

Liên kết kinh tế giữa các chủ thể trong ngành thủy sản Việt Nam hiện nay

NGUYỄN THỊ NGÂN LOAN

R ngành thủy sản là ngành kinh tế có truyền thống lâu đời và quan trọng của Việt Nam. Hơn một thập kỷ qua, tuy đã có những tiến bộ vượt bậc và thu được nhiều thành công, tạo vị thế mới cho thủy sản Việt Nam trên thị trường thế giới, nhưng sự phát triển của ngành thủy sản hiện nay thực sự không bền vững, sức cạnh tranh của hàng thủy sản còn thấp so với các đối thủ cạnh tranh, chưa đáp ứng yêu cầu của thị trường nhập khẩu. Nguyên nhân của vấn đề này xuất phát từ sự thiếu liên kết chặt chẽ của các chủ thể kinh tế. Vì vậy, đánh giá thực trạng liên kết các chủ thể kinh tế chính trong ngành thủy sản và đưa ra các giải pháp là vấn đề cấp thiết hiện nay nhằm phát triển bền vững ngành thủy sản Việt Nam trong quá trình hội nhập.

1. Thực trạng liên kết kinh tế của các chủ thể kinh tế tham gia trong ngành thủy sản hiện nay

Các chủ thể chính liên quan và tham gia vào chuỗi giá trị ngành thủy sản hiện nay là: người sản xuất thủy sản, người kinh doanh trên thị trường (người bán buôn và bán lẻ), cơ sở chế biến và xuất khẩu thủy sản.

Người sản xuất thủy sản gồm: ngư dân chuyên nghiệp khai thác hải sản và thủy sản trong nước ngọt, người nuôi trồng thủy sản. Theo thống kê của Bộ Thủy sản (nay Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn), có tới 85,7% ngư dân chủ yếu sống bằng nghề khai thác hải sản, mang lại hơn 75% tổng thu nhập. Trong số các ngư dân được điều tra, có tới 87,3% sản xuất ở quy mô hộ gia đình. Số còn lại sản xuất trong các doanh nghiệp nhà nước, hợp tác xã hoặc doanh nghiệp tư nhân¹. Hình thức các nhóm ngư dân chung vốn thường từ vài hộ gia đình. Ngư dân chuyên khai thác thủy sản nước ngọt chủ yếu là các hộ gia đình và không cần thuê lao động. Theo

điều tra, có 49% số người nuôi trồng thủy sản có nguồn thu nhập chính từ nuôi trồng thủy sản, chiếm 75% tổng thu nhập. Cũng giống như ngư dân, hầu hết người nuôi trồng thủy sản (93,6%) đang hoạt động theo quy mô gia đình và 5,1% người nuôi với hình thức từ 2 - 10 người chung vốn.

Người kinh doanh thủy sản (nậu vựa): đóng vai trò quan trọng đưa thủy sản từ người sản xuất tới chặng cuối cùng trong chu trình tiếp cận thị trường. Hoạt động của họ không chỉ giúp đưa thủy sản từ nơi sản xuất tới nơi tiêu thụ, mà còn giúp cân bằng giữa cung-cầu các sản phẩm thủy sản giữa các vùng khác nhau cả về khối lượng và giá cả. Theo báo cáo tổng kết của Cục Quản lý chất lượng nông, lâm sản và thủy sản, hiện nay cả nước có khoảng 1.853 đại lý thu mua nguyên liệu. Dự án Fisheries marketing and

Nguyễn Thị Ngân Loan, TS., Trường đại học Quy Nhơn.

1. Final workshop reports (2003), *Fisheries marketing and credit in Viet Nam*, Hà Nội, tr.230.

credit in Viet Nam của Bộ Thủy sản đã tiến hành phỏng vấn 362 nậu vừa ở ba khu vực của cả nước, thì đại đa số các nậu vừa (87%) thuộc hình thức sở hữu cá thể, tiểu chủ, 11% thuộc sở hữu tư bản tư nhân, các hình thức sở hữu khác chiếm một tỷ lệ rất nhỏ như: sở hữu tập thể: 1%, sở hữu nhà nước: 5%. Điều này chứng tỏ rằng kinh doanh thủy sản ở Việt Nam cho đến nay chủ yếu dưới hình thức hộ gia đình. Hệ thống nậu vừa phát triển mạnh nhất cả nước là ở Đồng bằng sông Cửu Long, chỉ tính riêng 3 tỉnh Cà Mau, Sóc Trăng, Bạc Liêu năm 2005 đã có 720, 126, 106 cơ sở sơ chế và thu gom (được gọi là cơ sở cấp I)². Hiện nay có một số nậu vừa lớn mang nhiều đặc điểm của các tư bản thương nghiệp. Do biết tổ chức mạng lưới tiêu thụ, khả năng nắm bắt các diễn biến thị trường, nên nậu vừa thường làm giàu nhanh, có tài sản lớn. Nhiều chủ nậu có tích lũy vốn lớn đã chuyển sang đầu tư chế biến và trở thành các “đại gia” hàng đầu về xuất khẩu thủy sản như các công ty Phú Cường, Minh Phú, Kim Anh....

Cơ sở chế biến và xuất khẩu thủy sản: từ sau năm 1988, do chính sách mở rộng cơ chế xuất nhập khẩu, nhiều địa phương và cơ sở được quyền trực tiếp làm kinh tế đối ngoại. Việc đầu tư phát triển các nhà máy chế biến không còn được quản lý bằng một đầu mối thống nhất, tất cả các tỉnh ven biển và một số quận, huyện được trực tiếp đầu tư xây dựng và quản lý, đưa tổng số các doanh nghiệp chế biến xuất khẩu quy mô công nghiệp ngày càng tăng: năm 2003: 323 doanh nghiệp, năm 2005: 488 doanh nghiệp, năm 2006: 495 doanh nghiệp, năm 2007: 510 doanh nghiệp, năm 2009: 544 doanh nghiệp. Trong 6 tháng đầu năm 2010, tổng số các doanh nghiệp chế biến được phép xuất khẩu vào EU: 330 doanh nghiệp, Hàn Quốc: 472 doanh nghiệp, Trung Quốc: 473 doanh nghiệp, Liên bang Nga: 33 doanh nghiệp; Braxin: 79 doanh nghiệp³.

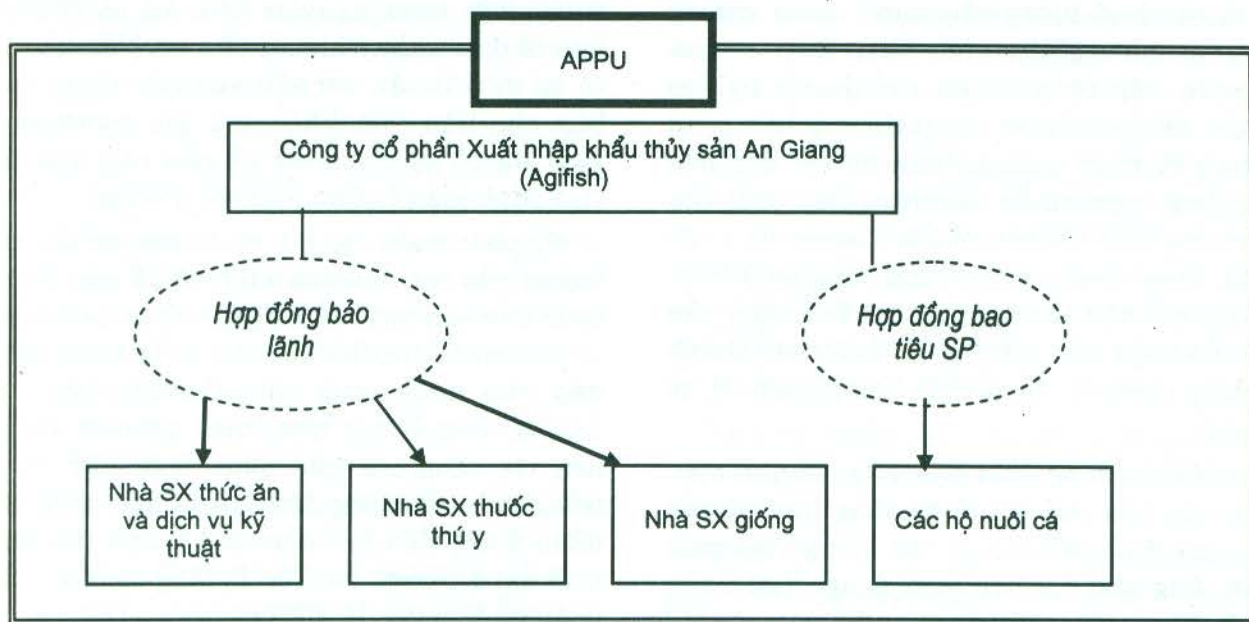
Ngay từ cuối thập kỷ 80 (thế kỷ XX), khi nền kinh tế nước ta đang chuyển dần từ cơ chế quan liêu bao cấp sang cơ chế thị trường, đã xuất hiện các mối quan hệ liên doanh giữa người sản xuất nguyên liệu với doanh nghiệp chế biến, giữa các doanh nghiệp chế biến với nhau thông qua các hình thức góp vốn liên doanh hai hoặc ba bên. Từ khi có Nghị quyết 09 và đặc biệt sau Quyết định 80 của Chính phủ trong việc thực hiện sự phối hợp của các nhà để hỗ trợ cùng nâng cao chuỗi giá trị ngành thủy sản, thì sự liên kết ngày càng tăng và chặt chẽ hơn dưới hai hình thức cơ bản: liên kết dọc và liên kết ngang. Mô hình liên kết ngang (horizontal integration) được phát triển trong nuôi trồng và khai thác dưới hình thức tổ, đội, hợp tác xã... để có thể trao đổi kinh nghiệm và khai thác nguồn lợi một cách hiệu quả, điển hình là xã Lập Lễ (Hải Phòng), Công ty Xuất nhập khẩu lâm thủy sản Bến Tre... Trong cộng đồng doanh nghiệp chế biến đã hình thành nhóm liên kết: Hội tôm (VASEP Shrimp Association-VSA) và Hội cá nước ngọt (VASEP Freshwater Association-VFFA), Ủy ban Hải sản (VASEP Marine Product Association-VMPA)...

Nhận thức yêu cầu của người tiêu dùng về chất lượng, an toàn thực phẩm ngày càng cao, trên thị trường nguyên liệu liên tục xảy ra tình trạng thừa hoặc thiếu nguyên liệu và biến động về giá, một số doanh nghiệp chế biến các tỉnh An Giang, Bến Tre... đã xây dựng mô hình liên kết dọc gắn kết các nhà trong chuỗi sản xuất và chế biến xuất khẩu. Điển hình là mô hình liên kết dọc của Liên hợp sản xuất cá sạch APPU Agifish (Agifish Pure Pangasius Union).

2. Final workshop reports (2003), *Fisheries marketing and credit in Viet Nam*, Hà Nội, tr.221.

3. Báo cáo Đánh giá kết quả thực hiện kế hoạch năm năm 2010 và kế hoạch công tác quản lý chất lượng nông, lâm thủy sản 2011, Cục Quản lý chất lượng nông, lâm sản và thủy sản (NAFIQAD).

HÌNH 1. Mô hình liên kết dọc của Liên hợp sản xuất cá sạch APPU



Ngành thủy sản ở nước ta hiện nay vẫn phổ biến sản xuất nhỏ, phân tán, phụ thuộc nhiều vào điều kiện tự nhiên, thì sự liên kết kinh tế giữa các chủ thể diễn ra phức tạp, đặc biệt là mối quan hệ ràng buộc chặt chẽ với nhau về lợi ích kinh tế giữa nông ngư dân, doanh nghiệp chế biến với chủ nậu vựa:

- *Mối quan hệ giữa nậu vựa và người sản xuất:* người sản xuất hầu như phụ thuộc vào nậu vựa với những “luật chơi” bất thành văn bản nhưng rất có hiệu lực. Sự phụ thuộc giữa nậu vựa và người sản xuất bắt nguồn từ việc người sản xuất không có vốn hoặc thiếu vốn đầu tư phương tiện sản xuất và vốn lưu động. Nậu vựa đầu tư cho người sản xuất bằng các hình thức như: đầu tư cho đóng tàu, trang bị ngư cụ, bảo lãnh cho các chủ tàu mua dầu, đá trước mỗi chuyến đi biển, đóng lồng bè, thức ăn... Quy mô vốn đầu tư mức thấp nhất dưới 0,5 tỷ đồng, mức cao nhất trên 50 tỷ đồng. Việc đầu tư không được ký kết bằng hợp đồng mà chỉ bằng giấy viết tay, thậm chí có nhiều trường hợp chỉ thỏa thuận bằng miệng dựa trên uy tín và quan hệ làm ăn lâu năm. Các chủ nậu vựa cho vay không tính lãi suất và không cần

thế chấp tài sản. Khi gặp rủi ro như bão, dịch bệnh, đắm tàu thì khoản tiền này không thể đòi lại. Đây là hình thức buộc người sản xuất phải bán nguyên liệu cho các chủ nậu vựa, vì thông thường người sản xuất khi đã được các nậu vựa đầu tư, sau mỗi vụ thu hoạch hoặc sau mỗi chuyến đi biển, nguyên liệu phải được bán cho các công ty đối tác của nậu vựa mà mình đã nhận bảo lãnh. Người sản xuất sẽ hoàn trả lại tiền dầu, đá, thức ăn sau khi bán nguyên liệu; nếu mùa vụ và chuyến đi biển đó không được mùa thì sẽ tiếp tục được cho nợ.

- *Mối quan hệ giữa chủ nậu vựa và doanh nghiệp chế biến:* trong giai đoạn hiện nay, thị trường nguyên liệu có nhiều bất ổn về cung - cầu. Ngoài một số công ty có tiềm lực về tài chính tự xây dựng vùng nguyên liệu riêng, nhiều doanh nghiệp chế biến xuất khẩu đều có một vài nậu vựa trong tỉnh và ngoài tỉnh để đặt quan hệ làm ăn. Quan hệ giữa nậu vựa và doanh nghiệp chế biến thường chỉ ký kết theo quy ước làm ăn, chứ ít khi ký kết bằng hợp đồng kinh tế. Sự ràng buộc chặt chẽ giữa chủ nậu vựa và doanh nghiệp chế biến thể hiện ở trách nhiệm.

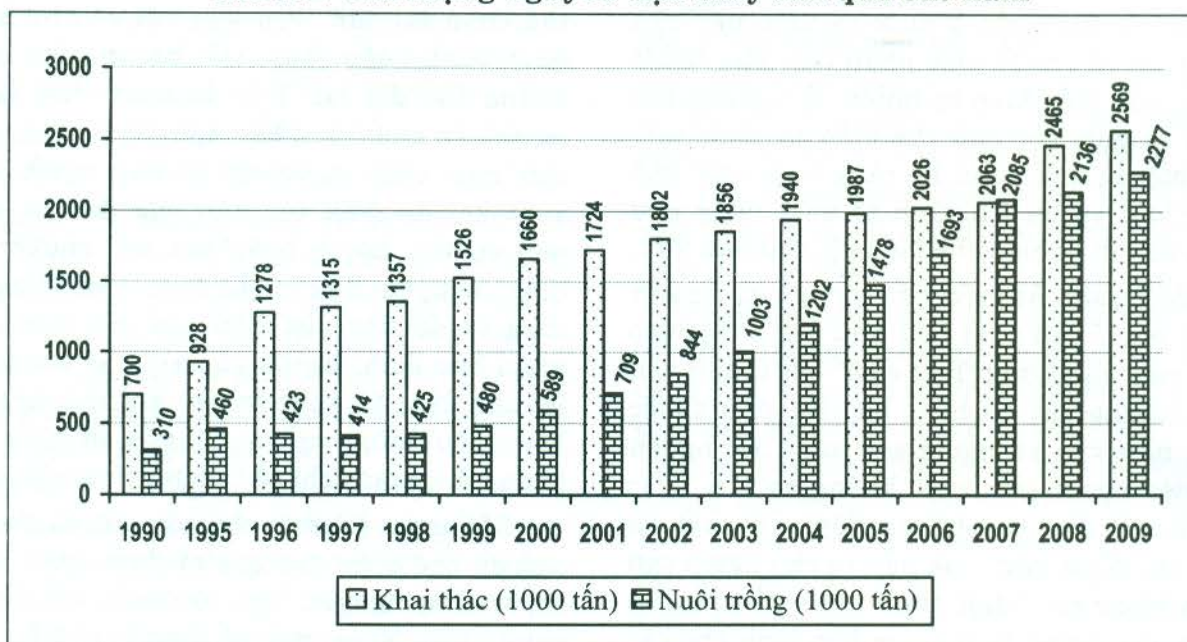
Trách nhiệm của các doanh nghiệp chế biến phải thông báo giá mua nguyên liệu theo kích cỡ và số lượng cần mua, trong trường hợp doanh nghiệp chế biến đưa ra giá nguyên liệu thấp so với các doanh nghiệp khác, thì hai bên sẽ có sự thương lượng với nhau. Vì đã có quan hệ làm ăn lâu dài, nên khi được mùa nhiều doanh nghiệp phải tìm cách bao tiêu hết sản phẩm của các nậu vừa như: tăng ca sản xuất, tăng công suất hoạt động, mở kho lạnh... Còn trách nhiệm của các nậu vừa bán nguyên liệu cho các doanh nghiệp chế biến đúng chất lượng, kích cỡ, số lượng.

- *Mối quan hệ giữa nậu vừa với nậu vừa:* giữa các nậu vừa với nhau cũng hình thành các quy định bất thành văn trong việc mua bán cũng như địa bàn hoạt động. Người sản xuất đã có quan hệ với chủ nậu vừa nào thì

bán nguyên liệu cho nậu vừa đó, nên ít có sự tranh giành của các chủ nậu vừa với nhau trong việc mua nguyên liệu, kể cả trường hợp có đầu tư hay không đầu tư. Nếu không có sự thỏa thuận với nậu vừa này thì có thể bán cho nậu vừa khác sau khi người sản xuất đã có sự tìm hiểu về chủ nậu vừa và tình hình giá cả cũng như thị trường.

Sự phát triển các mô hình liên kết dọc và ngang của các chủ thể kinh tế đã góp phần thúc đẩy sản xuất của ngành thủy sản phát triển mạnh theo hướng sản xuất hàng hóa, đáp ứng ngày càng cao nhu cầu của thị trường. Sản lượng khai thác và nuôi trồng liên tục tăng qua các năm. Diện tích nuôi trồng thủy sản tăng đều đặn từ 0,97 triệu ha (năm 2006) đến hết năm 2010 diện tích thả nuôi đạt 1,1 triệu ha. Tốc độ tăng trưởng bình quân về diện tích là 3,7%/năm.

HÌNH 2: Sản lượng nguyên liệu thủy sản qua các năm



Nguồn: Niên giám thống kê, Tổng cục Thống kê các năm và báo cáo của ngành thủy sản.

Tuy nhiên sự liên kết của các chủ thể kinh tế chính trong chuỗi giá trị ngành thủy sản chưa chặt chẽ, hiện tượng cạnh tranh không lành mạnh thường xuyên xảy ra, không có sự ràng buộc về lợi ích kinh tế. Việc ký kết hợp đồng của các chủ thể vô cùng bấp bênh về giá cả tùy thuộc vào từng

thời điểm, số lượng tùy hứng. Xuất phát từ sự bất cân xứng giữa cung-cầu nguyên liệu tạo nên sự cạnh tranh không lành mạnh giữa các doanh nghiệp chế biến về giá mua và chất lượng nguyên liệu. Đối với những doanh nghiệp chế biến trên cùng địa bàn và sản xuất cùng một mặt hàng tôm thì mức độ

cạnh tranh diễn ra càng khốc liệt hơn, mỗi doanh nghiệp đều đưa ra một bảng báo giá mua khác nhau và bảng này biến động từng ngày, từng giờ, đặc biệt đối với những tháng nguyên liệu khan hiếm.

Một tồn tại nhức nhối nhiều năm chưa được giải quyết là sự liên kết giữa người sản xuất và người chế biến, đến nay chưa tìm được tiếng nói chung. Người nuôi luôn cho rằng các doanh nghiệp ép giá nhằm “tối đa hóa lợi nhuận”, còn các doanh nghiệp thường trách nông dân không tôn trọng hợp đồng, sẵn sàng “bẻ kèo” khi giá cả diễn biến có lợi cho họ. Giữa hai bên chưa thiết lập được cơ chế chia sẻ lợi ích và rủi ro trên nguyên tắc đồng thuận, điều tiết giữa sản xuất và tiêu thụ cùng có lợi, từ đó luôn dẫn đến mất ổn định về cung cầu và lợi nhuận. Năm 2005, thấy giá cá thị trường lên cao hơn năm trước, người sản xuất tập trung ào ạt đào ao nuôi mới, đón giá. Từ đó dẫn đến cung vượt cầu, giá cá xuống mức thảm hại nhất trong lịch sử nghề nuôi cá tra, nhiều doanh nghiệp chế biến chỉ mua với mức giá 9.235 đồng/kg. Nhiều doanh nghiệp không muốn thu mua hoặc mua với giá rất thấp, dẫn đến hiện tượng ngư dân bị doanh nghiệp ép và bắt đầu bỏ hầm hàng loạt. Chỉ còn một số ngư dân tiếp tục thả nuôi

nên không đủ cung nguyên liệu cho năm 2006, vì thế giá lại lên cao. Cuối năm 2006 lại xảy ra hiện tượng cá tra, basa chết hàng loạt, làm cho tình trạng thiếu cá nguyên liệu càng trầm trọng hơn, đưa giá cá tra, basa nguyên liệu đạt mức cao nhất trong các năm là 17.300 đồng/kg. Với mức giá kỷ lục này, nhiều ngư dân đổ xô vào nuôi lại cá tra, basa, nhưng đến năm 2008 chu kỳ khủng hoảng thừa lại tiếp tục xảy ra. Mỗi liên kết lỏng lẻo người nuôi-doanh nghiệp chế biến càng bị tổn thương mỗi khi xảy ra sự cố, họ sẵn sàng đổ lỗi cho nhau.

Nguyên nhân liên kết kinh tế giữa các chủ thể trong ngành thủy sản thiếu tính bền vững:

Thứ nhất, cơ sở của liên kết phải là các giá trị chung và các giá trị đó phải mang lại lợi ích cho ngư dân và doanh nghiệp. Do chưa xác định được những giá trị cụ thể phù hợp với yêu cầu thị trường làm cơ sở cho liên kết, nên liên kết không hiệu quả. Mặt khác, trong chuỗi giá trị hàng thủy sản thì việc phân chia lợi nhuận giữa các chủ thể tham gia thị trường mất cân đối. Lợi nhuận và chuỗi thu nhập phân bố chưa hợp lý, chủ yếu tập trung vào doanh nghiệp chế biến và chủ nậu vựa.

BẢNG 1: So sánh lợi nhuận thu được của các chủ thể kinh tế trên thị trường mặt hàng tôm (tính cho 1 kg tôm thành phẩm cỡ bình quân) Đơn vị: đồng

	Người nuôi	Chủ nậu vựa	Người chế biến
<i>A. Chi phí</i>	49.552,07	88.354,00	212.088,24
Chi phí nguyên liệu		88.000,00	181.347,86
Chi phí con giống	1.992,95		
Chi phí thức ăn	37.745,34		
Chi phí lao động	1.761,45	108,00	5.642,62
Chi phí nước đá, điện, dầu	1.509,81	176,00	1.468,00
Chi phí vận chuyển, bán hàng			4.956,25
Chi phí quản lý		60,00	1.168,45
Lãi suất ngân hàng			838,94
Chi phí khác (khấu hao...)	6.542,52	10,00	16.666,12
<i>B. Doanh thu</i>	99.000,00	100.000,00	217.409,38
<i>C. Lợi nhuận trước thuế</i>	49.447,93	11.646,00	5.321,14
Cỡ loại	31 con/kgNL	31 con/ kgNL	20 con BTP/kg

Nguồn: Tổng hợp từ các số liệu của Công ty Seaprodux Minh Hải.

Thứ hai, các hình thức giao dịch của các chủ thể kinh tế trên thị trường chủ yếu hiện nay là hợp đồng bằng miệng hoặc viết tay, còn hợp đồng bằng pháp lý chiếm tỷ lệ rất thấp. Đối với người nuôi trồng, ngư dân và chủ nậu vựa, hình thức giao dịch mà họ hay sử dụng là hợp đồng bằng miệng (chủ nậu vựa và ngư dân chiếm tỷ lệ cao nhất). Các doanh nghiệp chế biến sử dụng hình thức hợp đồng pháp lý nhiều hơn, nhưng những hợp đồng do các doanh nghiệp chế biến thu mua hoàn toàn có nội dung bất lợi cho những người sản xuất: hợp đồng không được ký bởi người có trách nhiệm, người ký thay lại không có giấy ủy quyền, thông thường cấp phó ký, do đó hợp

đồng coi như vô hiệu nếu xảy ra tranh tụng. Hiện nay có hơn 80% các hợp đồng bao tiêu mặt hàng cá tra, cá basa ở Đồng bằng sông Cửu Long không có giá trị pháp lý.

Ngoài ra, các chủ thể kinh tế sử dụng nhiều hình thức giá bán như: giá sàn, giá cố định, giá thỏa thuận, giá thị trường, trong đó các chủ thể kinh tế thường mua bán nguyên liệu theo giá thị trường chiếm tỷ lệ 35,3%, giá thỏa thuận là 55,7%, còn giá sàn, giá cố định hầu như ít khi sử dụng, chiếm tỷ lệ 9%. Với hình thức giá bán như vậy cũng tạo ra một sự liên kết không chặt chẽ giữa các chủ thể và rủi ro lớn về mặt lợi ích kinh tế đặc biệt đối với người nuôi.

Bảng 2: Các hình thức giao dịch mua bán của các chủ thể kinh tế trên thị trường thủy sản ở Bình Định, Bạc Liêu, Quảng Ngãi (%)

Loại hợp đồng	Các chủ thể kinh tế tiếp cận thị trường			
	Người nuôi trồng	Người khai thác	Chủ nậu vựa	Doanh nghiệp chế biến
Hợp đồng bằng miệng	89,7	95,5	90,4	20,4
Hợp đồng pháp lý	9,2	1,8	5,7	70,2
Viết tay	0,9	2,6	1,9	-
Khác			2,0	9,4
<i>Tổng cộng</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

Nguồn: Số liệu điều tra trên địa bàn ba tỉnh.

Thứ ba, Nhà nước chưa phát huy vai trò điều tiết, chưa tạo ra một môi trường pháp lý để gắn kết các chủ thể trên thị trường, cũng như các chế tài hỗ trợ phù hợp cho việc giải quyết các tranh chấp trong liên kết giữa các nhà, đặc biệt là hợp đồng sản xuất và tiêu thụ sản phẩm giữa doanh nghiệp và người nuôi; chưa hỗ trợ cho các tổ chức liên kết của nông dân phát triển. Nhà khoa học thiếu mạnh dạn, hiện nay trong mỗi liên kết vẫn thiếu vắng sự tham gia của các viện, trường, cơ quan hay tổ chức nghiên cứu. Thậm chí có những hợp đồng được ký kết thông qua hoạt động liên kết thì quyền lợi vật chất của các nhà khoa học hay các cơ quan nghiên cứu chưa thỏa đáng. Nhà quản

lý cộng đồng chưa đủ mạnh để nối sợi dây liên kết, chưa thiết lập được mối quan hệ giữa hoạt động của cộng đồng các doanh nghiệp với hoạt động khoa học công nghệ, trường đại học, hệ thống ngân hàng để tạo dựng các tiền đề cơ bản cho việc phát triển bền vững. Chưa có biện pháp hợp lý để tổ chức và hướng dẫn quá trình liên kết và hội tụ của các doanh nghiệp, chưa có chế tài điều chỉnh và chưa kiên quyết đấu tranh với những hiện tượng tiêu cực không lành mạnh.

Thứ tư, cho đến nay, mặc dù có chủ trương của Đảng và Nhà nước cho phép phát triển mạnh hệ thống nậu vựa, song số các chủ nậu vựa kinh doanh thực thụ, đang

hoàng, chấp hành đúng các yêu cầu trong sản xuất kinh doanh theo kiểu các nhà kinh doanh lớn chưa có là bao. Trái lại, rất nhiều chủ nậu vừa hiện nay làm ăn theo kiểu những “ông chủ một mùa”, hoặc “chụp giật” kinh doanh trái phép, buôn lậu, trốn thuế, có những hành vi gian lận trong thương mại như bơm chích các tạp chất để cân nặng. Nhiều nậu vừa liên minh lại ép giá nông ngư dân, ép cân “già ký”, ép phẩm cấp cá... của ngư dân. Nhiều người nông dân không nợ vốn nậu vừa thì được quyền lựa chọn ai trả giá cao hơn là bán, nhưng thực tế các đại lý đều bắt tay thống nhất, không chỉ ép giá chủ nậu vừa, mà còn cho vay với lãi suất rất cao.

2. Các giải pháp nâng cao liên kết kinh tế giữa các chủ thể kinh tế trong ngành thủy sản Việt Nam

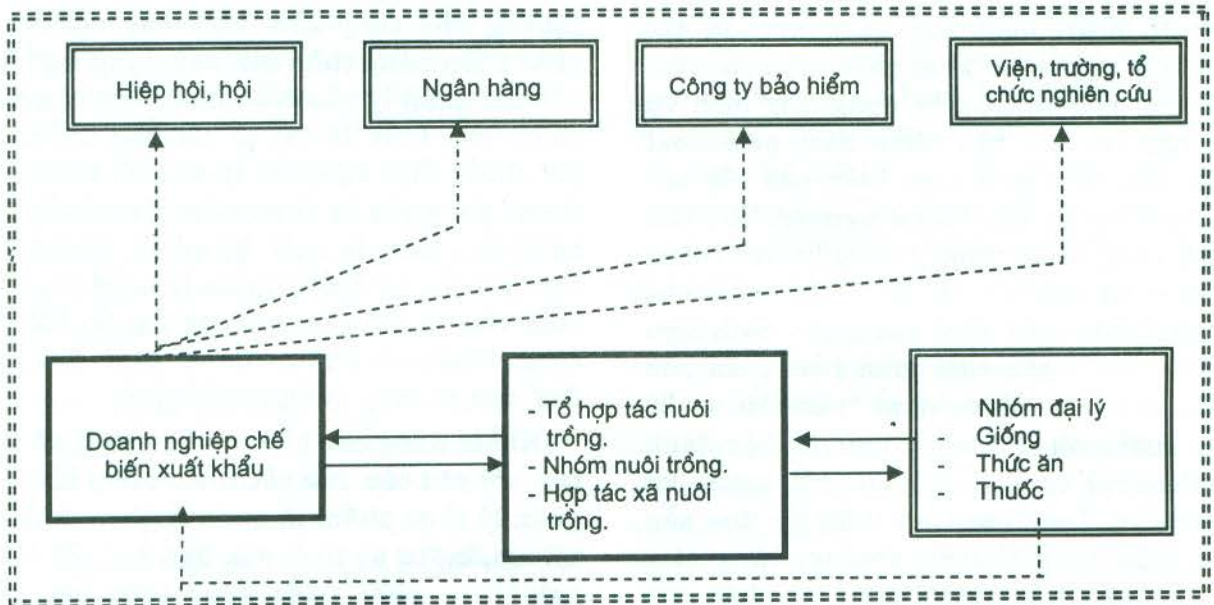
Liên kết các chủ thể kinh tế trong chuỗi giá trị ngành thủy sản Việt Nam là yêu cầu tất yếu khách quan, tạo nên một hệ thống liên kết chặt chẽ, thực hiện phân công lao động trên cơ sở tính hệ thống về công nghệ-kỹ thuật, giải quyết cùng một lúc ba vấn đề thị trường tiêu thụ-công nghệ-vốn cho nông dân. Trên cơ sở đó hình thành nên những vùng nguyên liệu có qui mô công nghiệp, cung ứng ổn định, đáp ứng yêu cầu về VSATTP của các nước nhập khẩu, từ đó xây

dựng nên thương hiệu của doanh nghiệp gắn liền với tiêu chuẩn chất lượng, nâng cao sức cạnh tranh của sản phẩm.

Để nâng cao liên kết của các chủ thể kinh tế trong thời gian tới, cần có các giải pháp sau:

Một là, tổ chức lại sản xuất theo mô hình liên kết dọc, trong đó lấy người nuôi làm trung tâm, doanh nghiệp chế biến có vai trò đầu tàu của môi liên kết. Người đóng vai trò chủ động và chủ đạo trong mỗi liên kết dọc là các doanh nghiệp chế biến, thể hiện ở việc ký kết hàng loạt các hợp đồng: 1/ Hợp đồng hỗ trợ và bao tiêu cho người nuôi; 2/ Hợp đồng với các đại lý cung cấp các dịch vụ đầu vào như thức ăn, thuốc, giống cho người nuôi; 3/ Hợp đồng với ngân hàng nhằm cung cấp tài chính tín dụng; 4/ Hợp đồng bảo hiểm với các công ty bảo hiểm; 5/ Hợp đồng phối hợp với Hiệp hội để được cung cấp các thông tin thương mại về giá cả, thị trường, mặt hàng mới, các văn bản mới của Nhà nước...; 6/ Hợp đồng với các viện, trường, các tổ chức nghiên cứu để chuyển giao, ứng dụng khoa học công nghệ. Việc doanh nghiệp chế biến tiến hành ký kết hợp đồng với các chủ thể kinh tế sẽ giải quyết một cách có hệ thống các vấn đề vốn-công nghệ-thị trường tiêu thụ cho người nuôi là cơ sở vững chắc cho mỗi liên kết dọc tồn tại và phát triển bền vững.

HÌNH 3: Mô hình liên kết dọc giữa các chủ thể kinh tế trong ngành thủy sản



Vai trò của người nuôi là trung tâm của mối liên kết dọc, để cho mối liên kết dọc được bền vững thì người nuôi phải thực hiện các cam kết: thực hiện đúng những yêu cầu của doanh nghiệp chế biến đưa ra như đầu tư và áp dụng công nghệ nuôi, hệ thống tiêu chuẩn chất lượng phù hợp; sử dụng các con giống, thức ăn đạt chất lượng do các đại lý sản xuất giống và thức ăn mà doanh nghiệp chế biến đã ký kết hợp đồng; tôn trọng các điều khoản đã ký kết trong hợp đồng với doanh nghiệp chế biến như bán nguyên liệu theo đúng thời gian quy định cho nhà máy, không tự ý phá vỡ hợp đồng dù trên thị trường có những biến động có lợi cho người nuôi.

Hai là, tổ chức các nhóm liên kết ngang của những người sản xuất và chế biến dưới nhiều hình thức khác nhau như: tổ hợp tác, nhóm hợp tác, hợp tác xã, câu lạc bộ, tập đoàn sản xuất. Đưa một số hộ ngư dân khai thác xa bờ tự nguyện tập hợp lại theo mô hình tổ, đội tàu của hợp tác xã hoặc nhóm hợp tác. Phương thức hoạt động theo mô hình là mỗi đội tàu có từ 5 đến 10 chiếc, trong đó có tàu làm dịch vụ theo hình thức luân phiên, quay vòng, chia nhau mang sản phẩm vào bờ để bán và tiếp ứng nhiên liệu. Việc thành lập mô hình khai thác xa bờ theo tổ, đội sẽ phát huy những thế mạnh như: do hoạt động dựa theo nguyên tắc khép kín quy trình khai thác, vận chuyển, tiêu thụ nguyên liệu và cung ứng dịch vụ hậu cần cho các tàu khác bám biển hoạt động, nên thời gian bám biển của các tàu lâu hơn, do đó sản lượng nguyên liệu thu hoạch cũng nhiều hơn. Có sự hỗ trợ thông tin về vị trí ngư trường, thời tiết... giúp cho các tàu rút ngắn thời gian xác định ngư trường. Rút ngắn thời gian bảo quản sản phẩm đánh bắt được nằm trên tàu từ 20 ngày xuống còn 5-7 ngày, nguyên liệu đánh bắt được rất tươi, chất lượng tốt, mang lại giá trị cao. Tạo được tinh thần thi đua sản xuất giữa từng thuyền trưởng, từng tàu, từng tổ, tạo điều kiện thuận lợi phát huy

tinh thần đoàn kết, tương trợ. Đưa các hộ ngư dân quen hình thức làm ăn với quy mô sản xuất hàng hóa lớn.

Trong nuôi trồng thủy sản hình thành các cộng đồng như: cộng đồng nuôi tôm, cộng đồng nuôi cá... Nhóm cộng đồng chịu sự quản lý của Nhà nước, của các ban, ngành địa phương và hoạt động trong khuôn khổ pháp luật. Các thành viên trong nhóm cộng đồng cam kết thực hiện các quy ước tổ chức hoạt động của nhóm và các quy định của Nhà nước, bảo vệ và phát triển nguồn lợi thủy sản, bảo vệ môi trường và tài nguyên. Củng cố và phát triển mạnh sự liên kết của các doanh nghiệp chế biến. Tổ chức các kênh tiêu thụ chung dựa trên liên kết ngang của các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản đối với các nhóm sản phẩm chiến lược tại một số thị trường trọng điểm. Phối hợp với Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn và các ban ngành có liên quan từng bước thành lập tập đoàn thủy sản mà trước hết cho một nhóm các doanh nghiệp ngành hàng cá tra tự nguyện liên kết với nhau.

Ba là, tổ chức lại cơ quan quản lý nhà nước theo mô hình tiếp cận chuỗi giá trị ngành thủy sản. Sự liên kết kinh tế giữa các chủ thể sẽ không bền vững nếu không có mô hình tổ chức sản xuất phù hợp, đặc biệt đối với ngành sản xuất rất dễ bị tổn thương như thủy sản. Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn cần xây dựng mô hình tổ chức quản lý của Nhà nước tiếp cận theo chuỗi sản xuất để tất cả các chủ thể tham gia chuỗi chịu sự quản lý của Nhà nước và tham gia quản lý theo tiếp cận chuỗi. Coi hệ thống này là một bộ phận không thể tách rời của hệ thống quản lý nghề cá, đồng thời vừa là nơi tập hợp các nguồn lực của cộng đồng sản xuất, vừa là cánh tay "nối dài" của bộ máy quản lý nhà nước.

Nhằm nâng cao hiệu quả quản lý và phù hợp với yêu cầu của các nước nhập khẩu về quản lý thực phẩm là quản lý theo chuỗi và tại nguồn "từ ao nuôi đến bàn ăn", Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn nên giao

cho Cục Quản lý chất lượng nông, lâm sản và thủy sản chịu trách nhiệm kiểm tra và giám sát các cơ sở sản xuất về vấn đề vệ sinh an toàn thực phẩm. Đồng thời xây dựng các khung pháp lý cho hoạt động của các tổ chức cộng đồng, cần xã hội hóa các hoạt động như thông tin, thống kê, kiểm nghiệm, kiểm soát thực hiện các tiêu chuẩn, qui tắc chung, chứng nhận phù hợp, xây dựng các giá trị vô hình chung của cộng đồng, phát triển thị trường...

Bốn là, tổ chức lại hệ thống nậu vừa nhằm phát huy vai trò cầu nối giữa doanh nghiệp chế biến với người sản xuất. Đặc điểm của nậu vừa là chủ doanh nghiệp nên họ có toàn quyền quyết định mọi ý đồ phương hướng chiến lược mặt hàng, công nghệ, phương thức kinh doanh, thị trường, bạn hàng, giá cả, vì vậy họ rất năng động, linh hoạt trên thương trường. Với tính năng động, sáng tạo họ có thể đi đến tận các "hang cùng ngõ hẻm" để mở rộng phạm vi ảnh hưởng, mở rộng thị trường mua của nậu vừa. Hoạt động của họ rất năng động và hiệu quả với một bộ máy gọn nhẹ, thủ tục giao dịch thanh toán đơn giản nên thời gian vận chuyển nguyên liệu thủy sản đến các doanh nghiệp chế biến rất nhanh, góp phần giữ chất lượng cá ở mức tốt nhất có thể được, đảm bảo giá thành, tránh tình trạng lãng phí nguyên liệu do bị hư hỏng. Vấn đề đặt ra cần tổ chức quản lý đội ngũ này sao cho họ hoạt động có hiệu quả hơn, khắc phục những mặt hạn chế và phát huy những mặt tích cực. Cụ thể:

- Cần tăng cường vai trò quản lý của các cơ quan chức năng trung ương và địa phương đối với lực lượng này bằng cách rà soát lại và tiến hành cho các chủ nậu vừa đều phải đăng ký kinh doanh theo đúng pháp luật. Đồng thời cần tạo điều kiện cho hệ thống chủ nậu vừa tích cực tham gia kinh doanh theo định hướng phát triển của ngành thủy sản.

- Nhà nước cần có biện pháp chế tài đủ mạnh đối với những chủ nậu vừa có những

hành vi gian lận trong thương mại. Nếu chúng ta chỉ dừng lại ở việc xử lý hành chính không thôi thì chưa đủ. Ngoài mức cảnh cáo, giáo dục, phạt hành chính, Nhà nước còn phải đề ra biện pháp nặng hơn là rút giấy phép hoạt động và thậm chí khởi tố hình sự nếu lỗi vi phạm là rất nghiêm trọng.

- Nhà nước cần có những biện pháp cụ thể để ràng buộc các đầu mối thu mua, không để họ ghim giá gây thiệt thòi cho người sản xuất nguyên liệu. Ủy ban nhân dân tỉnh phối hợp với Ban Quản lý thị trường kiểm tra chặt chẽ thị trường nguyên liệu trong tỉnh, ngăn chặn kịp thời tình trạng đầu cơ, lũng đoạn giá cả của các chủ nậu vừa. Cần có chính sách khuyến khích các chủ nậu vừa nên ký hợp đồng dài hạn hoặc trung hạn với các doanh nghiệp chế biến để trở thành đối tác ký kết lâu dài và ổn định của các doanh nghiệp chế biến trong việc tiêu thụ hoặc ký kết hợp đồng với các tổ hợp tác, nhóm hợp tác nuôi trồng, khai thác để trở thành mạng lưới đại lý ổn định và lâu dài.

- Đẩy mạnh công tác tuyên truyền đến các nậu vừa, các cơ sở thu gom và nâng cao ý thức của chủ nậu vừa về tác hại nghiêm trọng của việc sử dụng các loại hóa chất, kháng sinh cấm. Đa dạng hóa các hình thức chuyển tải thông tin, tuyên truyền và phổ biến về công nghệ bảo quản thủy sản, thực hiện các biện pháp bảo đảm vệ sinh an toàn thực phẩm như in tờ rơi tuyên truyền rộng rãi cho các nậu vừa, các cơ sở thu gom không mua bán, sử dụng các hóa chất cấm sử dụng, không rõ nguồn gốc xuất xứ để bảo quản nguyên liệu thủy sản.

Năm là, nâng cao hiệu quả các hợp đồng bao tiêu sản phẩm nhằm gắn kết trách nhiệm các chủ thể kinh tế về mặt pháp lý.

- Tất cả các mối giao dịch mua bán trên thị trường giữa người sản xuất nguyên liệu và doanh nghiệp chế biến phải được thực hiện bằng hợp đồng có tính pháp lý. Nhà

nước đưa ra chế tài quy định rõ các doanh nghiệp chế biến chỉ thu mua nguyên liệu của những người sản xuất nào mà đã ký hợp đồng bao tiêu và không tổ chức thu mua nguyên liệu của những người nuôi tự phát, trôi nổi trên thị trường.

- Nhà nước nên có những chính sách khuyến khích các doanh nghiệp chế biến và người sản xuất nguyên liệu ký kết hợp đồng. Đối với những doanh nghiệp chế biến nào ký hợp đồng bao tiêu sản phẩm với người sản xuất nguyên liệu và ngược lại, thì Nhà nước hỗ trợ cho các doanh nghiệp chế biến, người sản xuất nguyên liệu đó bằng cách cho họ vay với lãi suất thấp, ưu đãi đầu tư hơn so với những doanh nghiệp chế biến, người sản xuất nguyên liệu khác; hỗ trợ chuyển giao khoa học công nghệ, xúc tiến thương mại, cung cấp thông tin, tiếp cận thị trường... Bằng cơ chế đó mới giao nhiệm vụ cho các doanh nghiệp chế biến có trách nhiệm hỗ trợ về vật tư, con giống, thức ăn, kỹ thuật và tiêu thụ sản phẩm cho nông dân, hoặc hướng dẫn nông dân thực hiện các tiêu chuẩn quốc tế (SQF, GlobalGAP, BAP) để nguyên liệu thủy sản đảm bảo chất lượng và an toàn thực phẩm thông qua việc ký kết hợp đồng.

- Hợp đồng bao tiêu sản phẩm phải bảo đảm đúng nội dung và hình thức của pháp luật. Nhà nước cần đưa ra các chế tài mạnh để xử lý những hành vi phá vỡ hoặc vi phạm hợp đồng như: không mua bán nguyên liệu thủy sản đúng thời gian, không đúng địa điểm như đã cam kết, gian lận thương mại trong việc định tiêu chuẩn, chất lượng, số lượng hay lợi dụng tính độc quyền của hợp đồng bao tiêu để mua giá không đúng như đã ký kết trong hợp đồng. Trong hợp đồng ghi rõ đầy đủ về quyền lợi và nghĩa vụ của các bên liên quan. Hợp đồng bao tiêu phải được ký với người sản xuất nguyên liệu ngay từ đầu vụ, đầu năm hoặc chu kỳ sản xuất kinh doanh. Áp dụng nhiều hình thức thỏa thuận trong hợp đồng ký kết giữa doanh nghiệp chế biến và người

sản xuất nguyên liệu để đảm bảo sự chia sẻ rủi ro, phân phối một cách hài hòa lợi ích kinh tế đôi bên cả khi thuận lợi và khó khăn.

- Để tránh những rủi ro do thị trường gây ra như sự biến động của cung-cầu, giá cả cũng như tình trạng phá vỡ hợp đồng, nên thực hiện giá bao tiêu theo giá sàn. Đây là giá tối thiểu mà doanh nghiệp chế biến phải mua nguyên liệu thủy sản cho người nông dân, dù giá thị trường xuống thấp, doanh nghiệp chế biến vẫn không thay đổi. Thực hiện hợp đồng bằng giá sàn rõ ràng có lợi cho người sản xuất. Họ biết rõ giá sẽ nhận được và vì vậy có thể tính toán được kế hoạch sản xuất và lợi nhuận nếu như họ theo đúng được kế hoạch đã vạch ra. Mức giá này thường đã được tính qua thực tiễn thị trường một số năm mà bảo đảm cả người sản xuất và doanh nghiệp chế biến đều có lợi. Thông thường nếu giá thị trường tăng lên, các doanh nghiệp chế biến hay cộng thêm phần trăm chênh lệch giá cả cho người sản xuất nguyên liệu. Đây được coi mức giá an toàn và có phần linh hoạt hơn giúp nông dân tránh được rủi ro thị trường. Chi phí nuôi cá khoảng 13.500 đồng/kg cá loại 1 thì hai bên thường xác định giá sàn ở mức 15.000-15.500 đồng/kg.

- Tất cả các hợp đồng bao tiêu được ký kết giữa doanh nghiệp chế biến và người sản xuất nguyên liệu phải có sự chứng thực của đại diện chính quyền địa phương mới có giá trị pháp lý. Trong quá trình thực thi hợp đồng cần phải có sự giám sát của chính quyền địa phương, đặc biệt là chính quyền cấp xã. Chính quyền cấp xã phải coi việc phát triển liên kết giữa doanh nghiệp chế biến và người sản xuất nguyên liệu thông qua hợp đồng bao tiêu là một trong những nhiệm vụ công tác quan trọng của chính quyền địa phương, vì họ là người hiểu rõ tình hình hoạt động của người sản xuất, cũng như biết rõ doanh nghiệp chế biến nào ký hợp đồng ở địa phương mình, đồng thời người xác nhận và chỉ đạo thực hiện pháp

lý của hợp đồng, có như vậy mới khắc phục được tình trạng hợp đồng không có giá trị về mặt pháp lý.

- Cần tuyên truyền rộng rãi nông dân về tác dụng hợp đồng kinh tế, tăng cường giáo dục về pháp lý, nâng cao ý thức chấp hành pháp luật cho nông dân nhất pháp luật kinh doanh để họ đồng tình hưởng ứng cách thức làm ăn theo cơ chế thị trường, bỏ đi tập quán làm ăn nhỏ, lẻ manh mún. Phải làm cho người nông dân và doanh nghiệp chế biến hiểu rõ lợi ích của việc liên kết với nhau trong ký kết hợp đồng. Thực tế ở Đồng bằng sông Cửu Long cho thấy, những người nuôi cá có ký hợp đồng bao tiêu với doanh nghiệp chế biến đều không bị thua lỗ

trong đợt khủng hoảng thừa cá vào giữa những tháng năm 2008 mà có lãi khoảng 10%./

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Báo cáo thống kê hàng năm của Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn.
2. Final workshop reports (2003), *Fisheries marketing and credit in Viet Nam*, Hà Nội.
3. Tạp chí Thương mại thủy sản, tháng 12-2009, 2-2010.
4. Viện Khoa học xã hội Việt Nam và Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn (2007), *Tầm nhìn kinh tế biển và phát triển thủy sản Việt Nam*, Hà Nội.
5. Viện Kinh tế và quy hoạch thủy sản (2006), *Phát triển bền vững ngành thủy sản Việt Nam: các vấn đề và cách tiếp cận*, Nxb Lao động-xã hội, Hà Nội.