh 4 là kênh chính tiêu thụ đến 56,0% sản lượng cá thu hoạch được. Tác nhân chính trong 2 kênh này là vựa thu mua. Sau đó, vựa thu mua bán cá cho các cơ sở chế khô cá sặc rằn để tiêu dùng trong tỉnh thông qua các cơ sở bán lẻ (25,6%) hoặc bán ra ngoài tỉnh (56,2%). Theo kết quả nghiên cứu về sản phẩm khô cá lóc thì thị trường tiêu thụ được tiêu thụ chủ yếu tập trung ở tỉnh, thành trong khu vực ĐBSCL và Thành phố Hồ Chí Minh [2].

Kênh 5: Nông dân nuôi cá sặc rằn ➔ Thương lái ➔ Cơ sở bán lẻ sản phẩm tươi sống ➔ Người tiêu dùng trong tỉnh

Kênh 6: Nông dân nuôi cá sặc rằn ➔ Vựa thu mua trong tỉnh ➔ Bán ngoài tỉnh

Kênh 5 và 6 là kênh tiêu thụ cá tươi sống. Có 10,2% cá thương phẩm được bán cho thương lái để phân phối đến các cơ sở bán lẻ cá tươi sống trong tỉnh trước khi phân phối đến người tiêu dùng trong tỉnh. Trong khi đó Kênh 6 thì nông dân bán 56,0% sản lượng cá sặc rằn tươi sống cho vựa thu mua trong tỉnh, sau đó vựa thu mua bán ngoài tỉnh Cà Mau với sản lượng 18,2%. Theo kết quả nghiên cứu về chuỗi ngành hàng lươn đồng thì có kết quả cũng tương tự như sản phẩm cá sặc rằn tươi sống. Có nghĩa là sản lượng tiêu thụ của người tiêu dùng trong tỉnh được phân phối thông qua vai trò của thương lái thu mua và người bán lẻ tại địa phương [21].

3. Phân tích kinh tế trong chuỗi giá trị ngành hàng cá sặc rằn ở Cà Mau

- Phân tích kinh tế chuỗi giá trị khô cá sặc rằn

Kênh 1: Nông dân nuôi cá sặc rằn ➔ Thương lái ➔ Vựa thu mua ➔ Cơ sở chế biến khô ➔ Cơ sở bán lẻ ➔ Người tiêu dùng trong tỉnh

Kênh này đối với sản phẩm khô cá sặc rằn có tổng GTGT của toàn chuỗi là 104,3 nghìn đồng/kg, trong đó nông dân nhận được GTGT cao nhất là 51,7 nghìn đồng/kg (chiếm 39,6%), cơ sở chế biến khô nhận được 36,2 nghìn đồng/kg (chiếm 25,8%), các cơ sở bán lẻ khô nhận được 31,7 nghìn đồng/kg (chiếm 22,6%), vựa thu mua cá sặc rằn nhận được 11,9 nghìn đồng/kg (chiếm 8,5%) và thương lái nhận GTGT thấp nhất là 8,8 nghìn đồng/kg (chiếm 6,3%). Từ kết quả phân tích Bảng 1 cho thấy, tổng GTGT thuần (lợi nhuận) của toàn chuỗi là 68,9 nghìn đồng/kg, trong đó cơ sở bán lẻ khô nhận được lợi GTGT thuần cao nhất (33,2%), kế đến là hộ nuôi cá sặc rằn (30,2%), cơ sở chế biến khô cá sặc rằn (23,8%), vựa thu mua cá sặc rằn (7,4%) và thấp nhất là thương lái (5,4%). Trong khi nghiên cứu về chuỗi giá trị sản phẩm khô cá lóc thì cơ sở bán lẻ chiếm 52,1% lợi nhuận/kg của toàn chuỗi [2]. Tỉ suất lợi nhuận cả chu kỳ sản xuất thì nông dân nuôi cá sặc rằn có tỉ suất lợi nhuận cao nhất (56,8%), kế đến là cơ sở bán lẻ khô (8,0%), vựa thu mua (7,0%), và thấp nhất là thương lái với 5,9%.

Bảng 1. Các chỉ tiêu tài chính trong chuỗi giá trị khô cá sặc rằn tại Cà Mau theo kênh 1

Diễn giải	Nông dân	Thương lái	Vựa thu mua	CSCB khô	Bán lẻ khô	Tổng
1. Doanh thu (1000/kg)	57,4	66,2	78,1	278,3	310,0	
2. Chi phí trung gian (1000/kg)	5,7	57,4	66,2	242,1	278,3	
3. Chi phí gia tăng (1000/kg)	30,9	5,1	6,8	19,8	8,8	
4. Chi phí sản xuất (2+3)	36,6	62,5	73,0	261,9	287,1	
5. GTGT (1000/kg)	51,7	8,8	11,9	36,2	31,7	140,3
% GTGT	36,9	6,3	8,5	25,8	22,6	100
6. GTGT thuần (1000/kg)	20,8	3,7	5,1	16,4	22,9	68,9
% GTGT thuần	30,2	5,4	7,4	23,8	33,2	100
7. Tỉ suất lợi nhuận (%)	56,8	5,9	7,0	6,3	8,0	

Kết quả phân tích cho thấy, nông dân nuôi cá có tỷ suất lợi nhuận trong một chu kỳ sản xuất là cao nhất do chu kỳ nuôi khá dài (8-10 tháng/vụ) nên chu kỳ quay vòng vốn rất dài, do đó người dân cũng là tác nhân chịu nhiều rủi ro hơn các tác nhân có chu kỳ của vòng quay vốn ngắn (từ 1-2 ngày) hơn (thương lái, vựa). Đối với kênh này sản phẩm chính là khô cá sặc rằn vì vậy các cơ sở chế biến khô có vai trò rất quan trọng đối với định hướng sản xuất nâng cao giá trị và đáp ứng được nhu cầu của thị trường. Hiện tại sản phẩm khô cá sặc rằn được bán trên thị trường có nhiều loại sản phẩm, kích cỡ và xuất xứ hàng hóa khác nhau nên giá bán cũng khác nhau, tuy nhiên kết quả khảo sát cho thấy giá bán khô cá sặc rằn có xuất xứ từ Cà Mau với nhãn hiệu là "Cá khô bổi U Minh" có giá bán cao và được người tiêu dùng ưa chuộng nhất. Vì vậy để nâng cao được giá trị sản phẩm thì các cơ sở chế biến khô nên định hướng sản

xuất theo hướng nâng cao giá trị với kích cỡ lớn (cỡ 2-3 con/kg) và ghi rõ nhãn hiệu hàng hóa xuất xứ của nhãn hiệu hàng hóa tập thể được công nhận "Cá khô bồi U Minh". Qua đó, tổ chức sản xuất theo hướng liên kết gắn với chuỗi giá trị bền vững nhằm nâng cao giá trị, đảm bảo đồng nhất về chất lượng sản phẩm và hướng tới phân phối lợi ích hợp lý hơn giữa các thành viên tham gia trong chuỗi giá trị.

Kênh 2: Nông dân nuôi cá sặc rằn ➔ Thương lái ➔ Vựa thu mua ➔ Cơ sở chế biến khô ➔ Bán ngoài tỉnh

Tổng GTGT của kênh 2 là 108,6 nghìn đồng/kg, trong đó nông dân nhận được 51,7 nghìn đồng/kg (chiếm 47,6%), cơ sở chế biến khô nhận được 36,2 nghìn đồng/kg (chiếm 33,3%), vựa thu mua nhận 11,9 nghìn đồng/kg (chiếm 11,0%) và thương lái nhận giá trị thấp nhất với 8,8 nghìn đồng/kg (chiếm 8,1%). GTGT thuần (lợi nhuận) của toàn chuỗi là 46,0 nghìn đồng/kg, trong đó hộ nuôi nhận được GTGT thuần cao nhất là 20,8 nghìn đồng/kg (51,9%), và thương lái nhận được GTGT thuần thấp nhất là 3,7 nghìn đồng/kg (chiếm 9,2%). Tỉ suất lợi nhuận của nông dân nuôi cá sặc rằn cao nhất (56,8%) và thấp nhất là thương lái (5,9%). Kết quả này cũng tương đương với kết quả nghiên cứu về chuỗi giá trị cá lóc ở ĐBSCL, tuy nhiên khi xét về năng lực của sản lượng sản xuất của chu kỳ 1 năm thì nhóm bán lẻ có sản lượng thấp nên tổng lợi nhuận/năm nhận được cũng khá thấp [2].

Bảng 2. Các chỉ tiêu tài chính trong chuỗi giá trị khô cá sặc rằn tại Cà Mau theo kênh 2

Diễn giải	Nông dân	Thương lái	Vựa thu mua	CSCB khô	Tổng
1. Doanh thu (1000/kg)	57,4	66,2	78,1	278,3	
2. Chi phí trung gian (1000/kg)	5,7	57,4	66,2	242,1	
3. Chi phí gia tăng (1000/kg)	30,9	5,1	6,8	19,8	
4. Chi phí sản xuất (2+3)	36,6	62,5	73,0	261,9	
5. GTGT (1000/kg)	51,7	8,8	11,9	36,2	108,6
% GTGT	47,6	8,1	11,0	33,3	100
6. GTGT thuần (1000/kg)	20,8	3,7	5,1	16,4	46,0
% GTGT thuần	51,9	9,2	12,7	35,6	100
7. Tỉ suất lợi nhuận (%)	56,8	5,9	7,0	6,3	

Đối với kênh này, sản phẩm khô cá sặc rằn được phân phối các tỉnh, thành của khu vực ĐBSCL và Thành phố Hồ Chí Minh vì vậy vai trò của cơ sở chế biến cần nâng cao chiến lược cạnh tranh về sản phẩm để nâng cao giá trị cho toàn chuỗi cũng như phát triển ổn định ngành hang này. Điều này có nghĩa là cần đa dạng về loại sản phẩm cũng phân khúc khách hàng khác nhau về gia vị, độ mặn của sản phẩm cũng như thời điểm sử dụng sản phẩm như sản phẩm quà tặng nhân dịp lễ, tết. Đây là kênh phân phối có nhiều tác nhân tham gia nhất trong chuỗi giá trị, do vậy các cơ sở chế biến khô có vai trò quan trọng định hướng thị trường tổ chức liên kết sản xuất để nâng cao hiệu quả cạnh tranh của chiến lược sản phẩm và cũng là chiến lược kinh doanh quan trọng để hướng tới nâng cao khả năng cạnh tranh, nâng giá trị sản phẩm cho toàn chuỗi để mở rộng thị trường tiêu thụ và tất cả các bên tham gia trong chuỗi đều đạt được lợi ích chung. Song song đó thì các cơ sở chế biến cần phối hợp giữa chiến lược sản phẩm thông qua sử dụng nhãn hiệu "Cá khô bồi U Minh" cùng với xây dựng hệ thống kênh phân phối để nâng cao khả năng cạnh tranh sản phẩm.

Kênh 3: Nông dân nuôi cá sặc rằn ➔ Vựa thu mua ➔ Cơ sở chế biến khô ➔ Cơ sở bán lẻ khô ➔ Người tiêu dùng trong tỉnh

Đối với kênh này là các cơ sở bán lẻ sản phẩm khô cá sặc rằn phục vụ nhu cầu tiêu dung trong tỉnh Cà Mau vì vậy tổng GTGT của kênh 3 là 140,3 nghìn đồng/kg, trong đó nông dân nuôi cá

sặc rằn nhận được giá trị cao nhất là 54,0 nghìn đồng/kg (chiếm 38,5%) và vựa thu mua nhận giá trị thấp nhất với 18,4 nghìn đồng/kg (chiếm 13,1%). GTGT thuần của toàn chuỗi là 74,0 nghìn đồng/kg, trong đó hộ nuôi có được lợi nhuận cao nhất là 23,1 nghìn đồng/kg (chiếm 31,2%), và vựa thu mua nhận được lợi nhuận thấp nhất với 11,6 nghìn đồng/kg (chiếm 15,7%). Tỉ suất lợi nhuận của nông dân nuôi cá sặc rằn cao nhất (63,1%), và tỉ suất lợi nhuận thấp nhất là của cơ sở chế biến khô cá sặc rằn (6,3%) do chi phí gia tăng khá cao (19,8 ngàn đồng/kg).

Bảng 3. Các chỉ tiêu tài chính trong chuỗi giá trị khô cá sặc rằn tại Cà Mau theo kênh 3

Diễn giải	Nông dân	Vựa thu mua	CSCB khô	Bán lẻ khô	Tổng
1. Doanh thu (1000/kg)	59,7	78,1	278,3	310,0	
2. Chi phí trung gian (1000/kg)	5,7	59,7	242,1	278,3	
3. Chi phí gia tăng (1000/kg)	30,9	6,8	19,8	8,8	
4. Chi phí sản xuất (2+3)	36,6	66,5	261,9	287,1	
5. GTGT (1000/kg)	54,0	18,4	36,2	31,7	140,3
% GTGT	38,5	13,1	25,8	22,6	100
6. GTGT thuần (1000/kg)	23,1	11,6	16,4	22,9	74,0
% GTGT thuần	31,2	15,7	22,2	31,0	100
7. Tỉ suất lợi nhuận (%)	63,1	17,4	6,3	8,0	

Đối với kênh này, sản phẩm khô chế biến là sản pẩm chính phục vụ nhầu bán lẻ trong tỉnh vì vậy đây là kênh quan trọng phục vụ cho người tiêu dùng đúng với nhãn hiệu "Cá khô bồi U Minh". Do vậy khâu tổ chức liên kết trong sản xuất gắn với chuỗi giá trị để sản xuất đồng nhất về sản phẩm như chất lượng, kích cỡ loại cá và loại sản phẩm (khô sặc rằn 1 nắng).

Kênh 4: Nông dân nuôi cá sặc rằn ➔ Vựa thu mua ➔ Cơ sở chế biến khô ➔ Bán ngoài tỉnh

Bảng 4. Các chỉ tiêu tài chính trong chuỗi giá trị khô cá sặc rằn tại Cà Mau theo kênh 4

Kênh phân phối	Nông dân	Vựa thu mua	CSCB khô	Tổng
1. Doanh thu (1000/kg)	59,7	78,1	278,3	
2. Chi phí trung gian (1000/kg)	5,7	59,7	242,1	
3. Chi phí gia tăng (1000/kg)	30,9	6,8	19,8	
4. Chi phí sản xuất (2+3)	36,6	66,5	261,9	
5. Giá trị gia tăng (1000/kg)	54,0	18,4	36,2	108,6
% GTGT	49,7	17,0	33,3	100
6. GTGT thuần (1000/kg)	23,1	11,6	16,4	51,1
% GTGT thuần	45,2	22,7	32,1	100
7. Tỉ suất lợi nhuận (%)	63,1	17,4	6,3	

Tổng GTGT của kênh này là 108,6 nghìn đồng/kg, trong đó nông dân nuôi cá sặc rằn nhận được GTGT cao nhất là 54,0 nghìn đồng/kg (chiếm 49,7%) và vựa thu mua nhận giá trị thấp nhất với 18,4 nghìn đồng/kg (chiếm 17,0%). GTGT thuần của toàn chuỗi là 51,1 nghìn đồng/kg, trong đó hộ nuôi nhận được GTGT thuần cao nhất là 23,1 nghìn đồng/kg (chiếm 45,2%), và vựa thu mua chỉ nhận được 11,6 nghìn đồng/kg (chiếm 22,7%). Tỉ suất lợi nhuận của nông dân nuôi cá sặc rằn cao nhất (63,1%), và cơ sở chế biến khô cá sặc rằn vẫn là tác nhân có tỷ suất lợi nhuận thấp nhất (6,3%).

Đây là kênh tiêu thụ chiếm 56,2% sản lượng

cá sặc rằn của tỉnh và cũng là kênh thị trường ngắn nhất của chuỗi giá trị mặc dù GTGT thuần của toàn chuỗi tạo ra thấp hơn các kênh khác nhưng giá trị tạo được GTGT thuần của nông dân nuôi cá sặc rằn khá cao (23,1 nghìn đồng/kg). Qua đó việc thực hiện liên kết chuỗi gắn tiêu thụ với vai trò doanh nghiệp dẫn dắt thị trường của cơ sở chế biến khô nếu bỏ qua tác nhân vựa thu mua mà cơ sở chế biến khô thu mua trực tiếp từ nông dân thì sẽ tạo được GTGT thuần cho nông dân và cơ sở chế khô sẽ cao hơn.

Kênh 5: Nông dân nuôi cá sặc rằn ➔ Thương lái ➔ Cơ sở bán lẻ sản phẩm tươi sống ➔ Người tiêu dùng trong tỉnh

Kênh 6: Nông dân nuôi cá sặc rằn ➔ Vựa thu mua trong tỉnh ➔ Bán ngoài tỉnh

Đối với kênh tiêu thụ cá sặc rằn tươi sống, tổng GTGT của cả 2 kênh tương ứng nhau với khoản 72 nghìn đồng/kg (Bảng 5 và Bảng 6), trong đó nông dân nuôi cá sặc rằn tạo ra GTGT cao nhất tính trên kg, chiếm từ 70 đến 75% GTGT toàn chuỗi. GTGT thuần của toàn chuỗi không cao với khoảng 30 nghìn đồng/kg. Tỉ suất lợi nhuận của nông dân nuôi cá sặc rằn khá cao với khoản 63%.

Bảng 5. Các chỉ tiêu tài chính trong chuỗi giá trị cá sặc rằn tại Cà Mau theo kênh 5

Kênh phân phối	Nông dân	Thương lái	Bán lẻ	Tổng
1. Doanh thu (1000/kg)	57,4	66,2	78,0	
2. Chi phí trung gian (1000/kg)	5,7	57,4	66,2	
3. Chi phí gia tăng (1000/kg)	30,9	5,1	4,2	
4. Chi phí sản xuất (2+3)	36,6	62,5	70,4	
5. Giá trị gia tăng (1000/kg)	51,7	8,8	11,8	72,3
% GTGT	71,5	12,2	16,3	100
6. GTGT thuần (1000/kg)	20,8	3,7	7,6	32,1
% GTGT thuần	64,8	11,5	23,7	100
7. Tỷ suất lợi nhuận (%)	56,8	5,9	10,8	

Bảng 6. Các chỉ tiêu tài chính trong chuỗi giá trị cá sặc rằn tại Cà Mau theo kênh 6

Kênh phân phối	Nông dân	Vựa thu mua	Tổng
1. Doanh thu (1000/kg)	59,7	78,1	
2. Chi phí trung gian (1000/kg)	5,7	59,7	
3. Chi phí gia tăng (1000/kg)	30,9	12,8	
4. Chi phí sản xuất (2+3)	36,6	72,5	
5. Giá trị gia tăng (1000/kg)	54,0	18,4	72,4
% GTGT	74,6	25,4	100
6. GTGT thuần (1000/kg)	23,1	5,6	28,7
% GTGT thuần	80,5	19,5	100
7. Tỷ suất lợi nhuận (%)	63,1	7,7	

Đối với kênh tiêu thụ sản phẩm cá sặc rằn tươi sống ngoài tỉnh thì vai trò của vựa thu mua ở tỉnh Cà Mau là tác nhân chính phân phối lại cho các vựa ở các địa phương ngoài tỉnh thuộc ĐBSCL và ở Thành phố Hồ Chí Minh (chiếm 18,2% sản lượng). Do vậy việc việc đánh giá nhu cầu tiêu thụ sản phẩm thì vựa thu mua trong tỉnh có vai trò quan trọng trong tổ chức sản xuất và liên kết gắn với chuỗi giá trị đối với sản phẩm tươi sống.

Nhìn chung, nông dân bán sản phẩm cho vựa thu mua sẽ có được lợi nhuận cao nhất. Kết quả nghiên cứu tương tự như của Đỗ Minh Chung và Quyen và cộng sự [2, 21]. GTGT tạo

ra từ kênh 1 và kênh 3 là cao nhất do có nhiều tác nhân và có sự tham gia của tác nhân chế biến làm tăng giá trị sản phẩm. Phần lớn việc phân tích chuỗi chú trọng vào việc cải thiện lợi nhuận cho người nuôi [14]. Nghiên cứu đã chỉ ra rằng lợi nhuận của người nuôi rất khác biệt giữa các kênh, chiếm từ 30 đến 80% tùy thuộc vào kênh tham gia, thấp hơn mức chia sẻ lợi nhuận của chuỗi giá trị lươn (54 – 80%) và tôm sú (70 – 80%), và tương đồng với mức chia sẻ lợi nhuận của chuỗi giá trị cá lóc (30%), tôm thẻ (30 – 40%) [2, 6-7, 21].

4 Giải pháp phát triển ngành hàng cá sặc rằn ở Cà Mau

Từ kết quả phân tích kinh tế chuỗi, một số giải pháp nhằm phát triển ổn định chuỗi giá trị ngành hàng cá sặc rằn ở tỉnh Cà Mau được đề xuất như sau:

- Tác nhân cơ sở chế biến khô cá sặc rằn có vai trò là tác nhân dẫn dắt và định hướng khâu tổ chức sản xuất để xây dựng mô hình liên kết trong sản xuất và tiêu thụ cá sặc rằn nhằm nâng cao giá trị sản phẩm và phân phối lợi nhuận hợp lí thông qua đa dạng hóa sản phẩm chế biến khô để phục vụ từng phân khúc thị trị trường trong nước và trong tương lai có thể hướng tới xuất khẩu với nhãn hiệu hàng hóa tập thể "Cá khô bổi U Minh". Để nâng cao được GTGT thuần (lợi nhuận) thì cần xây dựng mô hình liên kết chuỗi như:

(1) Xây dựng mô hình liên kết giữa nông dân nuôi cá sặc rằn với cơ sở chế biến khô thông qua hợp đồng bao tiêu sản phẩm đầu ra cho nông dân với sản lượng thu mua và giá cả phù hợp với thị trường tránh tình trạng dư thừa sản phẩm và người dân bị ép giá. Thông qua mô hình liên kết này thì doanh nghiệp chế biến khô tổ chức cung cấp giải pháp về khoa học kỹ thuật gồm: kỹ thuật nuôi theo quy trình đảm bảo chất lượng sản phẩm; kích cỡ cá thu hoạch phục vụ chế biến theo từng phân khúc thị trường, chia sẻ lợi nhuận theo cam kết của hợp đồng.

(2) Xây dựng mô hình liên kết ngang và liên kết dọc trong chuỗi giá trị: mô hình liên kết ngang theo hình thức thành lập hợp tác xã nuôi cá sặc rằn nhằm đảm bảo sản lượng cung ứng qui mô lớn từ đó thực hiện mô hình liên kết dọc 3 bên giữa cung ứng đầu vào – hợp tác xã - cơ sở chế biến khô cá sặc rằn. Thực hiện mô hình liên kết này sẽ giảm được chi phí đầu vào (thức ăn và chi phí thuốc thủy sản), đảm bảo sản lượng cung ứng cho cơ sở chế biến khô theo hợp đồng cung ứng và đảm bảo được tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm theo yêu cầu cảu cơ sở chế hiến khô để đáp ứng nhu cầu thị trường tiêu thụ. Qua đó sẽ giảm thiểu rủi ro về giá và tình trạng nông dân bị ép giá (thông qua hợp đồng) và cũng chia sẻ lợi nhuận giữa các tác nhân thông qua mô hình liên kết này.

- Để nâng cao hiệu quả sản xuất thông qua lợi thế cạnh tranh trong sản xuất của tỉnh Cà Mau thì cần có chính sách kiểm soát chất lượng và truy suất nguồn gốc sản phẩm nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng thương hiệu sản phẩm "Cá khô bổi U Minh" ở tỉnh Cà Mau. Thông qua đó, cần có chính sách về vốn nhằm hỗ trợ ch các cơ sở chế biến có đủ nguồn lực về vốn để thực hiện hiệu quả mô hình liên kết chuỗi giá trị và chia sẻ lợi nhuận giữa các tác nhân tham gia mô hình liên kết chuỗi này. Các cơ sở chế biến khô cũng cần nâng cao năng lực sản xuất thông qua ứng dụng công nghệ chế biến hiện đại, quy trình kỹ thuật chế biến tiên tiến, tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm phù hợp (ví dụ các loại phụ gia, gia vị theo quy định) và chế biến sâu nhằm nâng cao giá trị sản phẩm hơn nữa để mang lại GTGT thuần COA cho toàn chuỗi giá trị. Đây cũng là một trong những giải pháp quan trọng nâng cao lợi thế cạnh tranh đối với sản phẩm khô cá sặc rằn ở tỉnh Cà Mau bởi vì doanh nghiệp chế biến là tác nhân quan trọng có khả năng dẫn dắt và tổ chức sản xuất đáp ứng thị trường trường tiêu thụ để nâng cao hiệu quả sản xuất cho toàn chuỗi giá trị.

- Cần có chính sách khuyến khích áp dụng khoa học kỹ thuật trong sản xuất giống và nuôi vỗ cá bố mẹ chất lượng cao nhằm phục vụ cho phát tiển lâu dài ngành hàng cá sặc rằn của tỉnh.

- Xây dựng chiến lược nâng cấp chuỗi giá trị cá sặc rằn tỉnh Cà Mau theo hướng năng động sáng tạo và có lợi thế cạnh tranh cao thông qua

quản lý hiệu quả chi phí sản xuất đầu vào, áp dụng các tiêu chuẩn chất lượng trong sản xuất (ví dụ VietGAP) theo từng phân khúc thị trường và tăng cường công tác thông tin (marketing) để hướng tới tối ưu hóa đầu ra cho chuỗi giá trị và tạo việc làm cho lao động nông thôn của tỉnh Cà Mau.

IV. KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

1. Kết luận

Sản xuất cá sặc rằn còn phụ thuộc con giống từ các địa phương lân cận trong vùng. Có 2 tác nhân cung cấp yếu tố đầu vào, người dân nuôi cá sặc rằn, 3 trung gian tiêu thụ (thương lái, vựa, bán lẻ), và 2 tác nhân chế biến/tiêu thụ sản phẩm khô cá sặc rằn tham gia vào chuỗi giá trị ngành hàng. Có 6 kênh marketing hiện có trong chuỗi giá trị nhằm đưa sản phẩm từ người sản xuất đến người tiêu thụ cuối cùng. Trong đó có 4 kênh thị trường tiêu thụ đối với sản phẩm khô cá sặc rằn và 2 kênh tiêu thụ cá tươi sống. Kênh 3 (Kênh tiêu thụ cá khô trong tỉnh thông qua vựa thu mua và cơ sở chế biến khô) là kênh thị trường quan trọng nhất cần được quan tâm vì kênh này tạo được lợi nhuận cao nhất (74,0 nghìn đồng/kg), trong khi kênh 4 tạo được lợi nhuận thấp hơn (51,1 nghìn đồng/kg) nhưng là kênh có ít tác nhân tham gia (kênh ngắn nhất). Trong 2 kênh thị trường tiêu thụ cá sặc rằn tươi sống thì kênh cá tươi sống tiêu thụ trong tỉnh qua thương lái và cơ sở bán lẻ là kênh quan trọng nhất vì tạo được lợi nhuận cao hơn (32,1 nghìn đồng/kg).

2. Kiến nghị

Phân phối lợi nhuận chưa hợp lý ở một số kênh thị trường tiêu thụ, điển hình như vựa thu mua có tỉ suất lợi nhuận khá cao so với các tác nhân còn lại trong khi có chu kỳ sản xuất ngắn hơn (2-3 ngày/chu kỳ sản xuất). Vì vậy cần có giải pháp tổ chức sản xuất thông qua mô hình liên kết trong sản xuất và tiêu thụ nhằm hướng tới phát triển ổn định và phân phối lợi nhuận hợp lý hơn giữa các tác nhân tham gia trong chuỗi giá trị cá sặc rằn ở Cà Mau.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tiếng Việt

1. Chi cục Thủy sản Cà Mau (2023), Báo cáo kết quả thực hiện nhiệm vụ công tác năm 2023, kế hoạch công tác năm 2024, Cà Mau.
2. Đỗ Minh Chung (2010), *Phân tích chuỗi giá trị cá lóc ở Đồng bằng sông Cửu Long*, Luận văn.cao học, Trường đại học Cần Thơ.
3. Dương Nhựt Long, Nguyễn Anh Tuấn, và Lam Mỹ Lan (2014), *Giáo trình kỹ thuật nuôi cá nước ngọt*, Nhà xuất bản Đại học Cần Thơ.
4. Lê Thị Phương Mai, Võ Nam Sơn, Đỗ Thị Thanh, Dương Văn Ni, và Trần Ngọc Hải (2016), "Đánh giá ảnh hưởng của độ mặn lên cá sặc rằn (*Trichogaster pectogalis*) và khả năng nuôi cá ở tỉnh Hậu Giang trong điều kiện xâm nhập mặn do biến đổi khí hậu", *Tạp chí Khoa học trường đại học Cần Thơ, 43,* tr. 133-142. https://doi.org/10.22144/ctu.jvn.2016.066.
5. Lê Văn Gia Nhỏ, Nguyễn Phú Son, và Nguyễn Văn An (2012), "Thực trạng chuỗi giá trị ngành hàng cá tra ở đồng bằng sông Cửu Long", *Tạp chí Nông nghiệp & Phát triển nông thôn,* 1(2012), tr. 51-57.
6. Lê Xuân Sinh (2011), "Chuỗi giá trị cá tra *(Pangasianodon hypophthalmus)* ở đồng bằng sông Cửu Long", *Tạp chí Nông nghiệp & Phát triển Nông thôn*,7(2011), tr. 67-73.
7. Nguyễn Phú Son, Lê Văn Gia Nhỏ, Nguyễn Thị Thu An, Nguyễn Thùy Trang, và Lê Bửu Minh Quân (2019), "Chuỗi giá trị tôm thẻ chân trắng ở vùng Tây Nam Bộ", *Tạp chí Khoa học Công nghệ Nông nghiệp Việt Nam*, 11(108), tr. 188-195.
8. Nguyễn Thanh Long (2017), "Phân tích hiệu quả tài chính của mô hình nuôi cá sặc rằn ở tỉnh Hậu Giang", *Tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ, 51b, tr.* 88-94. https://doi.org/10.22144/ctu.jvn.2017.083.
9. Nguyễn Thị Thuý Vinh, Trần Hữu Cường, và Dương Văn Hiếu (2013), "Một số vấn đề lý luận về phân tích chuỗi

giá trị thuỷ sản", *Tạp chí khoa học và Phát triển,* 1(2013), tr. 125-132.
10. Sở Nông nghiệp và PTNT Cà Mau (2021), Báo cáo số 25/BC-SNN ngày 13/1/2021 về tình hình nuôi cá sặc rằn của Sở Nông nghiệp Cà Mau, Cà Mau.
11. Thủ tướng Chính Phủ (2021), Quyết định số 339/QĐ-TTg Phê duyệt Chiến lược phát triển thủy sản Việt Nam đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2045 ban hành ngày 11 tháng 03 năm 2021.
12. Võ Thị Thanh Lộc, và Nguyễn Phú Son (2016), *Giáo trình phân tích chuỗi giá trị sản phẩm (ứng dụng trong lĩnh vực nông nghiệp,* Nhà Xuất bản Đại học Cần Thơ.

Tiếng Anh

13. Asche, F., Bellemare, M. F., Roheim, C., Smith, M. D., & Tveteras, S. (2015), "Fair enough? Food security and the international trade of seafood", *World Development*, 67, pp. 151 – 160. https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2014.10.013.
14. Berg, V. D. M. (2019), *Making value chains work better for the poor: A toolbook for practitoners of value chain analysis*. Publications of making markets work better for the poor (M4P), Vietnam: Asian Development Bank.
15. Bush, S. R., Belton, B., Little, D. C., & Islam, Md. S. (2019), "Emerging trends in aquaculture value chain research", *Aquaculture*, 498, pp. 428 – 424. https://doi.org/10.1016/j.aquaculture.2018.08.077.
16. Cooper, M.C., Lambert, D.M., & Pah, J.D. (1997), "Supply Chain Management: More Than a New Name for Logistics", *The International Journal of Logistics Management,* 8(1), pp. 1-14. https://doi.org/10.1108/09574099710805556.
17. Food Agriculture Organization – FAO (2022), *The State of World Fisheries and Aquaculture,* FAO publisher, Rome, Italia.
18. Kaplinsky, R., & Morris, M. (2000), *A handbook for value chain research*, IDRC publisher, Canada: IDRC.
19. Kohls, R. L., & Uhl, J. N. (2005), *Marketing of agricultural product*, 9th Edition. Macmillan publishing co., Inc, New York.
20. Little, D. C., young, J. A., Zhang, W., Newton, R. W., Mamun, A. A., & Murray, F. (2018), "Sustainable intensification of aquaculture value chains between Asia and Europe: A framework for understanding impacts and challenges", *Aquaculture*, 493, pp. 338 – 354. https://doi.org/10.1016/j.aquaculture.2017.12.033.
21. Quyen, N. T. K., Hien, H. V., & Huy, N. H. (2019), "Value chain analysis in domestic aquaculture: case study of swamp eel *(Monopterus Albus*) culture in An Giang province, Vietnam", *International journal of scientific and research publications,* 9(1), pp. 638 – 646. http://dx.doi.org/10.29322/IJSRP.9.01.2019.p8577.