

TIẾP CẬN CHUỖI CUNG ỨNG NHẪM NÂNG CAO LỢI THẾ CẠNH TRANH CHO MẶT HÀNG TÔM THẺ CHÂN TRẮNG - TRƯỜNG HỢP CÔNG TY CỔ PHẦN NHA TRANG SEAFOODS F17

**ACCESSING THE SUPPLY CHAIN TO IMPROVE COMPETITIVENESS FOR
THE WHITE SHRIMP COMMODITY- A CASE OF NHA TRANG SEAFOOD
JOINT STOCK COMPANY F17**

Nguyễn Thị Trâm Anh, Huỳnh Phan Thúy Vi

Trường Đại học Nha Trang

TÓM TẮT

Quá trình toàn cầu hóa tạo điều kiện cho thương mại thủy sản Việt Nam phát triển, nhưng cũng đặt ra những thách thức không nhỏ, mà trên hết là các vấn đề liên quan đến đáp ứng yêu cầu người tiêu dùng về chất lượng, an toàn vệ sinh thực phẩm, truy xuất nguồn gốc và sản xuất thân thiện với môi trường. Để đáp ứng được các yêu cầu này đòi hỏi ngành thủy sản Việt Nam cũng như các doanh nghiệp phải có cách tiếp cận mới trong hoạt động của mình - Tiếp cận chuỗi cung ứng sản phẩm toàn cầu. Bài viết này muốn trình bày đặc điểm của chuỗi cung ứng tôm thẻ chân trắng, trên cơ sở đó đề xuất giải pháp nâng cao lợi thế cạnh tranh cho mặt hàng này - trường hợp Công ty cổ phần Nha Trang Seafoods F17.

ABSTRACT

On one hand the process of globalization does create favourable conditions for the development of Vietnam's commercial aquaculture, on the other hand it actually poses some big challenges. First and foremost, these challenges are related to the satisfaction of consumers' requirements for products' quality, food hygiene safety, traceability and environment-friendly production. In order to meet these requirements, it is a great necessity for Vietnam's aquaculture as well as enterprises to apply new approaches in their operation, one of which is *access to the supply chain of products worldwide*. This article aims to present the features of the white shrimp supply chain, which forms the basis for putting forward some solutions to improve the competitiveness for this commodity item. The article also presents a case of Nha Trang Seafood Joint Stock Company F17.

1. Đặt vấn đề

Công ty Cổ phần Nha Trang Seafoods F17 là một doanh nghiệp có bề dày trong lĩnh vực xuất khẩu thủy sản, trong đó tôm thẻ hiện đang là mặt hàng chủ lực và chiếm ưu thế cao nhất, chiếm 58,37% tổng giá trị xuất khẩu (bảng 1). Tuy nhiên hoạt động thu mua nguyên liệu của công ty hiện nay phần lớn thông qua hệ thống nậu vựa hoặc đại lý, sản lượng thu mua trực tiếp từ người nuôi chiếm tỷ trọng thấp. Bên cạnh đó, trong chuỗi cung ứng tôm thẻ của công ty vẫn còn thiếu sự hợp tác mật thiết giữa các bên liên quan. Điều này đã dẫn đến nhiều bất lợi cho doanh nghiệp như kém chủ động về nguồn nguyên liệu, giá cả không ổn định do cạnh tranh trong thu mua, không kiểm soát được có kháng sinh hay không và đặc biệt không thể thực hiện truy xuất nguồn gốc sản phẩm, một yêu cầu ngày càng gia tăng của người tiêu dùng.

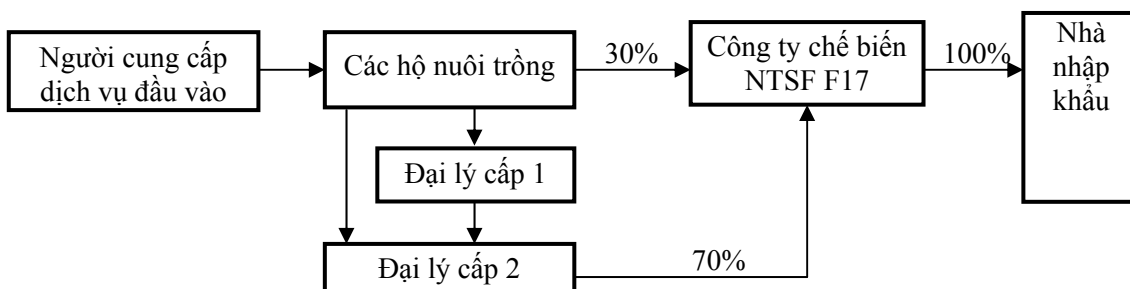
Chính những tồn tại trên đặt ra cho công ty F17 yêu cầu cần có cách tiếp cận mới trong hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Thật vậy, những thay đổi trong nông nghiệp vài thập niên vừa qua cho thấy hợp tác dọc là rất cần thiết cho sự thành công về mặt kinh tế của các sản phẩm nông nghiệp và xây dựng chuỗi cung ứng gắn kết chặt chẽ các bên liên quan là phương thức để đạt được sự hợp tác dọc vì mục tiêu chung là tối đa hóa giá trị và giá cả cho tất cả các bên liên quan trong chuỗi cung ứng.

Bảng 1: Tỷ trọng mặt hàng tôm thẻ theo giá trị từ năm 2006 – 2008

Năm		Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008
Tổng giá trị XK (triệu USD)		27,243	26,268	42,137
Giá trị mặt hàng tôm XK (triệu USD)		20,813	21,230	35,759
Tôm thẻ	Giá trị XK (triệu USD)	11,118	15,351	24,595
	Tôm thẻ/Tôm (%)	53,42	72,31	68,78
	Tôm thẻ/ Tổng GT (%)	40,81	58,44	58,37

Nguồn: Phòng Kinh doanh Công ty

2. Chuỗi cung ứng mặt hàng tôm thẻ chân trắng của công ty Cổ phần Nha Trang Seafoods F17



Sơ đồ 1: Chuỗi cung ứng mặt hàng tôm thẻ chân trắng xuất khẩu tại công ty Cổ phần Nha Trang Seafoods F17

2.1 Nguồn cung ứng dịch vụ đầu vào

2.1.1 Con giống

Qua điều tra 10 hộ nuôi trồng bán nguyên liệu cho công ty: có 10% hộ nuôi mua con giống từ trung tâm giống trực thuộc tỉnh, 40% mua từ các cơ sở sản xuất tôm giống tư nhân trong vùng và 50% từ các công ty có thương hiệu như công ty CP (Thái Lan), công ty Việt Úc,... Các hộ mua con giống từ các cơ sở tư nhân không có nhãn hiệu với lý do gần nhà, thuận lợi và có chi phí thấp hơn (chỉ khoảng 17-18 đồng/con). Qua đây cho thấy vẫn còn tồn tại những hạn chế trong việc lựa chọn nguồn giống của người nuôi. Nguyên nhân chính là vì người nông dân chưa thực sự ý thức được lợi ích quan trọng của con giống sạch, vì thiếu vốn đầu tư hoặc ở xa nơi sản xuất giống sạch.

Điều này làm cho chất lượng và hiệu quả nuôi trồng còn bấp bênh, nhiều bất cập và ảnh hưởng gián tiếp đến nguồn nguyên liệu đầu vào của công ty.

2.1.2 Thức ăn và thuốc

Do nước ta còn thiếu quy hoạch phát triển nguồn nguyên liệu và công nghiệp phụ trợ cho chế biến nên giá thức ăn thủy sản luôn cao hơn 15-20% so với các nước trong khu vực [6]. Đây cũng chính là khó khăn mà các hộ nuôi phải gánh chịu về vấn đề thức ăn cho tôm.

Về thuốc, do có hàng trăm công ty thuốc thủy sản ra đời, hàng ngàn sản phẩm thuốc thủy sản xuất hiện trên thị trường, nhiều thương hiệu thuốc bị làm giả, làm nhái rất phổ biến đã làm cho người nuôi tôm thật sự khó khăn trong việc lựa chọn sản phẩm đạt yêu cầu xử lý cho ao tôm nhất là những bà con ở vùng sâu, vùng xa.

Tại công ty, phần lớn các hộ nuôi đều sử dụng chủ yếu là thức ăn công nghiệp mua ngoài theo giá thị trường trung bình là 21.000 đồng/kg. Việc lựa chọn thức ăn của các hộ chủ yếu dựa theo kinh nghiệm và hiểu biết của bản thân. Chi phí thức ăn chiếm khoảng từ 50–70% chi phí giá thành của một con tôm. Giá thức ăn tại Việt Nam hiện nay vẫn được coi là khá cao so với Thái Lan hay các nước khác trong khu vực, điều này cũng ảnh hưởng không nhỏ đến giá thành sản phẩm và khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp thủy sản nói chung và công ty cổ phần Nha Trang Seafoods F17 nói riêng.

Tóm lại: Các yếu tố đầu vào phục vụ nuôi trồng và vấn đề sử dụng các yếu tố này của những hộ nuôi trong chuỗi cung ứng tôm thẻ của công ty hiện nay vẫn còn khá nhiều bất cập, chưa thể đáp ứng một cách toàn diện các yêu cầu đảm bảo chất lượng cũng như truy xuất nguồn gốc sản phẩm đang được đề cao.

2.2 Hộ nuôi tôm

Hiện nay, người nuôi trồng bán nguyên liệu cho công ty theo 2 phương thức:

- Trực tiếp đem giao cho công ty (30%), chấp nhận thanh toán chậm (sau 5 - 7 ngày): người nuôi phải có khả năng về vốn cũng như về phương tiện vận chuyển để giao hàng trực tiếp đến nhà máy.

- Bán cho các đại lý, chủ nậu lấy tiền liền (70%): thông thường là những hộ nuôi quy mô nhỏ và trung bình, không có nhiều vốn, không có quan hệ và chưa đủ năng lực bán thẳng cho công ty.

2.2.1 Phương thức giao dịch

Việc thu mua tiến hành theo phương thức tự do không có hợp đồng. Phương thức giao dịch không qua hợp đồng có ưu điểm là phù hợp với thói quen và tập quán mua bán truyền thống của người nông dân và có thể tránh được những rủi ro về giá cho cả hai bên khi có sự biến động của giá thị trường; nhược điểm thường làm nảy sinh nhiều khâu trung gian không làm gia tăng chất lượng sản phẩm, nhưng làm tăng giá. Người nông dân không có cơ hội tiếp cận với nhà sản xuất, không tiếp nhận được các thông tin thị trường. Ngược lại, nhà chế biến cũng không có cơ hội kiểm soát chất lượng nguồn nguyên liệu một cách chặt chẽ.

2.2.2 *Quyết định giá*

Vì tôm là sản phẩm mang tính mùa vụ, không thể giữ quá lâu trong ao (sẽ làm tăng chi phí thức ăn) và chịu chi phối bởi nhiều yếu tố trên thị trường nên sự thỏa thuận giá cả giữa người nuôi và người thu mua cũng chỉ mang tính tương đối, người nuôi gần như luôn ở vào thế bị động. Giá bán tôm thẻ của các hộ nuôi chủ yếu phụ thuộc vào các yếu tố như: giá xuất khẩu trên thị trường thế giới, mùa vụ và mức độ cạnh tranh giữa các doanh nghiệp chế biến xuất khẩu. Nếu bán trực tiếp cho công ty chế biến thì hộ nuôi sẽ được hưởng toàn bộ giá trị của lô tôm thu hoạch, bán qua trung gian thì họ phải chấp nhận mất đi một khoản để chiết khấu cho các đại lý.

Người nông dân và doanh nghiệp trên thực tế vẫn đang duy trì lối làm ăn riêng lẻ, “mạnh ai nấy lo”. Trong những thời điểm chính vụ, cung vượt quá cầu thì lợi thế mặc cả nghiêng về phía doanh nghiệp, người nông dân phải chịu bị ép giá; còn vào lúc trái vụ, mất mùa, các doanh nghiệp cạnh tranh lại phải nâng giá bán cao hơn để mua được nguyên liệu. Nhìn chung, lợi nhuận của người nuôi không có tính ổn định và an toàn. Họ là những người chịu nhiều rủi ro nhất trong chuỗi và gần như luôn phải chịu tình cảnh “được mùa rớt giá, được giá mất mùa”.

2.2.3 *Vấn đề chất lượng và truy xuất*

Hiện nay, hầu hết các hộ nuôi là do tự phát và chỉ chạy theo lợi nhuận trước mắt mà chưa có định hướng, tầm nhìn lâu dài. Hiệu quả và năng suất của các vụ nuôi rất bấp bênh, có nhiều dấu hiệu của sự phát triển không bền vững (dịch bệnh tấn công, giá cả không ổn định, chất lượng thấp...). Nguyên nhân do tình trạng ao đầm nuôi tôm chưa đảm bảo điều kiện kỹ thuật, nhiều diện tích nuôi tôm đã lâu năm nên môi trường bị suy thoái và mầm bệnh vẫn lưu tồn. Mặt khác, do nguồn nước bị thiếu và ô nhiễm, con giống không đảm bảo chất lượng và chưa thực hiện kiểm dịch triệt để; việc thả nuôi không tuân thủ quy tắc, thả giống rải vụ quanh năm kể cả khi thời tiết không thuận lợi nên dịch bệnh dễ phát sinh trong quá trình nuôi. Bên cạnh đó, việc người nuôi quá lạm dụng thuốc, hóa chất và chế phẩm xử lý môi trường cũng dẫn đến kết quả nuôi hạn chế.

Ngoài ra, người nuôi cũng có nhiều hạn chế đặc biệt là về vốn, kỹ thuật tiên tiến, cơ hội tiếp cận thông tin để đáp ứng những ràng buộc của thị trường và chủ động đổi mới công nghệ. Giữa doanh nghiệp với người nuôi vẫn chưa có sự liên kết gắn bó với nhau. Vì vậy, người nông dân là những người không có lợi thế nhất và có nguy cơ bị đẩy ra khỏi chuỗi giá trị nếu không có sự hợp tác và trợ giúp từ phía công ty. Về dài hạn, cả công ty và các hộ nuôi đều gặp khó khăn khi người nuôi thì không được nhận đầy đủ giá trị mà họ tạo ra, còn nhà chế biến thì thiếu nguyên liệu để sản xuất, đặc biệt là không kiểm soát được nguồn gốc nguyên liệu ban đầu, làm hạn chế khả năng truy xuất nguồn gốc xuất xứ của sản phẩm.

2.3 *Đại lý, chủ nậu (trung gian)*

Trên thị trường hiện nay, tôm thẻ nguyên liệu vẫn được thu mua chủ yếu bởi các đại lý, chủ nậu vựa. Đại lý được phân ra nhiều cấp và hoạt động của đại lý cũng khá đa dạng.

Họ có thể là người đi bắt tôm trực tiếp tại địa, hoặc có thể chỉ đóng vai trò môi giới cho nhà máy với người bán và cũng có đại lý cùng đóng cả hai vai trò... Vốn, kỹ thuật bảo quản, phương tiện vận chuyển là những yếu tố chính trong hoạt động người thu mua trung gian. Đại lý các cấp thường có mối quan hệ mật thiết với nhau. Người nuôi trồng thường giữ mối quan hệ lâu dài với các đại lý chủ nậu vì việc bán nguyên liệu cho các trung gian thường đơn giản và được thanh toán nhanh hơn. Nhiều đại lý, nậu vừa còn là người đứng ra cung ứng vốn, cho các hộ nuôi trồng vay để đầu tư mua trang thiết bị, mua giống và thức ăn cho tôm khi các hộ này gặp khó khăn về tài chính. Ngược lại khi thu hoạch, người nuôi phải ưu tiên bán tôm lại cho những chủ nậu đã cho vay với giá thấp hơn giá thị trường.

Tại công ty, quá trình thu mua tôm thẻ thường phải thông qua ít nhất 2 đại lý là đại lý cấp 1 và đại lý cấp 2:

Đại lý cấp 1: đóng vai trò là người đi thu hoạch tôm tại địa. Đại lý chủ nậu cấp 1 sẽ chịu các chi phí: thu hoạch, bốc dỡ, bảo quản, vận chuyển tôm từ địa đến nhà máy của công ty. Chi phí trung bình họ bỏ ra là 2000 đồng/kg, sau khi trừ chi phí và khoản hoa hồng cho đại lý cấp 2 (trung bình 500 đồng/kg), đại lý cấp 1 lãi trung bình 500 đồng/kg tôm nguyên liệu. Tuy có lợi nhuận tương đối cao nhưng đại lý cấp 1 cũng phải chịu khá nhiều rủi ro do mỗi lần thu hoạch, đại lý phải thu mua hết sản lượng của một ao/địa nuôi. Vì gần như là mua xô nên nếu nguyên liệu giao tới công ty gặp vấn đề và bị trả lại thì đại lý cấp 1 là người gánh chịu toàn bộ thiệt hại.

Đại lý cấp 2: thường có cơ sở tại các thành phố lớn và chỉ có vai trò như là người “cò môi”, môi giới giữa công ty với đại lý cấp 1 để đáp ứng nhu cầu nguyên liệu của công ty tại từng thời điểm, đồng thời đáp ứng việc thanh toán nhanh cho các hộ nuôi, điều mà công ty không thể làm được. Về lợi nhuận, đại lý cấp 2 trong chuỗi cung ứng của công ty sẽ nhận được từ 500-1000 đồng/kg tôm thẻ nguyên liệu trên giá bán của đại lý cấp 1. Sau khi trừ đi một số khoản bao gồm: phí lãi vay, phí giao dịch, nhân công, tiền điện thoại, trung bình người đại lý sẽ có lãi từ 300 -700 đồng/kg tùy theo tình hình thị trường.

Nhìn chung, ưu điểm của đại lý là họ có thể tìm ra các hộ nuôi có khả năng cung cấp một cách nhanh chóng và đúng theo yêu cầu của công ty về loại tôm, sản lượng, kích cỡ mà giá nguyên liệu không có sự thay đổi khi công ty thu mua qua trung gian hay trực tiếp từ người nuôi. Tuy nhiên, nhược điểm lớn nhất của việc thu mua qua trung gian là công ty không thể kiểm soát chất lượng nguồn nguyên liệu một cách toàn diện, sự nảy sinh các hình thức gian lận, ảnh hưởng không nhỏ đến chất lượng của nguồn nguyên liệu chế biến tại công ty.

2.4 Công ty F17

Trước hết, công ty sẽ liên lạc với các nhà cung cấp thường xuyên để tìm nguồn nguyên liệu phù hợp với yêu cầu sản xuất (tên loại, kích cỡ...) và giá thu mua. Sau khi đã thỏa thuận xong, nguyên liệu được vận chuyển đến công ty để đánh giá chất lượng. Những sản phẩm không đạt yêu cầu cảm quan sẽ bị trả lại ngay cho người cung cấp. Sau khi nguyên liệu đã được kiểm tra và đánh giá là đạt tiêu chuẩn sẽ được đưa vào xử lý ngay chứ không tiến hành nhập kho nguyên liệu để tránh làm giảm phẩm chất của sản

phẩm, chỉ trừ trường hợp vào thời điểm chính vụ, giá thu mua nguyên liệu rẻ và công ty có kế hoạch dự trữ cho các đơn hàng sau thì nguyên liệu mới được nhập kho bảo quản.

2.4.1 Kiểm tra chất lượng

Chất lượng của tôm thẻ trong quá trình chế biến tại nhà máy hiện đang được quản lý theo các tiêu chuẩn của hệ thống HACCP, GMP, ISO 9001:2001, BRC, ACC, IFS, tùy theo yêu cầu của từng khách hàng. Việc kiểm tra chất lượng được tiến hành xuyên suốt quá trình chế biến sản phẩm, nghĩa là nguyên liệu dịch chuyển tới đâu sẽ được kiểm tra tới đó để phát hiện ra lỗi sai và tiến hành xử lý ngay tại chỗ. Tuy nhiên vì các công đoạn chỉ tiến hành kiểm tra trên mẫu nên không thể tránh khỏi xác suất vẫn còn tồn tại những sản phẩm chưa đạt yêu cầu về vệ sinh và chất lượng do bị nhiễm kháng sinh và các hóa chất không cho phép.

2.4.2 Truy xuất nguồn gốc

Khả năng để công ty có thể truy xuất một cách chính xác và hiệu quả đến khâu đầu vào cho nuôi trồng hiện nay vẫn là vấn đề rất khó thực hiện vì một số nguyên nhân:

- Công ty chưa thiết lập mối liên kết dọc hoặc sự hợp tác dọc trong chuỗi cung ứng tôm thẻ của mình. Việc thu mua qua trung gian còn chiếm tỷ lệ lớn (hơn 70% sản lượng) nên sự hợp tác với người nông dân gần như không có. Đặc biệt, việc không ký kết hợp đồng khi thu mua càng làm cho chất lượng nguyên liệu của công ty không có sự đảm bảo chặt chẽ, việc tìm hiểu thông tin về nguồn cung cấp đầu vào cho nuôi trồng không thể chính xác, khả năng truy xuất nguồn gốc vì thế cũng rất khó khăn.

- Chính vì không xây dựng mô hình liên kết hay hợp tác dọc với người nuôi nên công ty cũng không có sự đầu tư vốn, không có sự gắn kết với các nhà cung cấp dịch vụ. Điều này dẫn đến khả năng kiểm soát nguồn giống, thức ăn, thuốc thú y trong quá trình nuôi là điều gần như không thể thực hiện.

3. Những điểm yếu của chuỗi cung ứng tôm thẻ tại công ty hiện tại

Việc thu mua nguyên liệu tôm thẻ trực tiếp từ các hộ nuôi của công ty F17 chỉ mới chiếm khoảng 20-30% sản lượng do chính sách về thanh toán cũng như vận chuyển. Với cách thu mua trả chậm này, nhiều hộ nông dân không thể trực tiếp bán hàng cho công ty mà chỉ có thể bán thông qua trung gian là các đại lý, các chủ nậu vừa với một mức giá thấp hơn. Như vậy, có một phần giá trị mà đáng ra hộ nông dân được nhận bị chuyển sang cho người trung gian và càng qua nhiều khâu trung gian thì lợi ích của họ lại càng bị giảm xuống và nhà chế biến thì càng khó khăn trong việc kiểm soát được chất lượng và nguồn gốc sản phẩm.

Chưa thiết lập được mối quan hệ hợp tác dọc nên công ty vẫn phải phụ thuộc nhiều vào hệ thống nậu vừa. Việc thu mua qua hệ thống này cũng làm cho công ty không thể kiểm soát được nguồn gốc nguyên liệu ban đầu, khó thực hiện hệ thống truy xuất nguồn gốc xuất xứ - một yêu cầu ngày càng được nhiều khách hàng quan tâm. Bên cạnh đó, việc cạnh tranh mạnh mẽ trong ngành còn có khả năng dẫn đến tình trạng đẩy giá nguyên liệu tăng cao, gây bất lợi cho chính công ty.

Sự manh mún, tự phát và hạn chế về nhiều mặt của người nông dân cũng là những lý do khiến cho số lượng, chất lượng và giá cả nguyên liệu không ổn định. Người nuôi và công ty chế biến F17 vẫn tiếp tục giữ lối làm ăn riêng rẽ và thường xuyên xảy ra tình trạng “kiến ăn cá, cá ăn kiến”. Do vậy lợi ích của cả hai bên đều có thể gặp phải rủi ro, đặc biệt là cho người nông dân – vốn đang ở thế yếu hơn.

4. Đề xuất giải pháp nâng cao lợi thế cạnh tranh cho mặt hàng tôm thẻ đông lạnh xuất khẩu tại công ty Cổ phần Nha Trang Seafoods F17

4.1 Thiết lập hợp tác dọc trong chuỗi cung ứng tôm thẻ chân trắng xuất khẩu

Mục tiêu:

- Hướng tới xây dựng vùng nguyên liệu có sản lượng cao, chất lượng tốt nhất cung ứng cho công ty F17, góp phần nâng cao chất lượng thương hiệu tôm thẻ của công ty trên thị trường thế giới.

- Giảm bớt chi phí tìm kiếm thông tin, liên kết về giá.

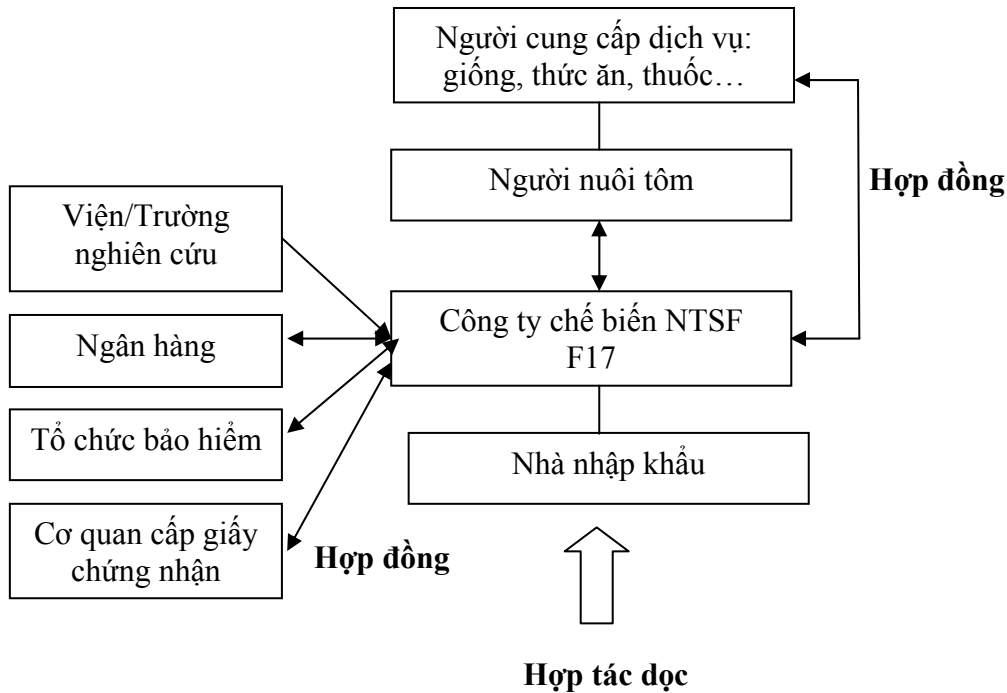
- Giảm bớt khâu trung gian giúp công ty dễ dàng kiểm soát chất lượng sản phẩm. Lợi ích kinh tế của cả hai bên đều tăng lên.

- Giúp công ty tập trung vào việc đáp ứng nhu cầu cho người tiêu dùng cuối cùng tốt hơn, tiến hành đa dạng hóa sản phẩm và tích cực phát triển các mặt hàng giá trị gia tăng.

- Giúp người nông dân hạn chế những thiệt hại, rủi ro mỗi mùa tôm đến.

Trước mắt doanh nghiệp có thể tiếp tục duy trì hình thức thu mua thông qua các đại lý trung gian để đảm bảo nguồn cung cấp về nguyên liệu tôm thẻ cho chế biến. Mặt khác, tiến hành triển khai đồng thời mô hình hợp tác dọc trong chuỗi cung ứng tôm thẻ của mình thông qua cơ chế hợp đồng. Hình thành mối liên kết giữa doanh nghiệp với người nuôi thông qua các hình thức hợp đồng trực tiếp hoặc gián tiếp, trong đó hình thức hợp đồng thu mua gắn với đầu tư và bao tiêu sản phẩm đều có khả năng được cả người bán và người mua dễ chấp nhận hơn cả.

Mô hình hợp tác dọc bao gồm: nhà máy chế biến xuất khẩu, trại nuôi, cơ sở dịch vụ (thức ăn, con giống, thuốc...), ngân hàng, công ty bảo hiểm, tổ chức chứng nhận... Các chủ thể trong liên kết được “ràng buộc” bởi 5 hợp đồng: bảo lãnh cung cấp giữa nhà máy và các đơn vị dịch vụ đầu vào cho người nuôi; hỗ trợ và bao tiêu sản phẩm giữa nhà máy và người nuôi; bảo trợ và cung cấp tài chính tín dụng cho liên kết giữa nhà máy và ngân hàng; bảo hiểm giữa nhà máy và công ty bảo hiểm; đánh giá chứng nhận giữa nhà máy và chứng nhận độc lập.



Sơ đồ 2: Hợp tác dọc trong chuỗi cung ứng tôm thẻ chân trắng

Việc có được nguồn cung cấp đầu vào đảm bảo chất lượng, được chứng nhận rõ ràng ngoài việc phù hợp với yêu cầu của thị trường quốc tế về truy xuất nguồn gốc thực phẩm còn có ý nghĩa rất quan trọng trong việc nâng cao tỷ lệ thành công cho quá trình nuôi tôm của người nông dân, đồng thời giảm rủi ro vốn rất cao cho ngành nuôi trồng thủy sản, giúp người nông dân yên tâm và ổn định hơn với ngành nghề của mình.

Do đó, để nâng cao chất lượng các yếu tố đầu vào, công ty và người nuôi có thể tìm đến nhau để cùng bắt tay tạo lập mối quan hệ hợp tác chặt chẽ thông qua hình thức ký kết hợp đồng bao tiêu dài hạn và có sự đồng thuận cao. Công ty chế biến có thể ký hợp đồng với nhà cung cấp dịch vụ đầu vào cung cấp cho hộ nuôi con giống, thức ăn, thuốc thú y... nhằm đảm bảo nguồn đầu vào đạt chất lượng và có khả năng truy xuất nguồn gốc.

Các công ty cung cấp dịch vụ đầu vào cho người nuôi tôm nên tự thành lập các mô hình tổ hợp tác, chi hội sản xuất, kinh doanh tôm giống, thức ăn... Ngoài việc giúp nhau phát triển sản xuất, các tổ chức này còn tham gia giám sát, ngăn ngừa tình trạng gian lận thương mại trong sản xuất, kinh doanh tôm giống và các yếu tố khác. Các công ty cung cấp các yếu tố đầu vào uy tín nên có những hoạt động giới thiệu, quảng bá, tiếp cận gần hơn với người nuôi tôm, giúp cho người nuôi có hiểu biết tốt hơn về sản phẩm của mình và gia tăng nhu cầu sử dụng nguồn đầu vào chất lượng.

Thông qua các hội nghề nghiệp, đội sản xuất, khuyến ngư cơ sở tổ chức ký hợp đồng tiêu thụ tôm giống chất lượng cao với các địa phương nuôi tôm để phân phối chi tiêu, có kế hoạch chuẩn bị, sản xuất giống có trách nhiệm và tiêu thụ được sản phẩm.

Ngành quản lý tiến hành liên kết với doanh nghiệp, cơ sở sản xuất con giống cung cấp giống chất lượng cao cho nông dân theo các thỏa thuận. Cụ thể, nếu con giống không đạt chất lượng thì người cung cấp con giống phải bồi thường chi phí đầu tư cho người nuôi tôm và người nuôi tôm phải chịu mua con giống với giá cao hơn so với mua con giống trôi nổi bên ngoài. Ngành quản lý phải làm được vai trò trọng tài khi kết luận nguyên nhân xảy ra nạn tôm chết để đảm bảo công bằng cho các bên. Có như vậy, nạn tôm giống kém chất lượng sẽ được cải thiện và gian thương cũng không còn đất sống.

4.2 Liên kết các hộ nuôi nhỏ lẻ để tạo nên sức mạnh của tập thể và thực hành nuôi trồng theo tiêu chuẩn quốc tế

Khi thị trường xuất khẩu ngày càng mở rộng, đầu ra của con tôm thẻ cũng trở nên rất có triển vọng, tuy nhiên vấn đề đặt ra là sự phát triển bền vững ngành này vẫn gặp nhiều trở ngại. Những mùa tôm thất bại liên tiếp ngoài nguyên nhân khách quan như: thời tiết, con giống, nguồn nước... không thể không nói tới sự chủ quan trong quy trình nuôi, đặc biệt là việc lạm dụng hoá chất, kháng sinh. Các vùng nuôi tôm thẻ tại miền Trung hầu như đều thuộc dạng nhỏ lẻ, manh mún, diện tích nuôi quảng canh quá nhiều, thu hoạch không tập trung. Theo điều tra thì chỉ khoảng 30% các hộ nuôi đã từng tham gia các buổi dạy kỹ thuật nuôi từ trung tâm khuyến nông của huyện, xã và tập huấn cũng rất ít khi được tổ chức. Do đó sự hợp tác ngang giữa các hộ nuôi tôm thẻ là một giải pháp hiệu quả cho người nuôi tôm trong việc cải thiện tình trạng yếu kém hiện nay của mình.

Người nuôi nên tiến hành liên kết lại với nhau theo mô hình công nghiệp có thể quy tụ nhiều người nuôi vào hợp tác xã hay tổ hợp tác, câu lạc bộ để dễ đầu tư về thủy lợi, giống, chăm sóc, thu hoạch và gắn sản xuất với yêu cầu thị trường. Hiệp hội hay câu lạc bộ mỗi tuần sẽ tổ chức một buổi sinh hoạt, nhằm để trao đổi tình hình sinh trưởng của tôm nuôi, về quản lý môi trường nước, môi trường nước trên các tuyến kênh, thông tin giá cả thị trường, báo cáo tiến trình phát triển của tôm nuôi... Những người nuôi tôm thẻ sẽ gắn kết lại cùng nhau đồng lòng, đồng tâm, đồng trách nhiệm cùng thực hiện đúng quy trình kỹ thuật nuôi tôm tiên tiến do cán bộ khuyến ngư hướng dẫn.

Các cán bộ khuyến ngư sẽ hướng dẫn, bố trí lịch thả nuôi theo tình hình khuyến cáo ở từng địa phương, chọn giống thả nuôi ở một số cơ sở có uy tín ở địa phương và tổ chức đi xét nghiệm các bệnh trên tôm được thả nuôi với mật độ thích hợp.

Về lâu về dài, người nuôi nên ứng dụng các qui trình nuôi tiên tiến (BMP, GAP, CoC...) để sản phẩm đảm bảo chất lượng cao và an toàn theo yêu cầu thị trường với giá thành cao hơn.

5. Kết luận

Xu hướng toàn cầu hóa càng mạnh mẽ thì cạnh tranh càng trở nên gay gắt. Michael Porter chỉ rõ “*lợi thế cạnh tranh không chỉ nằm ở bản thân mỗi hoạt động, mà còn ở cả mối liên kết giữa các hoạt động với nhau, với các hoạt động của nhà cung cấp*”

và cả các hoạt động của khách hàng nữa”. Điều này tạo thêm cơ hội để các doanh nghiệp nâng cao lợi thế cạnh tranh bằng cách làm nổi bật vai trò của những mối liên kết dọc, đồng thời cho phép doanh nghiệp xác định rõ hơn lợi ích tiềm ẩn của sự liên kết khi tiếp cận với chuỗi cung ứng.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Nguyễn Thị Trâm Anh (2009) “Hợp tác trong chuỗi giá trị sản phẩm nuôi trồng - công cụ thúc đẩy ngành thủy sản Khánh Hòa phát triển bền vững”, *Tạp chí khoa học thủy sản*, số 4/2009, trường Đại học Nha trang.
- [2] Vũ Tiến Dũng và Don Griffiths (2009), *GAP và BMP trong nuôi tôm tại Việt Nam: Chính sách, hiện trạng và phương hướng thực hiện*.
- [3] VASEP (29/01/2010), “Xuất khẩu tôm Việt Nam, một năm nhìn lại”, *Bản tin thương mại thủy sản*, số 04, tr. 6.
- [4] VASEP (08/01/2010), “Xuất khẩu tôm Việt Nam - Dấu ấn năm 2009 và triển vọng 2010”, *Bản tin thương mại thủy sản*, số 01, tr. 5.
- [5] Tài liệu của Công ty Công ty cổ phần Nha Trang Seafoods F17.
- [6] <http://www2.hcmuaf.edu.vn/contents.php?ur=dothiloi&ids=2691>
- [7] <http://www.nongnghiep.vn/nongnghiepvn/vi-VN/61/158/45/69/69/39377/Default.aspx>
- [8] <http://www.thuysanvietnam.com.vn/index.php?act=news&idroot=16&idcat=50&id=3575&stt=1>