ĐẨY MẠNH LIÊN KẾT VÀ CÔNG BẰNG LỢI ÍCH GIỮA CÁC TÁC NHÂN TRONG CHUỖI GIÁ TRỊ CÁ NGỪ ĐẠI DƯƠNG KHÁNH HÒA

PGS.TS Nguyễn Thị Kim Anh, Phạm Thị Hoàn Nguyên

Đại học Nha Trang

Nghề câu cá ngừ đại dương ở Khánh Hòa bắt đầu hình thành vào những năm đầu thập niên 1990. Từ đó đến nay, việc khai thác cá ngừ đại dương được dần dần phát triển, mang lại nguồn thu ngoại tệ lớn và trở thành một trong những nghề đánh bắt quan trọng trong ngành thủy sản của Tỉnh Khánh Hòa. Nghiên cứu đã phân tích chi phí, lợi nhuận biên, giá trị gia tăng nhằm hiểu rõ kết quả kinh doanh của các tác nhân trong chuỗi, và đề xuất các giải pháp để hoàn thiện và phát triển chuỗi giá trị cá ngừ đại dương Khánh Hòa, trong đó nhấn mạnh việc đẩy mạnh liên kết và công bằng lợi ích giữa các tác nhân trong chuỗi. Bài viết này dựa trên cách tiếp cận lý thuyết chuỗi giá trị để trả lời các câu hỏi nghiên cứu được đặt ra là: (i) Những tác nhân nào tham gia vào chuỗi giá trị cá ngừ đại dương? (ii) Cấu trúc và sự vận hành thị trường của loại sản phẩm này diễn ra như thế nào? (iii) Kết cấu phân bổ giá trị tăng thêm của các tác nhân tham gia trong chuỗi giá trị cá ngừ đại dương? (iv) Những khuyến nghị để hài hòa lợi ích giữa các tác nhân tham gia trong chuỗi giá trị cá ngừ đại dương.

Từ khóa: nghề câu cá ngừ đại dương, đánh bắt xa bờ, tỉnh Khánh Hòa, chuỗi giá trị

1. Đặt vấn đề

Nghề câu cá ngừ đại dương là một trong những nghề đánh bắt ngoài khơi của tỉnh Khánh Hòa nhưng chưa mang lại hiệu quả cao cho cả ngư dân, công ty chế biến trong những năm gần đây. Do tàu thuyền, kỹ thuật khai thác, phương pháp bảo quản của ngư dân còn lạc hậu nên chất lượng có xu hướng không ổn định, giá trị mang lại chưa tương xứng, chi phí ngày càng tăng cao, sản lượng đánh bắt ngày càng có xu hướng giảm, sức ép cạnh tranh trong xuất khẩu ngày càng cao, rào cản kỹ thuật từ các nước liên tục có những thay đổi, lợi ích giữa các tác nhân mất cân bằng,… Vì vậy, để tạo lợi thế cạnh tranh mang tính bền vững cho sản phẩm cá ngừ đại dương của tỉnh Khánh Hòa và mang lại lợi ích hài hòa giữa các tác nhân đòi hỏi từng tác nhân trong chuỗi giá trị phải tạo sự liên kết chặt chẽ với nhau từ khâu khai thác đến khâu tiêu thụ.

Từ những vấn đề trên, nghiên cứu này nhằm đạt các mục tiêu cụ thể sau: Mô tả cấu trúc thị trường, kênh phân phối cá ngừ đại dương cũng như mối quan hệ giữa các tác nhân chủ yếu tham gia trong thị trường; Phân tích, đánh giá tính hiệu quả giữa các tác nhân chủ yếu trong chuỗi giá trị; Và đề xuất các gợi ý về mặt chính sách để điều chỉnh quan hệ lợi ích hài hòa giữa Ngư dân và các tác nhân chủ yếu khác trong toàn hệ thống chuỗi.

2. Đối tượng, phạm vi và phương pháp nghiên cứu

2.1. Phương pháp nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu: là các tác nhân chủ yếu tham gia trong chuỗi giá trị cá ngừ đại dương bao gồm ngư dân đánh bắt, nậu vựa, Công ty chế biến cá ngừ đại dương.

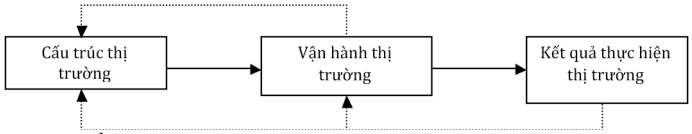
Phạm vi nghiên cứu: Đề tài tập trung nghiên cứu chủ yếu tại TP. Nha Trang. Số liệu được thu thập phục vụ nghiên cứu từ năm 2009 đến năm 2011. Tổng số có 44 mẫu được khảo sát bằng phương pháp phỏng vấn trực tiếp theo 3 loại bảng câu hỏi có cấu trúc thiết kế đã được soạn sẵn cho từng nhóm tác nhân bao gồm: (i) nhóm Ngư dân (là chủ tàu) trực tiếp khai thác cá ngừ đại dương gồm 39 mẫu, (ii) nhóm Nậu vựa gồm 3 mẫu, (iii) nhóm Công ty chuyên thu mua, chế biến và xuất khẩu cá ngừ đại dương gồm 2 mẫu. Nghiên cứu sử dụng phương pháp định tính nhằm tìm hiểu bản chất của chuỗi giá trị cá ngừ đại dương ở Khánh Hòa, quá trình tổ chức vận động và sự tương tác giữa các tác nhân chủ yếu tham gia trong chuỗi. Sau đó, dựa trên số liệu điều

tra, tiến hành phân tích chi phí, lợi nhuận biên, giá trị gia tăng nhằm đánh giá kết quả kinh doanh của các tác nhân chủ yếu tham gia trong chuỗi.

2.2. Cơ sở lý luận

Nghiên cứu này sử dụng mô hình Cấu trúc (Structure)– Vận hành (Conduct) – Hiệu quả (Perform) (Bain, 1951) để phân tích. Mô hình này chỉ ra mối liên hệ giữa 3 yếu tố: cấu trúc thị trường, sự vận hành thị trường và kết quả thực hiện thị trường. Cấu trúc thị trường và sự vận hành thị trường ảnh hưởng đến kết quả thực hiện thị trường. Ngược lại, kết quả thị trường sẽ tác động trở lại đến cấu trúc và sự vận hành trong dài hạn như được mô tả trong hình 1.

Hình 1: Cấu trúc mô hình SCP



Nguồn: Bain (1951)

Tác giả sử dụng các nhân tố trong mô hình SCP để phân tích trên cơ sở vận dụng lý thuyết kinh tế vi mô và kết hợp cách tiếp cận kênh marketing được thể hiện trong bảng 1.

Phân tích kết quả thị trường chủ yếu tập trung vào việc phân phối giá trị tăng thêm của các tác nhân tham gia trong chuỗi giá trị.

Phân tích giá trị gia tăng dựa trên những thông tin về chi phí sản xuất, chi phí marketing hoặc chi phí tăng thêm và lợi nhuận biên tế của từng tác nhân trong chuỗi giá trị. Hai tỉ số sẽ được xác định là:

+ Tỷ suất lợi nhuận biên trên tổng chi phí = Lợi nhuận biên/ Tổng chi phí

+ Tỷ suất lợi nhuận biên trên chi phí tăng thêm = Lợi nhuận biên/Chi phí tăng thêm

Thông qua việc xác định hai tỷ số trên để so sánh và xác định mức độ hợp lý của việc phân chia lợi nhuận giữa các tác nhân tham gia trong chuỗi. Trên cơ sở đó lý giải tại sao lợi nhuận của mỗi tác nhân trong chuỗi được phân bổ khác nhau.

3. Kết quả và thảo luận

3.1. Phân tích cấu trúc thị trường cá ngừ đại dương Tỉnh Khánh Hòa

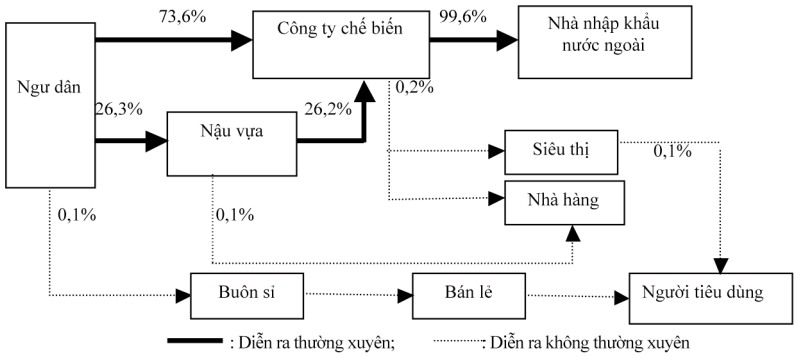
3.1.1. Những tác nhân chủ yếu tham gia trong chuỗi giá trị cá ngừ đại dương

Những tác nhân chủ yếu tham gia trong chuỗi giá

Bảng 1: Các nhân tố trong mô hình SCP

Cấu trúc thị trường	Tổ chức và vận hành thị trường	Kết quả thị trường
- Số lượng các tác nhân tham gia trong chuỗi giá trị. - Đặc điểm sản xuất kinh doanh của các tác nhân. - Tình hình cạnh tranh trong ngành như rào cản gia nhập ngành, mức độ khác biệt sản phẩm, tiếp cận thông tin thị trường.	- Phân loại chủng loại, chất lượng. - Cách thức xác định giá. - Hình thức trao đổi thông tin. - Các phương thức giao dịch, thanh toán.	- Phân tích giá trị tăng thêm của các tác nhân để xác định giá trị kinh tế trong chuỗi giá trị cho mỗi tác nhân.

Hình 2: Mô hình chuỗi giá trị cá ngừ đại dương



Nguồn: Kết quả điều tra

trị cá ngừ đại dương ở Tỉnh Khánh Hòa bao gồm Ngư dân, Nậu vựa, Công ty chế biến được trình bày trong hình 2.

Dựa vào hình 2, ta thấy sản phẩm cá ngừ đại dương của Khánh Hòa phân phối qua 2 kênh:

- Kênh phân phối cho thị trường xuất khẩu: Ngư dân chủ yếu phân phối sản phẩm của mình theo 2 hướng: đến công ty chế biến là 73,6%, và đến nậu vựa 26,3%. Nậu vựa chủ yếu cung cấp cho công ty chế biến và một lượng rất nhỏ, không thường xuyên (khoảng 0,1%) cung cấp cho một số Nhà hàng. Các công ty chế biến sau khi mua sản phẩm trực tiếp từ ngư dân và mua từ nậu vựa sẽ xuất khẩu sản phẩm đến thị trường nước ngoài 99,6%, và khoảng một lượng rất nhỏ, không thường xuyên (0,2%) cung cấp cho một số nhà hàng hay siêu thị ở thị trường nội địa.

- Kênh phân phối thị trường nội địa: Từ ngư dân đến người buôn bán sỉ với sản lượng rất ít, không thường xuyên khoảng 0,1%, và người buôn bán sỉ cung cấp cho những người buôn bán lẻ ở các chợ lẻ. Hoạt động mua bán ở kênh này diễn ra không thường xuyên.

Ngư dân: Ngư dân khai thác cá ngừ đại dương là tác nhân đầu tiên tham gia trong chuỗi giá trị này. Theo kết quả điều tra, Ngư dân khai thác nghề này ở Khánh Hòa chủ yếu bằng phương pháp câu vàng và tập trung ở TP Nha Trang. 80% chủ yếu ở các xã, phường như Xương Huân, Phước Đồng (chủ yếu Hòn Rớ), Vĩnh Phước. Họ là những người có kinh nghiệm. Họ thường sử dụng nhóm tàu thuyền có chiều dài trung bình khoảng từ 13,5m – 18m, lắp máy trung bình khoảng từ 90CV đến 350CV. Trung bình trong một năm họ khai thác được từ 4 đến 7 chuyến và có thời gian trung bình gắn bó với nghề này khoảng từ 12 – 20 năm. Do nghề này đánh bắt xa bờ nên thời gian chuyến đi tương đối dài, từ 20 – 28 ngày/chuyến, số lượng thủy thủ tham gia trên tàu dao động từ 8 - 12 người (bao gồm cả thuyền trưởng).

Sản lượng đánh bắt trung bình mỗi tàu theo kết quả điều tra là 1,46 tấn cá/chuyến và có xu hướng giảm trong thời gian gần đây. Năm 2009, sản lượng đánh bắt trung bình mỗi tàu là 1,91 tấn/chuyến, nhưng đến 2010 chỉ còn 1,29 tấn/tàu/chuyến và đến năm 2011 là 1,18 tấn/tàu/chuyến (62% so với năm 2009). Theo kết quả điều tra năm 2011 có 5 tàu bị lỗ trên tổng số 39 tàu. Nguyên nhân sản lượng giảm trong thời gian qua là do nguồn lợi suy giảm, số lượng tàu và cường lực khai thác gia tăng hàng năm (FAO, 2009), thời tiết thay đổi đột ngột, kỹ thuật đánh bắt còn lạc hậu, nhiều ngư dân chỉ dựa vào kinh nghiệm để xác định ngư trường đánh bắt, thiếu thốn máy định vị, dò tìm luồng cá.

Nậu vựa: Nậu vựa là những người mua cá ngừ đại dương trực tiếp từ ngư dân. Trên địa bàn tỉnh Khánh Hòa hiện nay có hai dạng nậu thu mua cá ngừ đại dương.

Dạng 1: Nậu vựa này có vốn lớn, thường cho các chủ tàu vay vốn hoặc đầu tư đóng tàu, trang bị ngư cụ cho Ngư dân; hoặc đứng ra bảo lãnh cho chủ tàu mua dầu, đá trước mỗi chuyến đi biển. Khi ngư dân khai thác về, buộc phải bán toàn bộ cá ngừ đại dương cho họ. Nậu vựa thường chọn các công ty có uy tín và ưu tiên cho công ty mua cá của các tàu mà mình đã đầu tư. Một số nậu có sở hữu xe đông lạnh, hoặc xưởng nước đá và có đội ngũ nhân viên tại cảng để tiến hành phân loại, bốc dỡ, vận chuyển và bảo quản cá. Ở Khánh Hòa trong vài năm gần đây, Nậu vựa dạng này đang dần bị thu hẹp. Nguyên nhân do ngư dân thấy rất rõ sự bất hợp lý qua việc thu mua của Nậu vựa như bị ép giá, ép phẩm cấp cá, ép cân già ký, đong thiếu nhiên liệu, …

Dạng 2: Nậu vựa thu mua cá ngừ đại dương theo dạng này chỉ đóng vai trò trung gian hoặc đại diện thu mua cho các công ty chế biến đóng trên địa bàn tỉnh Khánh Hòa, TP.HCM, Phú Yên,… để hưởng hoa hồng trên mỗi kg cá hoặc hưởng lương cố định hàng tháng. Nậu sẽ tự quyết định giá mua thông qua các thông tin công ty cung cấp hàng ngày hoặc dựa vào giá thị trường, mức độ khan hiếm mặt hàng,… Đa số họ xuất thân từ những gia đình có truyền thống khai thác hải sản nhiều năm tại Khánh Hòa nên họ có kinh nghiệm trong việc thu mua cá và có mối quan hệ thân thiết với ngư dân. Theo kết quả điều tra thì các ngư dân hiện nay đều chọn nậu dạng này vì bán được giá (bằng giá Công ty chế biến thu mua), tỷ lệ rớt loại thấp và ít rủi ro trong vấn đề thanh toán hơn so với nậu dạng 1.

Công ty chế biến: Công ty chế biến là tác nhân quan trọng trong chuỗi giá trị cá ngừ đại dương. Họ chuyên thu mua cá ngừ đại dương trực tiếp từ Ngư dân và Nậu vựa. Các sản phẩm của Công ty chế biến chủ yếu cung cấp cho thị trường xuất khẩu với sản lượng lớn, chiếm tỷ lệ 99,6% dưới các dạng: xuất khẩu nguyên con và chế biến dưới dạng fi – lê hay

hun khói để xuất khẩu. Ngoài ra, Công ty chế biến cũng cung cấp (không thường xuyên) cho các siêu thị hoặc nhà hàng ở thị trường nội địa với sản lượng rất nhỏ (khoảng 0,2%).

Trong số 7 doanh nghiệp tham gia thu mua và xuất khẩu cá ngừ đại dương của toàn tỉnh, tác giả tiếp cận điều tra nghiên cứu được hai công ty: Công ty TNHH Hoàng Hải và Công ty TNHH Hải sản Bền Vững. Theo Ban quản lý cảng Hòn Rớ, hai công ty này thu mua sản lượng cá ngừ đại dương của tỉnh Khánh Hòa lớn nhất hiện nay. Theo thống kê của Tổng cục Hải quan, Công ty TNHH Hoàng Hải và Công ty TNHH Hải sản Bền Vững đứng trong top 20 doanh nghiệp xuất khẩu cá ngừ của cả nước.

Nhà nhập khẩu nước ngoài: là tác nhân chủ yếu cuối cùng trong chuỗi giá trị sản phẩm cá ngừ đại dương. Theo kết quả điều tra, các nhà nhập khẩu tiêu thụ cá ngừ đại dương chủ yếu là Mỹ, Nhật Bản, EU. Họ có ảnh hưởng quyết định đến các tác nhân trong chuỗi như vấn đề tiêu thụ cá, chất lượng, giá cả,... Đặc biệt, họ luôn đưa ra các quy định khắt khe về tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm, vấn đề truy xuất nguồn gốc sản phẩm và các điều kiện khác về cung ứng và chế biến sản phẩm.

3.1.2. Tình hình cạnh tranh mặt hàng cá ngừ đại dương

a. Mức độ khác biệt sản phẩm

Sự khác biệt sản phẩm cá ngừ đại dương được xem xét dựa vào kích thước, trọng lượng, chất lượng (mức độ tươi sống, trầy xước,…), màu sắc cá. Chất lượng cá ngừ đại dương thay đổi theo từng vùng và chịu ảnh hưởng bởi nhiều yếu tố sinh học và các yếu tố khác như: độ tuổi, phương pháp đánh bắt, giết cá, sơ chế cá, phương pháp bảo quản,… Hiện nay, các Công ty chế biến và nậu vựa thu mua cá ngừ đại dương của Ngư dân thường sử dụng que đâm thử thịt cá và phân thành 3 loại. Cá loại 1 có chất lượng tốt, trọng lượng từ 30 kg trở lên và được Công ty chế biến xuất khẩu nguyên con ngay sau khi thu mua xong và tiến hành sơ chế bảo quản, đóng gói. Cá loại 2 có trọng lượng từ 20 kg đến dưới 30 kg hoặc cá có trọng lượng trên 30 kg nhưng bị trầy xước, kém chất lượng như cá bị "sô-cô-la", cá bị "ngủ nước" hoặc cá "nhiễm phèn"... thì các Công ty chế biến và nậu vựa sẽ mua với giá bằng một nửa giá loại 1. Loại 3: Cá có trọng lượng từ 10 kg đến dưới 20kg.

b. Rào cản gia nhập ngành

Theo kết quả điều tra, đa số ngư dân chỉ ra rằng những rào cản gia nhập ngành của họ trong những năm gần đây được thể hiện chủ yếu là: phí tổn mỗi chuyến đi tăng cao, cạnh tranh ngư trường khai thác, nguồn lợi khai thác suy giảm và một vài lý do khác như khó kiếm bạn tàu, thời tiết và thời gian chuyến đi dài hơn, rủi ro trong thanh toán, …

Rào cản gia nhập ngành đối với nậu vựa hiện nay rất cao. Đa số các nậu vựa đều gặp phải rào cản là thiếu nguồn cung cấp, thiếu vốn kinh doanh, mức cạnh tranh giữa nậu vựa và các công ty chế biến cao bởi vì đa số ngư dân thích bán trực tiếp cho các Công ty chế biến hải sản.

Trên địa bàn Khánh Hòa hiện nay có 7 công ty chuyên thu mua cá ngừ đại dương với sản lượng lớn, họ có quyền quyết định rất lớn đối với các ngư dân và nậu vựa. Tuy nhiên, các công ty đang gặp phải một số rào cản sau: Sức ép cạnh tranh lớn, thiếu nguồn cung cấp nguyên liệu, thủ tục và các giấy tờ nhập khẩu, các quy định khắt khe về tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm của các nước nhập khẩu, vấn đề truy xuất nguồn gốc sản phẩm và các điều kiện khác về cung ứng và chế biến sản phẩm,...

Tiếp cận thông tin thị trường

Theo kết quả điều tra cho thấy, đa số ngư dân tiếp cận thông tin thị trường tương đối dễ dàng chiếm 56,4%. Một số ngư dân gặp khá khó khăn để tiếp cận thông tin chiếm 33,3%; và 10,3% rất khó khăn trong việc tiếp cận thông tin. Nguồn cung cấp thông tin chủ yếu thông qua bạn bè chiếm 54,5%; hoặc thông qua những cuộc trao đổi giữa các ngư dân đang khai thác cùng nghề qua máy thu phát sóng vô tuyến điện chiếm tỷ lệ 31,8%. Bên cạnh đó, ngư dân còn có thể thu thập thông tin một phần qua các phương tiện thông tin đại chúng, các Công ty chế biến hay nậu vựa cung cấp.

Đối với Công ty chế biến và nậu vựa dễ dàng thu thập thông tin hơn ngư dân qua các phương tiện thông tin đại chúng như các trang web hoặc tạp chí chuyên ngành,…

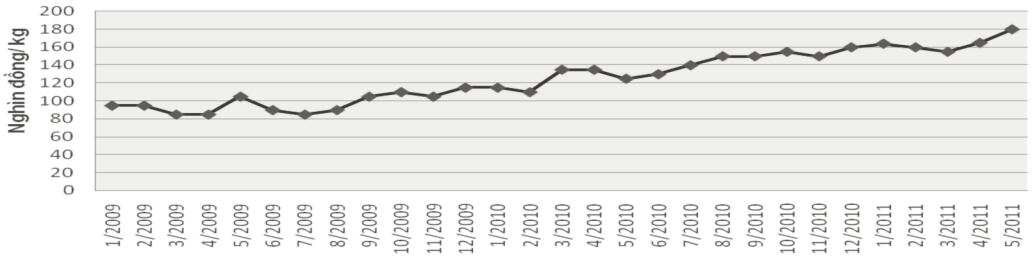
Đối với Nậu vựa, các Công ty chế biến của Nậu vựa cung cấp thông tin hàng ngày cho họ và họ còn có thể tiếp cận trên các phương tiện truyền thông.

3.2. Tổ chức và vận hành thị trường

3.2.1. Tiến trình xác lập giá

Do 99,6% sản phẩm cá ngừ đại dương của Khánh

Hình 3: Diễn biến giá thu mua trung bình cá ngừ đại dương từ năm 2009 – 5/2011



Nguồn: Công ty TNHH Hoàng Hải

Hòa xuất khẩu đến các nước trên thế giới như Nhật Bản, Mỹ, EU,… do đó giá của sản phẩm này hầu như phụ thuộc vào giá của thị trường xuất khẩu. Các công ty chế biến sẽ căn cứ chủ yếu vào giá mua của thị trường thế giới để thỏa thuận với ngư dân hoặc Công ty chế biến sẽ định giá thu mua cho Nậu vựa. Vì vậy, các công ty chế biến đóng vai trò rất lớn trong việc điều tiết và chi phối giá thu mua.

Giá thu mua cá ngừ đại dương được hình thành thông qua hình thức thương lượng chủ yếu qua điện thoại; hoặc gặp trực tiếp người thân trong gia đình của các Ngư dân; giữa Các công ty chế biến hay Nậu vựa với Ngư dân trước khi tàu thuyền cập cảng.

Hiện nay, nhiều công ty chế biến trong và ngoài Tỉnh Khánh Hòa cùng kinh doanh sản phẩm cá ngừ đại dương và đã tiến hành nhập khẩu sản phẩm này trong những năm gần đây do cung không đủ cầu. Vì vậy, giữa các công ty chế biến có sự cạnh tranh lẫn nhau trong việc thu mua cá của ngư dân hoặc giữa các công ty chế biến và nậu vựa cũng cạnh tranh thu mua lẫn nhau. Mặc dù ngư dân đã tìm hiểu trước giá cả, thương lượng giá với Nậu vựa hay công ty chế biến, nhưng họ vẫn ưu tiên bán cho nậu vựa hoặc công ty mà mình tin tưởng, thường xuyên cung cấp hàng cho họ hơn bởi vì nếu ngư dân hám lợi, họ bán cho nậu vựa hoặc công ty khác trả giá cao hơn thì rất dễ dàng xảy rủi ro về tỷ lệ rớt loại cá cao hơn. Một số ít trường hợp, ngư dân thiếu vốn đầu tư cho chuyến đi biển mình nên đã 'bán non' cho nậu vựa trước dưới các hình thức như nậu cung cấp dầu, cấp đá, tạm ứng trước một ít tiền để mua ngư cụ và lương thực,… thì khi cập cảng, ngư dân không thể lựa chọn người khác để bán được. Họ sẽ bán cho Nậu với giá thấp hơn và tỷ lệ bị rớt loại thường cũng cao hơn. Ngư dân vẫn biết mối quan hệ mua bán này ở trong tình thế bị ràng buộc, bất hợp lý nhưng cũng không còn cách nào khác.

Giá thu mua cá ngừ đại dương thông thường được phân thành 3 loại: Giá loại 2 bằng một nửa giá loại 1, giá loại 3 chỉ bằng 1/3 giá loại 1. Cơ sở để Công ty chế biến và Nậu vựa phân loại cá dựa vào chất lượng cá, trọng lượng, độ tuổi, màu sắc, độ trầy xước, phương pháp đánh bắt, phương pháp bảo quản… và còn tùy thuộc vào chuyến đi biển dài ngày hay ngắn ngày. Nếu chuyến đi biển dài ngày thì giá cá sẽ thấp hơn chuyến đi ngắn ngày.

Diễn biến giá thu mua cá ngừ đại dương của công ty chế biến trong hình 3 ta thấy giá thu mua từ ngư dân và nậu vựa biến động theo từng tháng. Giá thu mua của Công ty chế biến có sự khác biệt giữa ngư dân và nậu vựa. Mức chênh lệch trung bình từ 6.000 đồng/kg đến 12.000 đồng/kg và nậu vựa thường bán nguyên lô hàng cho Công ty theo mức giá đã thỏa thuận.

Nhìn chung, trong tiến trình xác lập giá, ngư dân luôn là người chịu nhiều rủi ro và bất lợi nhất bởi vì họ bị hạn chế thông tin về thị trường. Một số ngư dân có mối quan hệ làm ăn lâu dài với nậu vựa thì còn bị ràng buộc về vấn đề tài chính. Giữa các tác nhân trong chuỗi chưa hình thành một cơ chế hợp tác dọc. Theo thông tin tác giả điều tra thì giá bán cá ngừ đại dương Khánh Hòa luôn cao hơn các tỉnh Phú Yên và Bình Định, nhưng so với toàn chuỗi giá trị sản phẩm này trên toàn cầu thì sản phẩm này còn cạnh tranh yếu. Các Công ty chế biến chưa thật sự mạnh dạn tập trung tìm kiếm, mở rộng thị trường, việc quảng bá, giới thiệu sản phẩm còn hạn chế. Bên cạnh đó, sản phẩm cá ngừ đại dương Việt Nam nói chung và Khánh Hòa nói riêng xuất khẩu trên các thị trường thế giới đều mang nhãn hiệu nước ngoài do những rào cản khắt khe về an toàn chất lượng sản phẩm của nhiều nước trên thế giới. Công ty chế biến chuyên mua gom sản phẩm này dưới dạng ủy thác hoặc bán trực tiếp cho nhà nhập khẩu nước ngoài nên không nắm bắt được đầy đủ kịp thời các thông tin thị trường nước ngoài nên giá bán chưa cao. Và

hiện nay, Việt Nam vẫn chưa là thành viên chính thức của WCPFC (Ủy ban nghề cá Trung và Tây Thái Bình Dương) nên rất khó mở rộng ngư trường và phát triển thương hiệu để cạnh tranh với các thị trường nước ngoài.

3.2.2. Phương thức giao dịch và thanh toán

Việc mua bán cá ngừ đại dương ở Khánh Hòa theo phương thức tự do, không có bất kỳ hợp đồng hay văn bản chính thức nào. Mối quan hệ mua bán ràng buộc giữa các tác nhân trong chuỗi chủ yếu bằng niềm tin thông qua các cuộc thương lượng và thỏa thuận bằng miệng.

Hình thức thanh toán thường sử dụng là ngư dân được nhận một phần tiền ngay sau khi mua hoặc một hay hai ngày tùy thuộc vào thỏa thuận giữa chủ tàu và Công ty chế biến/ nậu vựa. Số tiền còn lại họ sẽ nhận sau theo sự thỏa thuận giữa bên mua và bên bán. Việc giao dịch mua bán và thanh toán như hình thức này đều mang lại nhiều rủi ro cho ngư dân. Do không có hợp đồng ràng buộc nên một số công ty chế biến hay nậu chậm thanh toán cho ngư dân. Thậm chí một số nậu làm ăn thua lỗ hoặc phá sản nên không thanh toán tiền cho ngư dân. Ngư dân không có bất kỳ chứng từ gì mang tính chất pháp lý để khởi kiện đòi lại tiền khi gặp rủi ro không thanh toán.

Các Công ty chế biến đôi khi cũng gặp nhiều khó khăn trong vấn đề thanh toán, một số công ty khi xuất hàng sang các nhà nhập khẩu nước ngoài thì khách hàng không thanh toán đầy đủ như đã cam

Bảng 2: Chi phí và lợi nhuận biên bình quân của tác nhân chủ yếu trong chuỗi ĐVT: đồng/kg

Các khoản mục	2009	2010	2011	Bình quân 3 năm	Cơ cấu chi phí (%)
a. Ngư dân					
Tổng chi phí bình quân	82.374	132.131	157.315	123.940	100,00
- Chi phí biến đổi một chuyến đi biển	40.104	79.206	101.700	73.670	59,4
- Chi phí lao động	34.694	42.059	42.303	39.685	32,0
- Chi phí khấu hao TSCĐ	3.447	4.549	4.897	4.298	3,5
- Chi phí sửa bảo dưỡng, bảo hiểm	3.057	4.617	6.402	4.692	3,8
- Chi phí khác	1.073	1.700	2.013	1.596	1,3
Giá bán bình quân	95.513	134.872	162.308	130.897	
Lợi nhuận biên	13.138	2.741	4.993	6.957	
b. Nậu vựa					
Giá mua bình quân	95.513	134.872	162.308	130.897	
Tổng chi phí tăng thêm bình quân	410	579	697	562	
- Chi phí giao dịch	410	579	697	562	
Giá bán bình quân	102.236	147.523	173.059	140.940	
Lợi nhuận biên	6.313	12.072	10.055	9.480	
c. Công ty chế biến					
Công ty chế biến mua trực tiếp từ Ngư dân					
Giá mua bình quân	95.513	134.872	162.308	130.897	
Tổng chi phí tăng thêm bình quân	48.248	56.106	67.508	57.287	
Giá bán bình quân	198.938	227.101	272.001	232.680	
Lợi nhuận biên	55.177	36.123	42.186	44.495	
Công ty chế biến mua qua Nậu vựa					
Giá mua bình quân	102.236	147.523	173.059	140.940	
Tổng chi phí tăng thêm bình quân	48.248	56.106	67.508	57.287	
Giá bán bình quân	198.938	227.101	272.001	232.680	
Lợi nhuận biên	48.454	23.472	31.435	34.453	

Nguồn: Tác giả tổng hợp từ kết quả điều tra

kết, đã gây tổn thất cho phía các công ty chế biến của Việt Nam. Một số trường hợp khác, các công ty chế biến đã xuất khẩu sản phẩm cá ngừ đại dương dưới dạng ký gửi nên công ty cũng gặp tình trạng cá khi xuất khẩu ở loại 1, nhưng khi thanh toán các nhà nhập khẩu thanh toán cá loại 2 hoặc thậm chí loại 3 vì họ cho rằng trong quá trình vận chuyển đến họ, cá bị giảm chất lượng.

3.3. Kết quả thực hiện thị trường

3.3.1. Phân tích chi phí và lợi nhuận biên cho mỗi tác nhân

Dựa vào bảng 2, ta thấy rõ chi phí và lợi nhuận biên của mỗi tác nhân trong chuỗi giá trị cá ngừ đại dương.

Đối với ngư dân: tổng chi phí cho 1 kg cá ngừ đại dương theo kết quả trên bao gồm: Chi phí biến đổi một chuyến đi biển, chi phí lao động, chi phí sửa chữa và khấu hao TSCĐ, chi phí bảo dưỡng và bảo hiểm, các chi phí khác. Trong đó chi phí biến đổi một chuyến đi biển chiếm tỷ lệ cao nhất 59,4% và chi phí lao động trung bình chiếm 32%. Giá bán cá ngừ đại dương của ngư dân trong thời gian điều tra gia tăng đáng kể. Năm 2009, giá bán trung bình là 95.513 đồng/kg, lợi nhuận biên bình quân ngư dân được hưởng là 13.138 đồng/kg. Năm 2010, giá bán trung bình là 134.872 đồng/kg (tăng 141%), nhưng lợi nhuận biên bình quân ngư dân được hưởng chỉ có 2.741 đồng/kg, (tức giảm còn 21% so với năm 2009. Và năm 2011, giá bán trung bình là 162.308 đồng/kg) và lợi nhuận biên trung bình của ngư dân chỉ là 4.993 đồng/kg. So với năm 2009, lợi nhuận biên trung bình năm 2011 giảm chỉ còn 39%. Trung bình trong 3 năm qua, tổng chi phí cho mỗi chuyến đi của ngư dân trung bình là 123.940 đồng/kg với mức giá bán trung bình là 130.897 đồng và lợi nhuận biên trung bình mang lại cho ngư dân là 6.957 đồng/kg.

Đối với nậu vựa: Nậu vựa thu mua cá ngừ đại dương chỉ tốn một khoản chi phí chủ yếu là chi phí giao dịch. Theo kết quả điều tra, chi phí giao dịch của nậu vựa trung bình 562 đồng/kg và đây cũng chính là chi phí tăng thêm của nậu vựa và lợi nhuận biên trung bình là 9.480 đồng/kg.

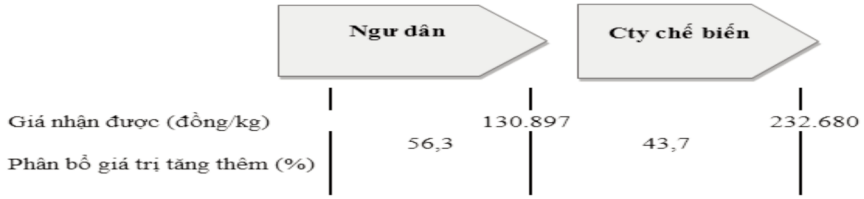
Đối với Công ty chế biến: Các Công ty chế biến thu mua cá ngừ đại dương chủ yếu là xuất khẩu. Nếu cá đạt chất lượng để xuất khẩu (loại 1) thì cá được xuất khẩu ngay sau khi thu mua. Đối với cá đạt chất lượng loại 2 và loại 3, Công ty vận chuyển về và chế biến dưới dạng filê hay hun khói để xuất khẩu sau. Công ty chế biến mua trực tiếp qua ngư dân trung bình chỉ có 130.897 đồng/kg và mua thông qua nậu vựa trung bình là 140.940 đồng/kg, nhưng giá bán bình quân là 232.680 đồng/kg với tổng chi phí tăng thêm 1kg cá ngừ đại dương là 57.287 đồng/kg và lợi nhuận biên của công ty chế biến thu được khi mua trực tiếp từ Ngư dân là 44.495 đồng/kg, và 34.453 đồng/kg khi mua từ nậu vựa.

3.3.2. Cơ cấu giá trị tăng thêm và tỷ suất lợi nhuận biên trong chuỗi giá trị

Nhìn vào hình 4 và bảng 3 ta nhận thấy: Ngư dân là tác nhân tham gia trong chuỗi, có tỷ lệ đóng góp rất lớn đối với chuỗi, tỷ trọng giá trị gia tăng bình quân là 56,3% nhưng lợi nhuận biên là 6.957 đồng/kg và lợi nhuận biên trên tổng chi phí chiếm 5,6%. Công ty chế biến có tỷ trọng giá trị gia tăng bình quân 43,7% đóng góp vào chuỗi nhưng lợi nhuận biên là 44.459 đồng/kg, lợi nhuận biên trên tổng chi phí là 23,6%.

Trường hợp, Công ty chế biến mua cá ngừ đại dương thông qua nậu vựa thì phân phối giá trị tăng thêm trong chuỗi giá trị cá ngừ đại dương ở hình 5 và phân phối lợi nhuận cho từng tác nhân tham gia trong chuỗi giá trị ở bảng 4. Kết quả cho thấy: ngư dân là tác nhân tham gia trong chuỗi, có tỷ lệ đóng góp rất lớn đối với chuỗi, tỷ trọng tạo ra giá trị tăng thêm cao nhất (chiếm 56,3%) nhưng lợi nhuận biên

Hình 4: Phân phối giá trị tăng thêm bình quân của từng tác nhân tham gia trong chuỗi từ ngư dân cung cấp trực tiếp cho công ty chế biến



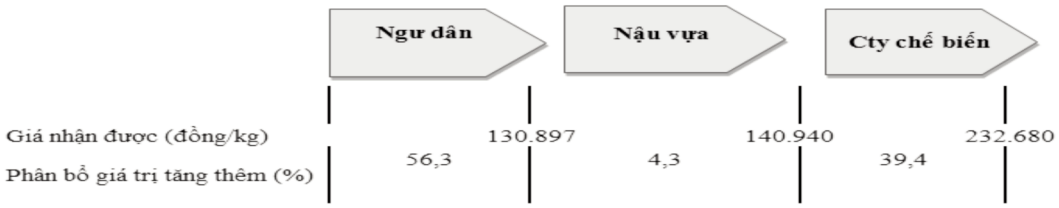
Nguồn: Tác giả tổng hợp và phân tích

Bảng 3: Phân phối lợi nhuận bình quân của từng tác nhân tham gia trong chuỗi từ ngư dân cung cấp trực tiếp cho công ty chế biến

Các tác nhân chủ yếu	Chi phí tăng thêm bình quân (đồng/kg)	Tổng chi phí bình quân (đồng/kg)	Giá bán bình quân (đồng/kg)	Lợi nhuận biên bình quân (đồng/kg)	Lợi nhuận biên trên tổng chi phí bình quân (%)	Lợi nhuận biên trên chi phí tăng thêm bình quân (%)
Ngư dân	-	123.940	130.897	6.957	5,6	
Công ty chế biến	57.287	188.185	232.680	44.495	23,6	77,7

Nguồn: Tác giả tổng hợp và phân tích

Hình 5: Phân phối giá trị tăng thêm bình quân của từng tác nhân chủ yếu tham gia trong chuỗi từ ngư dân, nậu vựa và Công ty chế biến



Nguồn: Tác giả tổng hợp và phân tích

Bảng 4: Phân phối lợi nhuận bình quân cho từng tác nhân chủ yếu tham gia trong chuỗi từ ngư dân, nậu vựa và công ty chế biến

Các tác nhân chủ yếu	Chi phí tăng thêm bình quân (đồng/kg)	Tổng chi phí bình quân (đồng/kg)	Giá bán bình quân (đồng/kg)	Lợi nhuận biên bình quân (đồng/kg)	Lợi nhuận biên trên tổng chi phí bình quân (%)	Lợi nhuận biên trên chi phí tăng thêm bình quân (%)
Ngư dân	-	123.940	130.897	6.957	5,6	
Nậu vựa	562	131.459	140.940	9.480	7,2	1.687,6
Công ty chế biến	57.287	198.227	232.680	34.453	17,4	60,1

Nguồn: Tác giả tổng hợp và phân tích

là thấp nhất trong chuỗi, tức 6.957 đồng/kg và lợi nhuận biên trên tổng chi phí chiếm 5,6%. Nậu vựa chỉ với 4,3% đóng góp tỷ trọng tạo ra giá trị tăng thêm trong chuỗi nhưng lợi nhuận biên là 9.480 đồng/kg, lợi nhuận biên trên tổng chi phí chiếm 7,2% và lợi nhuận biên trên chi phí tăng thêm lớn nhất, 1.687,6%. Và công ty chế biến có tỷ trọng giá trị tăng thêm 39,4% đóng góp vào chuỗi, lợi nhuận biên là cao nhất (bình quân 34.453 đồng/kg), lợi nhuận biên trên tổng chi phí bình quân 17,4% và lợi nhuận biên trên chi phí tăng thêm bình quân là 60,1%.

Qua phân tích kết quả thực hiện thị trường, ta nhận thấy rằng ngư dân là tác nhân tham gia trong chuỗi, gánh chịu chi phí sản xuất cao và chịu nhiều rủi ro nhất trong chuỗi, nhưng lợi ích mang lại cho họ chưa tương xứng. Họ là tác nhân bị chịu nhiều sức ép về vốn do các yếu tố đầu vào ngày càng tăng như chi phí xăng dầu, chi phí ngư cụ, chi phí lao động,… nhưng sản lượng khai thác ngày càng bị thu hẹp. Bên cạnh đó, giá thị trường luôn diễn biến không ổn định làm cho ngư dân luôn lo lắng và có nhiều ảnh hưởng đến đời sống hàng ngày của họ. Đối với nậu vựa, ngoài chi phí giao dịch ra, tác nhân này hầu như không còn chi phí nào khác. Do đó, chi phí tăng thêm của tác nhân này thấp nhất trong chuỗi nhưng lại được hưởng nhiều lợi nhuận biên trên chi phí tăng thêm nhất (1.687,6%). Họ là người ít chịu rủi ro nhất so với các tác nhân khác trong chuỗi. Mặc dù cá ngừ đại dương trong nước cũng như địa phương Khánh Hòa chịu nhiều ảnh hưởng biến động giá của thế giới nhưng trong chuỗi giá trị này, Công ty chế biến là tác nhân có quyền đưa ra giá mua thông qua giá cả thị trường và họ cũng là

người được hưởng nhiều lợi nhuận nhất. Tuy nhiên, để tham gia được trong chuỗi này, họ tốn chi phí đầu tư ban đầu rất lớn như đầu tư xây dựng nhà xưởng, thiết bị bảo quản, dây chuyền chế biến, tìm kiếm thị trường… Họ cũng đối mặt với nhiều rủi ro do biến động của thị trường nhập khẩu như các rào cản thương mại, các tiêu chuẩn và những quy định khắt khe của thị trường nhập khẩu, vấn đề truy xuất nguồn gốc hàng hóa,… Xét một cách toàn diện, dựa vào chỉ tiêu lợi nhuận biên trên chi phí tăng thêm thì Nậu vựa là tác nhân có nhiều lợi nhất trong toàn chuỗi giá trị cá ngừ đại dương Tỉnh Khánh Hòa.

4. Kết luận và khuyến nghị

Trong quá trình hội nhập kinh tế, Việt Nam nói chung và Khánh Hòa nói riêng đã và đang có nhiều thay đổi và nhiều cơ hội để phát triển đáng kể trong mọi lĩnh vực, trong đó ngành thủy sản và sản phẩm cá ngừ đại dương cũng không nằm ngoại lệ này. Qua kết quả phân tích chuỗi giá trị cho sản phẩm cá ngừ đại dương của Tỉnh Khánh Hòa, ta nhận thấy rằng các tác nhân chủ yếu tham gia trong chuỗi giá trị cá ngừ đại dương còn gặp rất nhiều rủi ro và rào cản. Hầu như, họ đều bị ảnh hưởng và lệ thuộc nhiều bởi dao động diễn biến giá cả của thị trường tiêu thụ của nước ngoài. Riêng đối với ngư dân do tàu thuyền, kỹ thuật khai thác, phương pháp đánh bắt và bảo quản còn lạc hậu nên chất lượng không ổn định, thường xuyên bị ép giá, ép phẩm chất, chi phí ngày càng cao, sản lượng khai thác có xu hướng giảm... nên giá trị mang lại chưa tương xứng. Đối với Công ty chế biến, họ luôn đối diện với những thách thức lớn và nhiều rào cản bởi các quy định khắt khe của thị trường tiêu thụ. Bên cạnh đó, sản phẩm Cá ngừ đại dương của Khánh Hòa chưa xây dựng được thương hiệu riêng nên gặp nhiều khó khăn khi xuất khẩu như việc chứng nhận nguồn gốc, xuất xứ và còn nhiều rào cản và nguy cơ khác như về chất lượng sản phẩm. Để tạo lợi thế cạnh tranh mang tính bền vững cho sản phẩm cá ngừ đại dương của tỉnh Khánh Hòa và mang lại lợi ích hài hòa giữa các tác nhân, đòi hỏi từng tác nhân trong chuỗi giá trị phải tạo sự liên kết chặt chẽ với nhau từ khâu khai thác đến khâu tiêu thụ.

Qua nghiên cứu này và quá trình tiếp xúc, phỏng vấn nhóm cũng như phỏng vấn sâu với ngư dân, nậu vựa, công ty chế biến tác giả đưa ra một số khuyến nghị như sau:

- Cần sớm ban hành các tiêu chuẩn chất lượng cá ngừ đại dương để có được một tiêu chuẩn thống nhất về chất lượng và làm căn cứ đánh giá khi thu mua, bán và xuất khẩu. Qua đó, các tác nhân có thể cùng nhau chia sẻ lợi ích, xây dựng thị trường bình đẳng, hỗ trợ những điều kiện kỹ thuật cần thiết cho Ngư dân. Điều này không chỉ đảm bảo lợi ích kinh tế cho các tác nhân mà còn góp phần hướng tới sự phát triển bền vững trong tương lai cho nghề khai thác cá ngừ đại dương của Khánh Hòa và cả nước.

- Xây dựng chợ đấu giá có sự quản lý, kiểm soát chặt chẽ của các cơ quan chức năng. Trong khu vực chợ, cần đầu tư xây dựng các cơ sở hạ tầng đồng bộ cần thiết nhằm tạo điều kiện để bảo quản, định giá, tiến hành các thủ tục mua bán một cách dễ dàng, nhanh chóng. Từ đó, ngư dân có quyền chọn lựa trong việc bán sản phẩm của mình và không còn tình trạng ép giá, ép phẩm chất.

- Nhà nước cần đầu tư, xây dựng hệ thống thông tin rõ ràng, minh bạch như giá cả thị trường, các biến động của từng thị trường xuất khẩu, các quy định tiêu chuẩn của ngành, các chính sách khuyến khích ngư dân,… nhằm mang lại nhiều lợi ích cho ngư dân. Qua tìm hiểu thông tin, các tác nhân tham gia trong chuỗi cũng dễ dàng nắm bắt tìm hiểu thị trường một cách cụ thể và nhờ đó họ sẽ học hỏi, cải thiện nâng cao chất lượng sản phẩm của mình.

- Cần mở rộng các hoạt động xúc tiến thương mại về sản phẩm cá ngừ đại dương, nghiên cứu nhu cầu tiêu thụ của các quốc gia trên thế giới không mang tính chất riêng lẻ của từng doanh nghiệp hay một địa phương mà phải mang tầm cỡ quốc gia để mở rộng thị trường tiêu thụ và hạn chế các rủi ro, sức ép của các thị trường.

- Các cơ quan nhà nước cần có những biện pháp và các chính sách để khuyến khích cho các tác nhân tham gia trong chuỗi tổ chức hợp tác và có sự liên kết chặt chẽ với nhau. Cụ thể: Nhà nước đầu tư các cơ sở kỹ thuật hạ tầng, hậu cần dịch vụ giao cho các cơ quan quản lý ngành (Sở NN&PTNT và Chi cục Khai thác và Bảo vệ nguồn lợi Khánh Hòa) hoặc Hiệp hội cá ngừ đại dương của Tỉnh Khánh Hòa tổ chức quản lý, khai thác, sử dụng. Các Công ty chế biến có vốn, có thị trường đầu ra. Còn ngư dân có nguyên liệu. Các tác nhân cùng nhau phối hợp lại, loại bỏ khâu trung gian (chỉ mua bán thông qua chợ đấu giá), giảm thất thoát sau thu hoạch, bảo đảm sự phát triển ổn định, bền vững và hài hòa lợi ích của các tác nhân. Và thông qua hình thức này, các tác

nhân trong chuỗi cũng có thể cùng nhau học hỏi, chia sẻ kiến thức trong vấn đề như ngư trường khai thác, phương thức khai thác và bảo quản cá nhằm đảm bảo tiêu chuẩn chất lượng, an toàn vệ sinh.

- Phổ biến định kỳ cho ngư dân các kiến thức như sản lượng đánh bắt, ngư trường đánh bắt, kiến thức đánh bắt và bảo quản cá để khai thác bền vững nhằm mang lợi ích lâu dài cho ngư dân.

- Cần định hướng cho ngư dân khai thác theo hướng nghề cá công nghiệp. Do vậy, cần: mở các lớp đào tạo thường xuyên về kỹ thuật khai thác, công nghệ bảo quản, các kiến thức về thương mại, an toàn trên biển, tìm kiếm cứu hộ, cứu nạn, Luật Biển quốc tế, các kiến thức về an ninh quốc phòng, bảo vệ chủ quyền biển đảo... Bên cạnh đó, cần tăng cường vai trò quản lý nhà nước, chú trọng việc tổ chức, phối hợp hoạt động hiệu quả giữa các lực lượng hải quân, cảnh sát biển, bộ đội biên phòng,... để bảo vệ, hỗ trợ cho Ngư dân khai thác cá an toàn trên các vùng biển của nước ta.

- Nhà nước cần xem xét, cải thiện lại các quy trình, thủ tục hỗ trợ chi phí xăng dầu cũng như vấn đề hỗ trợ vay vốn cho ngư dân để họ cùng được hưởng lợi chính sách và tạo điều kiện nâng cao chất lượng nghề cá ngừ đại dương và kết hợp với việc bảo vệ vùng biển của Tổ quốc.

- Cần sớm xây dựng thương hiệu cá ngừ đại dương của Khánh Hòa và có được giấy chứng nhận MSC cho sản phẩm cá ngừ đại dương của Khánh Hòa để góp phần gia tăng thị trường tiêu thụ, giá bán cao,... và mang lại lợi ích cho các tác nhân trong chuỗi.

- Nhằm giúp các cơ quan chức năng nắm bắt thông tin chính xác hoạt động của tàu cá trên biển; hỗ trợ ngư dân khai thác trên biển đạt hiệu quả kinh tế cao; giúp ngư dân an toàn và dễ dàng tiếp nhận dự báo thời tiết nhanh, chính xác; hỗ trợ cho các thuyền trưởng định vị chính xác ngư trường khai thác, tiết kiệm nhiên liệu… Nhà nước cần đầu tư hoặc có chính sách khuyến khích ngư dân trang bị và sử dụng máy Movimar (thiết bị quan sát tàu cá, vùng đánh bắt và nguồn lợi thủy sản bằng công nghệ vệ tinh).

- Khuyến khích, tạo điều kiện cho Ngư dân tổ chức khai thác theo hình thức đội tàu.

- Cơ quan quản lý ngành (Sở NN&PTNT và Chi cục Khai thác và Bảo vệ nguồn lợi Khánh Hòa) cũng như Hiệp hội cá ngừ đại dương Khánh Hòa cần phải thường xuyên tiếp cận với ngư dân, tìm hiểu các tác nhân trong chuỗi từ Ngư dân đến Công ty chế biến để có những kiến nghị kịp thời về chính sách hỗ trợ, giúp họ tháo gỡ những rào cản, khó khăn. Bên cạnh đó, cơ quan quản lý ngành cần xây dựng hệ thống thống kê chính xác, đầy đủ để làm cơ sở quản lý tốt nghề khai thác cá ngừ đại dương.❐

Tài liệu tham khảo:

1. Nguyễn Thị Kim Anh, Đặng Thị Tâm Ngọc (2007), *Doanh thu, chi phí nghề câu vàng cá ngừ đại dương tại Nha Trang, Khánh Hòa, Tạp chí Thủy sản.*

2. Sở Nông nghiệp và phát triển nông thôn Tỉnh Khánh Hòa (2010), *Quy hoạch tổng thể phát triển ngành thủy sản Khánh Hòa giai đoạn 2010-2015 có tính đến 2020.*

3. ThS. Nguyễn Ngọc Duy, PGS. TS. Nguyễn Thị Kim Anh và TS. Nguyễn Thị Trâm Anh (2012), *Hài hòa lợi ích giữa ngư dân và các tác nhân trong chuỗi giá trị sản phẩm thủy sản khai thác – Trường hợp mặt hàng cá ngừ sọc dưa tại Khánh Hòa, Tạp chí Nông nghiệp và Phát triển nông thôn.*

4. Bain J.S. (1951), *Relation of Profit to Industry Concentration: American Manufacturing 1936-1940*. Quarterly Journal of Economics, 65 (August): 293-324.

5. FAO (2009), *Fisheries and Aquaculture Country Profiles – Vietnam*. Food and Agricultural Organization of the United Nations. Available at: http://www.fao.org/fishery/countrysector/FI-CP_VN/en

6. Kaplinsky, R., and Morris, M. (2001), *A Handbook for Value Chain Research*.