PHÂN PHỐI LỢI ÍCH TRONG CHUỖI GIÁ TRỊ SẢN PHẨM CÁ BÈ VẪU NUÔI LỒNG NỔI TRÊN BIỂN TẠI KHU VỰC NAM TRUNG BỘ

Nguyễn Thị Nga
Đại học Nha Trang
Email: ngant@ntu.edu.vn

Mã bài: JED-1811
Ngày nhận: 14/06/2024
Ngày nhận bản sửa: 07/08/2024
Ngày duyệt đăng: 13/08/2024
DOI: 10.33301/JED.VI.1811

Tóm tắt:
Mục tiêu của nghiên cứu này là phân tích phân phối lợi ích giữa các tác nhân tham gia chuỗi giá trị cá bè vẫu nuôi lồng nổi trên biển tại khu vực Nam Trung Bộ. Nghiên cứu tiến hành khảo sát trực tiếp 230 mẫu cho 6 tác nhân tham gia gồm hộ nuôi, thương lái, nhà bán buôn, nhà bán lẻ đại diện cho 05 tỉnh gồm: Bình Thuận, Ninh Thuận, Khánh Hòa, Phú Yên và Bình Định trong giai đoạn 2020-2022. Kết quả nghiên cứu cho thấy thị trường tiêu thụ cá bè vẫu hiện nay 100% tiêu thụ trong nước, và việc phân phối lợi ích giữa các tác nhân trong chuỗi chưa cân xứng, đặc biệt giữa hộ nuôi và thương lái, cụ thể hộ nuôi có đóng góp giá trị tăng thêm cao hơn so với thương lái nhưng tỷ suất lợi nhuận thu được so với chi phí bỏ ra thấp hơn nhiều. Nghiên cứu đề xuất giải pháp giúp chuỗi giá trị sản phẩm cá bè vẫu phát triển bền vững trên cơ sở điều chỉnh dòng chảy lợi ích tương xứng sự đóng góp giữa các tác nhân.
Từ khóa: Cá bè vẫu, chuỗi giá trị, Nam Trung Bộ, phân phối lợi ích.
Mã JEL: D61, L6, Q22

Distributing benefits in the value chain of giant trevally product raised in floating cages on the sea in the South Central region

Abstract:
The objective of this study is to analyze the distribution of benefits among actors participating in the value chain of giant trevally raised in floating cages on the sea in the South Central region. The research conducted a direct survey of 230 samples for 6 actors, including farmers, traders, wholesalers, and retailers representing 05 provinces, including Binh Thuan, Ninh Thuan, Khanh Hoa, Phu Yen, and Binh Dinh, for the period 2020-2022. The results reveal that the current fish consumption market is 100% domestic, and the distribution of benefits among actors in the chain is not symmetrical, especially between farmers and traders. Farmers have a higher added value contribution than traders, but the profit-cost ratio compared to costs is much lower. The study proposes several suggestions to help the value chain of giant trevally develop sustainably on the basis of adjusting the flow of benefits to match the contributions among actors.
Keywords: *Giant trevally, value chain, South Central region, distributional benefits*
JEL Codes: D61, L6, Q22

1. Giới thiệu

Cá bè vẫu thuộc loài cá khế với tên khoa học là Caranx ignobilis Forsskål, 1775. Cá bè vẫu (CBV) là đối tượng nuôi biển có giá trị kinh tế cao nhờ giá bán cao, tăng trưởng nhanh, dễ nuôi, ít bệnh, ăn tạp thích nghi tốt với điều kiện nuôi nhốt tại Việt Nam. Khác với các loài cá nuôi biển khác, cá bè vẫu có thịt trắng, thơm ngon, săn chắc, chứa nhiều chất dinh dưỡng nên được rất nhiều người tiêu dùng ưa thích và chấp nhận trên thị trường. Do vậy trong những năm gần đây, cá bè vẫu đã và và đang trở thành đối tượng nuôi hấp dẫn ở nước ta, đặc biệt tại các tỉnh thuộc Nam Trung Bộ và được đánh giá là đối tượng nuôi tiềm năng phục vụ tiêu dùng trong nước và xuất khẩu. Để phát triển bền vững ngành nuôi cá bè vẫu tại Nam Trung Bộ, các vấn đề cần quan tâm hàng hiện nay như: dòng chảy sản phẩm vật chất trong chuỗi giá trị (CGT) cá bè vẫu giữa các tác nhân được luân chuyển qua những kênh nào? Dòng chảy tài chính/phân phối lợi ích (PPLI) (chí phí, doanh thu, tỷ suất lợi nhuận, giá trị gia tăng) giữa các tác nhân trong chuỗi giá trị được thể hiện ra sao? và đã có sự cân bằng về lợi ích giữa các tác nhân tham gia chuỗi giá trị cá bè vẫu hay chưa?. Để giải đáp vấn đề trên, việc nghiên cứu chuỗi giá trị thông qua phân tích, đánh giá dòng chảy sản phẩm, phân phối lợi ích giữa các tác nhân tham gia chuỗi giá trị cá bè vẫu là một trong những nội dung có ý nghĩa quan trọng và cần thiết nhằm đảm bảo chuỗi phát triển bền vững, đạt hiệu quả kinh tế. Trên cơ sở phân tích, đánh giá cho phép xác định được những tác nhân nào cần sự thay đổi hay hỗ trợ cần thiết để nâng cao năng lực và tạo sự cân bằng hợp lý lợi ích giữa các tác nhân. Từ đó giúp cho tác nhân tham gia chuỗi nâng cao vị thế cạnh tranh và tạo nhiều giá trị gia tăng cho chính tác nhân và toàn chuỗi giá trị đối tượng nuôi này.

2. Cơ sở lý thuyết và tổng quan nghiên cứu

2.1. Cơ sở lý thuyết

Liên quan các nghiên cứu thực hiện về chuỗi giá trị/chuỗi cung ứng tại Việt Nam, các lý thuyết về chuỗi thường được áp dụng khá phổ biến như: Lý thuyết về phương pháp luận thúc đẩy chuỗi giá trị của GTZ (2007), lý thuyết chuỗi giá trị toàn cầu của (Gereffi, 1994, 1999; Gereffi & Korzeniewicz, 1994; Kaplinsky & Morris, 2001). Các lý thuyết này có nhiều điểm tương đồng, đặc biệt là đều phù hợp cho bối cảnh nghiên cứu - phát triển nông nghiệp tại Việt Nam. Để phân tích phân phối lợi ích nhận được của từng tác nhân tham gia hay toàn chuỗi giá trị cá bè vẫu nuôi biển tại Nam Trung Bộ, lý thuyết chuỗi giá trị của GTZ năm 2007 được sử dụng phục vụ nghiên cứu. Theo lý thuyết này, chuỗi giá trị bao gồm tất cả các hoạt động liên quan cần thiết để biến đổi sản phẩm từ lúc bắt đầu chỉ là khái niệm, và trải qua nhiều giai đoạn sản xuất khác nhau đến khách hàng cuối cùng thông qua trung gian phân phối (doanh nghiệp, thương lái, bán buôn, bán lẻ). Trên cơ sở vận dụng lý thuyết này, nghiên cứu tiến hành thực hiện với nội dung chính như: (1) lập sơ đồ cấu trúc chuỗi giá trị bằng việc mô tả dòng chảy sản phẩm qua từng tác nhân (hộ nuôi (HN), thương lái (TL), nhà bán buôn (NBB), nhà bán lẻ (NBL)) và (2) phân tích kinh tế chuỗi vào dựa vào chỉ tiêu lợi nhuận bình quân (LNBQ), doanh thu bình quân (DTBQ), chi phí sản xuất bình quân (CPSXBQ), chi phí bình quân tăng thêm (CPBQTT), giá trị gia tăng (GTGT), tỷ trọng lợi nhuận bình quân của các tác nhân tham gia chuỗi và toàn chuỗi giá trị sản phẩm nuôi này.

2.2. Tổng quan nghiên cứu

Để đánh giá về phát triển bền vững các sản phẩm trong lĩnh vực thủy sản bằng việc phân tích sự đóng góp lợi ích của các tác nhân tham gia chuỗi giá trị. Hiện nay có khá nhiều các công trình nghiên cứu trong và ngoài nước đã được thực hiện như Meixell & Gargeya (2005) đề cập phân tích chuỗi giá trị toàn cầu, nhóm tác giả nhấn mạnh cấu trúc chuỗi giá trị nên được xem xét lại hàng năm cùng với việc xác định những thay đổi cần thiết để đáp ứng những nhu cầu kinh doanh trong tình hình mới (Chopra & Meindl, 2007; Mabert & Venkataramanan, 1998). «Nghiên cứu chuỗi giá trị tôm biển khai thác của Mexico xuất khẩu vào thị trường Mỹ» của nhóm tác giả (Dubay & cộng sự, 2010), kết quả nghiên cứu xác định được quá trình phân phối lợi nhuận và chi phí giữa các tác nhân trong chuỗi nhưng chưa chỉ ra được tầm quan trọng của mối liên kết/hợp tác giữa các tác nhân tham gia chuỗi. «Nền kinh tế của nuôi trồng thủy sản cá hồi: Chia sẻ giá trị và hỗ trợ xã hội cho nuôi trồng thủy sản ở Na Uy» của Misund & cộng sự (2023), nghiên cứu cho rằng lợi ích kinh tế tạo ra chưa được chia sẻ công bằng trong cộng đồng hoạt động sản xuất, để ngành nuôi cá hồi tiếp tục và mở rộng cần có sự ủng hộ và chấp nhận từ xã hội và được phân bổ công bằng lợi ích kinh tế trong cộng đồng nuôi cá hồi. Nguyễn Thị Phương Thảo (2015) với "Nghiên cứu chuỗi cung ứng mặt hàng cá biển fillet thịt trắng trên địa bàn thành phố Nha Trang", nghiên cứu vận dụng mô hình kết quả thực hiện cấu trúc thị

trường - SCP (Structure - Conduct - Performance) để phân tích chuỗi, kết quả nghiên cứu cho thấy công ty chế biến xuất khẩu thủy sản đóng góp giá trị gia tăng lớn nhất, lợi nhuận biên cũng cao nhất. Nghiên cứu "Chuỗi cung ứng mặt hàng tôm thẻ chân trắng tại chi nhánh công ty trách nhiệm hữu hạn Thông Thuận, tỉnh Ninh Thuận" của Nguyễn Thị Kim Anh & cộng sự (2019), kết quả cho thấy người nông dân có lợi nhuận khá cao, nhưng rủi ro của nghề nuôi tôm là rất lớn. "Phân phối lợi ích trong chuỗi cung ứng sản phẩm cá hồng Mỹ tại Nam Trung Bộ" của Nguyễn Thị Nga & Trần Đình Thao (2019), nghiên cứu chỉ ra rằng chuỗi cung ứng này đang thiếu sự liên kết, sự phân phối lợi ích chưa cân xứng giữa các tác nhân như thương lái, công ty chế biến xuất khẩu thủy sản đóng góp giá trị gia tăng vào chuỗi thấp nhưng có được lợi ích rất cao, trong khi hộ nuôi đóng góp giá trị gia tăng cao nhưng lợi ích nhận được là rất thấp (Nguyễn Phú Sơn & cộng sự, 2019). "Nghiên cứu chuỗi giá trị cá Tra ở tỉnh Tiền Giang» của Phan Phùng Phú (2023), nghiên cứu chỉ ra chuỗi giá trị cá tra có 2 kênh chủ yếu: nội địa chiếm 5% và xuất khẩu chiếm 95% tổng sản lượng; phân phối lợi ích giữa các tác nhân khá hài hòa, phù hợp với vai trò và chức năng của mỗi tác nhân trong chuỗi. Như vậy, các công trình nghiên cứu trên đã phản ánh phân phối lợi ích giữa các tác nhân ở những phạm vi nghiên cứu nhất định, trong nỗ lực tìm kiếm, đến nay chưa có công trình nghiên cứu nào về phân phối lợi ích giữa các tác nhân tham gia chuỗi giá trị cá bè vẫu tại Nam Trung Bộ. Để đánh giá về sự phát triển bền vững chuỗi giá trị cá bè vẫu nuôi biển tại Nam Trung Bộ, việc xem xét các vấn đề đặt ra ở trên, đặc biệt quá trình phân phối lợi ích giữa các tác nhân trong chuỗi giá trị này là rất cần thiết.

3. Phương pháp nghiên cứu

3.1. Dữ liệu nghiên cứu

Nghiên cứu sử dụng dữ liệu sơ cấp được tiến hành khảo sát trực tiếp các tác nhân tham gia chuỗi giá trị cá bè vẫu tại 05 tỉnh đại diện Nam Trung Bộ gồm: Bình Thuận, Ninh Thuận, Khánh Hòa, Phú Yên và Bình Định. Phương pháp lấy mẫu thuận tiện được sử dụng trong nghiên cứu này với tổng cỡ mẫu 230, cụ thể: 150 HN, 20 thương lái, 15 nhà bán buôn, 45 nhà bán lẻ gồm: 15 nhà hàng (NH) và 15 khách sạn (KS), 5 siêu thị (ST), 5 cửa hàng (CH), 5 chợ (C) trong 03 năm từ năm 2021 đến năm 2022.

3.2. Phương pháp nghiên cứu

Phương pháp hạch toán chi phí: Nghiên cứu sử dụng phương pháp hạch toán chi phí để xác định chi phí sản xuất bình quân, doanh thu bình quân, lợi nhuận bình quân của từng tác nhân trên cơ sở quy đổi về cùng đơn vị tính cho 1kg cá bè vẫu nguyên liệu (VND/kg).

Phương pháp phân tích chuỗi: Xác định mô hình cấu trúc chuỗi dựa trên kênh phân phối giữa các tác nhân tham gia, phân tích hoạt động tạo giá trị gia tăng và phân phối lợi ích giữa các tác nhân.

Hệ thống chỉ tiêu phân tích được sử dụng trong nghiên cứu gồm:

Cấu trúc chuỗi giá trị cá bè vẫu: Dòng chảy hàng hóa, dòng chảy tài chính/kinh tế giữa các tác nhân được dựa trên sản lượng mua bán bình quân trong 3 năm của từng tác nhân tham gia chuỗi.

Tổng CPSXBQ = CPSXBQ + CPBQTT

LNBQ = Tổng DTBQ – Tổng CPSXBQ

Tỷ suất lợi nhuận bình quân trên Tổng CPSXBQ = LNBQ/Tổng CPSXBQ

Tỷ suất lợi nhuận bình quân trên Tổng CPBQTT = LNBQ/Tổng CPBQTT

Tỷ trọng lợi nhuận bình quân = LNBQ của từng tác nhân/LNBQ của tất cả các tác nhân trong cùng kênh

Phần trăm phân bổ GTGT = (Giá mua, bán bình quân của tác nhân sau - Giá mua, bán bình quân của tác nhân trước)/Giá mua, bán bình quân của tác nhân cuối cùng.

Phân phối lợi ích giữa các tác nhân dựa trên LNBQ/Tổng CPSXBQ, LNBQ/ Tổng CPBQTT, Tỷ trọng LNBQ.

4. Kết quả và thảo luận

4.1. Kết quả nghiên cứu

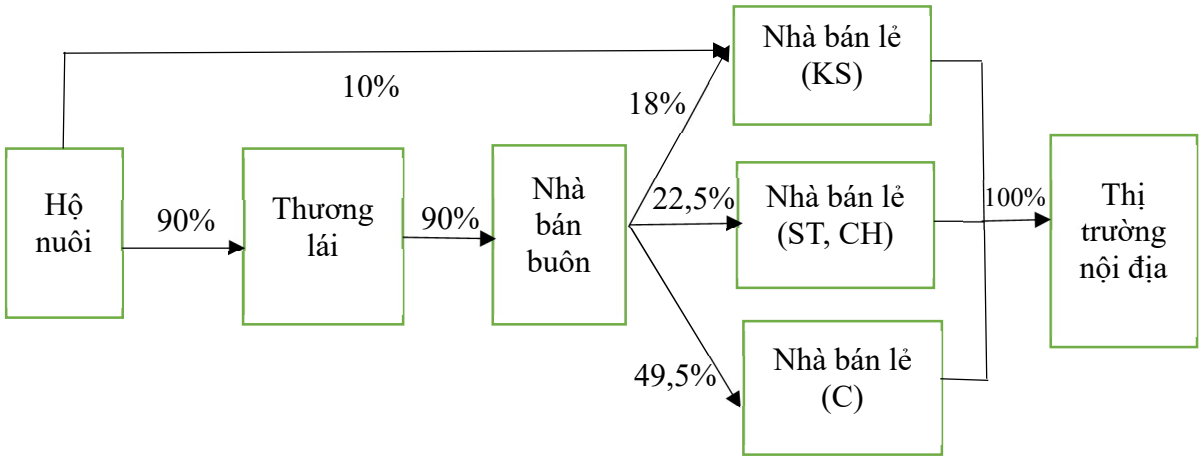
4.1.1. Cấu trúc chuỗi giá trị cá bè vẫu

Chuỗi giá trị sản phẩm cá bè vẫu tại Nam Trung Bộ cung cấp một bức tranh tổng thể với dòng chảy sản phẩm vật chất thể hiện thông qua 02 kênh gồm: Kênh 1: HN - Nhà bán lẻ (NH, KS); Kênh 2: Hộ nuôi -

Thương lái - Nhà bán buôn - Nhà bán lẻ (NH, KS, ST, CH, C).

Đối với kênh 1: Sản phẩm cá bè vẫu được sản xuất và phân phối từ hộ nuôi đến nhà bán lẻ (NH, KS). Với kênh phân phối này nhà bán lẻ (NH, KS) sẽ tổ chức thu mua cá trực tiếp tại hộ nuôi chiếm khoảng 10%, sau đó cá được bảo quản và vận chuyển bằng xe chuyên dụng về NH, KS làm nguyên liệu chế biến thành các món ăn phục vụ khách hàng. Mặc dù chiếm một phần khá nhỏ trong tổng sản lượng sản xuất cá bè vẫu của hộ nuôi nhưng đây là một nguồn tiêu thụ ổn định và thường xuyên cho hộ nuôi về sản phẩm này.

Hình 1: Chuỗi giá trị sản phẩm cá bè vẫu tại Nam Trung Bộ



Nguồn: Kết quả điều tra năm 2023

Đối với kênh 2: thương lái sẽ tiến hành thu mua cá bè vẫu trực tiếp từ hộ nuôi chiếm khoảng 90%, dựa trên sản lượng cá bè vẫu thu mua, thương lái phân phối lại cho những nhà bán buôn. Nhà bán buôn sẽ đến một điểm tập kết của thương lái để lấy cá về bán cho nhà bán lẻ, với phương tiện vận chuyển bằng xe ô tô, xe máy và sản phẩm cá bè vẫu được ướp đá. Đối với nhà bán lẻ (NH, KS) chiếm khoảng 18%, nhà bán lẻ (ST, CH) chiếm khoảng 22,5% và nhà bán lẻ (C) chiếm khoảng 49,5%. Như vậy, dòng chảy sản phẩm vật chất của cá bè vẫu chỉ tồn tại 02 kênh và được tiêu thụ 100% tại thị trường trong nước (Hình 1).

4.1.2. Phân tích chi phí và lợi nhuận

Hộ nuôi: lợi nhuận bình quân hộ nuôi cá bè vẫu thương phẩm nhận được từ nhà bán lẻ (NH, KS) và thương lái lần lượt tại kênh 1 và kênh 2 đều giống nhau. Cụ thể, lợi nhuận bình quân trên 1 kg cá bè vẫu của hộ nuôi nhận được khi bán trực tiếp cho hai tác nhân này là 17.000 đ/kg trong năm 2020, năm 2021 và 2022, hộ nuôi đều đạt được lần lượt là 22.000 đ/kg và 27.000 đ/kg. Để sản xuất ra 1 kg cá bè vẫu thương phẩm hộ nuôi phải đầu tư chi phí sản xuất bình quân trong năm 2020 là 125.000 đ/kg, 118.000 đ/kg vào năm 2021 và 2022 là 114.000 đ/kg. Nhìn chung, lợi nhuận bình quân tính trên 1 kg cá bè vẫu thương phẩm hộ nuôi đạt được khi tiêu thụ cho thương lái, nhà bán lẻ (NH, KS) đều tăng, năm 2020 tăng so với năm 2021 là 29,41%; năm 2022 tăng so với năm 2021 là 22,73% (Bảng 1). Đây là hai tác nhân tiêu thụ sản lượng cá bè vẫu của hộ nuôi sản xuất, trong đó thương lái tiêu thụ đến tới 90% còn lại 10% thuộc nhà bán lẻ (NH, KS). Nguyên nhân lợi nhuận bình quân tăng đều từ năm 2020 đến 2022 cho các hộ nuôi bởi sản phẩm nuôi này được rất nhiều khách ưa chuộng như thịt trắng, săn chắc, thơm ngon. Đây là tín hiệu tốt và tiềm năng về thị trường đầu ra cho sản phẩm cá bè vẫu, cùng với đó tỷ lệ sống của loài cá này rất cao, trên khoảng 80%. Bên cạnh những ưu thế có được, thì trong thực tế hộ nuôi còn gặp khó khăn trong hoạt động nuôi cá bè vẫu thương phẩm cũng như thị trường tiêu thụ. Vậy để đánh giá lợi nhuận bình quân thu được của từng hộ nuôi cần phải đi phân tích, đánh giá những yếu tố tác động liên quan khác như: kỹ thuật nuôi, hiệu quả kinh tế nuôi để tìm hiểu cơ hội nâng cao lợi nhuận cho hộ nuôi cá bè vẫu tại Nam Trung Bộ.

Thương lái: Hoạt động mua, bán cá bè vẫu thương phẩm của thương lái chỉ diễn ra giữa thương lái với nhà bán buôn được phản ánh thông qua doanh thu bình quân, chi phí sản xuất bình quân và lợi nhuận bình quân trong năm 2020, 2021 và 2022 như: chi phí sản xuất bình quân tính trên 1 kg cá bè vẫu thương phẩm năm 2020 là 154.000 đ/kg, năm 2021 là 152.000 đ/kg và 155.000 đ/kg của năm 2022. Như vậy, chi phí sản xuất bình quân tính trên 1 kg cá bè vẫu thương phẩm năm 2021 giảm so với năm 2020 khoảng 1,3% trong khi đó năm 2022 tăng 1,97% so với năm 2021. Đối với doanh thu bình quân tính trên 1 kg cá bè vẫu thương phẩm tăng đều qua các năm, 170.000 đ/kg của năm 2020, và 172.000 đ/kg và 175.000 đ/kg lần lượt của năm 2021 và năm 2022 hay mức tăng tương ứng của năm 2021 so với năm 2020 là 1,18% và 1,74% của năm 2022 so với năm 2021. Do đó, lợi nhuận bình quân thu được từ nhà bán buôn là 16.000 đ/kg; 20.000 đ/kg; và 20.000 đ/kg lần lượt cho các năm 2020, 2021 và 2022 hay mức tăng tương ứng năm 2021 so với 2020 là 25%, năm 2022 so với 2021 chỉ tiêu này giữ nguyên (Bảng 1). Tóm lại, thực hiện phép tính so sánh lợi nhuận bình quân của thương lái thu được so với nhà bán buôn tính trên 1 kg qua các năm 2020, 2021 và 2022 cho thấy lợi nhuận bình quân của thương lái cao hơn rất nhiều so với nhà bán buôn. Nguyên nhân thương lái mua số lượng lớn, các chi phí phục vụ hoạt động mua, bán bỏ ra không nhiều, giá mua thấp từ hộ nuôi thấp, giá bán cho nhà bán buôn cao dẫn đến lợi nhuận bình quân thu được cao.

Nhà bán buôn: Trong chuỗi giá trị sản phẩm này, nhà bán buôn cũng là tác nhân quan trọng, bởi lẽ 90% thương lái thu mua đều phân phối cho nhà bán buôn. Hoạt động mua bán giữa nhà bán buôn và nhà bán lẻ được phản ảnh như: doanh thu bình quân năm 2020 và 2021 đều đạt 185.000 đ/kg và năm 2022 đạt 190.000 đ/kg hay mức tăng năm 2022 so với 2021 là 2,7%, trong khi đó năm 2021 so với 2020 giữ nguyên không đổi. chi phí sản xuất bình quân tính trên 1 kg cá bè vẫu qua các năm đều tăng, năm 2020 là 173.000 đ/kg, năm 2021 là 175.000 đ/kg và năm 2022: 178.000 đ/kg hay mức tăng của năm 2021 so với 2020 là 1,16%; và năm 2022 so với 2021 là 1,71%. Như vậy, lợi nhuận bình quân tính trên 1 kg cá bè vẫu thành phẩm năm 2020 là 12.000 đ/kg; năm 2021 là 10.000 đ/kg; và năm 2022 là 12.000 đ/kg. Với số liệu tính toán cho thấy lợi nhuận bình quân năm 2021 có giảm so với 2020 là 16,67% trong khi đó năm 2022 tăng so với 2021 là 20% (Bảng 1). Nguyên nhân dẫn đến lợi nhuận bình quân của tác nhân này trong năm 2021 giảm do đã phát sinh thêm các chi phí bảo quản, vận chuyển thu mua cá bè vẫu.

Nhà bán lẻ (NH, KS): Là tác nhân trung gian phân phối cuối cùng trong chuỗi giá trị sản phẩm cá bè vẫu tại Nam Trung Bộ. Hoạt động mua, bán cá bè vẫu được diễn ra với khách hàng trên thị trường nội địa như: doanh thu bình quân nhà bán lẻ (KS, NH) thu được tăng đều qua các năm 2020, 2021, 2022 lần lượt là 300.000 đ/kg; 320.000 đ/kg và 325.000 đ/kg hay mức tăng năm 2021 so với năm 2020 là 6,67% và 1,56% là mức tăng của năm 2022 so với 2021. Chi phí sản xuất bình quân tính trên 1 kg cá thu mua là 245.000 đ/kg vào năm 2020; 247.000 đ/kg vào năm 2021; và 258.000 đ/kg vào năm 2022 hay mức tăng chi phí sản xuất bình quân tính trên 1 kg cá năm 2021 so với 2020 là 0,82% và năm 2022 tăng so với 2021 là 4,45%. Dựa trên doanh thu bình quân và chi phí sản xuất bình quân tính cho 1 kg cá bè vẫu, nhà bán lẻ (KS, NH) thu được lợi nhuận bình quân lần lượt qua 03 năm 2020, 2021 và 2022 là 55.000 đ/kg, 73.000 đ/kg và 67.000 đ/kg (Bảng 1).

Nhà bán lẻ (ST, CH): Mối quan hệ mua, bán giữa nhà bán lẻ (ST, CH) với khách hàng, doanh thu bình quân 1 kg cá thu được năm 2020 là 205.000 đ/kg, năm 2021 là 210.000 đ/kg và năm 2022 là 220.000 đ/kg hay mức tăng của năm 2022 so với 2021 là 4,76%. Tổng chi phí sản xuất bình quân 1 kg cá trong 2 năm 2020 và 2021 đều là: 187.000 đ/kg, năm 2022 là 193.000 đ/kg hay mức tăng năm 2022 so với 2021 là 3,21%, chỉ tiêu này giữ nguyên năm 2021 so với 2020. Lợi nhuận bình quân tính trên 1 kg cá bè vẫu, nhà bán lẻ (ST, CH) thu được lần lượt qua năm 2020, 2021, 2022 là 18.000 đ/kg, 23.000 đ/kg, 27.000 đ/kg hay mức tăng lợi nhuận bình quân tính trên 1 kg cá của năm 2021 so với 2020 là 27,78%, và năm 2022 so với 2021 là 17,39% (Bảng 1).

Nhà bán lẻ (C): Đối với hoạt động mua, bán giữa nhà bán lẻ (C) với khách hàng, lợi nhuận bình quân thu được tính trên 1 kg cá đều đạt 13.000 đ/kg cho năm 2020, 2021, và 18.000 đ/kg cho năm 2022. Như vậy, lợi nhuận bình quân năm 2021 so với 2020 không đổi trong khi đó lợi nhuận bình quân năm 2022 tăng so với 2021 là 38,46%. Với lợi nhuận bình quân đạt được này doanh thu bình quân trên 1 kg cá bè vẫu năm 2020, 2021 đều đạt 200.000 đ/kg, trong năm 2022 đạt 210.000 đ/kg. chi phí sản xuất bình quân năm 2020 và 2021 đều là 187.000 đ/kg và 192.000 đ/kg là chi phí sản xuất bình quân năm 2022 (Bảng 1).

Qua kết quả phân tích chi phí sản xuất bình quân, lợi nhuận bình quân tính trên 1 kg cá nhà bán lẻ (NH, KS), (ST, CH) và (C) cho thấy lợi nhuận bình quân của nhà bán lẻ (NH, KS) đạt cao nhất. Nguyên nhân, lợi nhuận bình quân cho 1 kg cá nhà bán lẻ (NH, KS) thu được cao hơn là do bên cạnh mua tận gốc và bán tận ngọn, nhà bán lẻ (NH, KS) còn chế biến thành những món ăn chín ngon và đa dạng phục vụ khách hàng. Nhưng nhìn chung lợi nhuận bình quân 1 kg cá bè vẫu qua 03 năm: 2020, 2021 và 2022 của các nhà bán lẻ vẫn đạt lợi nhuận bình quân tính trên 1 kg cá khá cao và tăng đều qua các năm.

Bảng 1: Chi phí – lợi nhuận giữa các tác nhân chuỗi giá trị cá bè vẫu

ĐVT: 1000VND/kg

Các khoản mục	Năm			Chênh lệch (%)	
	2020	2021	2022	2021/2020	2022/2021
Hộ nuôi – Thương lái					
Doanh thu bình quân	142	140	141	98,59	100,71
Chi phí sản xuất bình quân	125	118	114	94,40	96,61
Lợi nhuận bình quân	17	22	27	129,41	122,73
Hộ nuôi – Nhà bán lẻ (NH, KS)					
Doanh thu bình quân	142	140	141	98,59	100,71
Chi phí sản xuất bình quân	125	118	114	94,40	96,61
Lợi nhuận bình quân	17	22	27	129,41	122,73
Thương lái – Nhà bán buôn					
Doanh thu bình quân	170	172	175	101,18	101,74
Chi phí sản xuất bình quân	154	152	155	98,70	101,97
Lợi nhuận bình quân	16	20	20	125	100
Nhà bán buôn – Nhà bán lẻ					
Doanh thu bình quân	185	185	190	100	102,70
Chi phí sản xuất bình quân	173	175	178	101,16	101,71
Lợi nhuận bình quân	12	10	12	83,33	120
Nhà bán lẻ (NH, KS) – Nhà bán buôn					
Doanh thu bình quân	300	320	325	106,67	101,56
Chi phí sản xuất bình quân	245	247	258	100,82	104,45
Lợi nhuận bình quân	55	73	67	132,73	91,78
Nhà bán lẻ (NH, KS) – hộ nuôi					
Doanh thu bình quân	300	320	325	106,67	101,56
Chi phí sản xuất bình quân	202	202	209	100	103,47
Lợi nhuận bình quân	98	118	116	120,41	98,31
Nhà bán lẻ (ST, CH) – Khách hàng					
Doanh thu bình quân	205	210	220	102,44	104,76
Chi phí sản xuất bình quân	187	187	193	100	103,21
Lợi nhuận bình quân	18	23	27	127,78	117,39
Nhà bán lẻ NGU – khách hàng					
Doanh thu bình quân	200	200	210	100	105
Chi phí sản xuất bình quân	187	187	192	100	102,67
Lợi nhuận bình quân	13	13	18	100	138,46

Nguồn: Kết quả điều tra năm 2023

4.1.3. Phân phối lợi ích giữa các tác nhân

Kênh 1: Hộ nuôi – Nhà bán lẻ (NH, KS): Phân bổ giá trị gia tăng và tỷ suất lợi nhuận giữa các tác nhân thuộc kênh 1 là sự đóng góp giá trị gia tăng của hộ nuôi trong mối quan hệ mua, bán với nhà bán lẻ (NH, KS). Nhà bán lẻ đóng góp giá trị gia tăng cao hơn hộ nuôi trong cả 03 năm (2020-2022) lần lượt từ 53% đến 47% nên tỷ suất LNBQ/CPSXBQ tác nhân này nhận được cũng cao gấp 3,5 lần, đồng thời tỷ trọng lợi nhuận bình quân của họ nhận được (81,2% - 85,2%) cũng cao hơn so với hộ nuôi (14,8% - 18,9%). Nguyên nhân do hoạt động tạo ra giá trị gia tăng của nhà bán lẻ (NH, KS) chỉ tốn chi phí chế biến thức ăn, chi phí phục vụ,... do vậy không phát sinh nhiều chi phí bình quân tăng thêm trong khi đó giá bán cho khách hàng gần gấp đôi giá thu mua từ hộ nuôi (Bảng 2).

Kênh 2: Hộ nuôi - Thương lái - Nhà bán buôn - Nhà bán lẻ (NH, KS, ST, CH, và C): Hoạt động phân phối lợi ích giữa các tác nhân trong kênh 2 cho thấy, khi xét về đóng góp giá trị gia tăng trong mối quan hệ giữa hộ nuôi và thương lái, trong 03 năm (2020-2022), hộ nuôi đóng giá trị gia tăng cao hơn thương lái, cụ thể từ 43 đến 47%, do vậy tỷ suất LNBQ/CPSXBQ của hộ nuôi lần lượt trong 3 năm là 14%, 19% và 24% cũng cao hơn rất nhiều so với tác nhân thương lái năm 2020 là 10%, 2021 là 13% và 2022 là 14%. Tuy nhiên, nếu nhìn nhận một cách sâu sắc thực tại về mối quan hệ giữa hai tác nhân này, mặc dù hộ nuôi đóng góp giá trị gia tăng cao hơn thương lái trong 03 năm (2020 – 2022) lần lượt 47%; 44% và 43% và chỉ nhận về tỷ suất LNBQ/CPBQTT kỳ lần lượt 14%, 19% và 24%, trong khi đó thương lái đóng góp giá trị gia tăng năm 2020: 9%; 2021: 10%; 2022: 10% nhưng lại nhận được tỷ suất LNBQ/CPBQTT trong 03 năm là 10%, 13%, 14%. Số liệu này cho thấy sự phân phối lợi ích đang tồn tại không cân xứng giữa hộ nuôi và thương lái. Do vậy, trong những năm tới nếu giá bán trên thị trường của cá bè vẫu không cao hơn như hiện nay, năng suất, chất lượng cá bè vẫu giảm, tổng chi phí sản xuất bình quân cho nuôi cá bè vẫu có chiều hướng tăng thì hoạt động phân phối lợi ích này có thể sẽ tiếp tục bất lợi cho hộ nuôi. Tương tự như mối quan hệ trên, sự đóng góp giá trị gia tăng của tác nhân thương lái đạt được năm 2020 là 9%, 2021 và 2022 đều là 10% cao hơn nhà bán buôn trong năm 2020 là 5%, 2021 là 4% và 2022 là 5% nên tỷ trọng lợi nhuận bình quân của thương lái cũng nhận được (2020 là 12%; 2021 là 12,4%; 2022 là 11,7%) cao hơn so với nhà bán buôn (2020 là 9,2%; 2021 là 6,2%; 2022 là 7%). Nguyên nhân là với các loại chi phí (chi phí vận chuyển, bảo quản, ...) thương lái bỏ ra thấp hơn so với giá bán cho nhà bán buôn. Cuối cùng, đóng góp giá trị gia tăng trong mối quan hệ mua bán giữa nhà bán buôn và nhà bán lẻ, nhà bán buôn đóng góp giá trị gia tăng từ 4% đến 5% trong năm 2020 đến năm 2022, thấp hơn trong cùng thời gian này so với nhà bán lẻ lần lượt 8% đến 42%, đặc biệt nhà bán lẻ (C) nên tỷ suất LNBQ/CPBQTT của nhà bán buôn thấp hơn rất nhiều so với nhà bán lẻ (Bảng 2). Nguyên nhân do hoạt động phân phối cá bè vẫu của nhà bán buôn phải vận chuyển đến cho rất nhiều nhà bán lẻ nên họ phải bỏ ra nhiều chi phí phát sinh liên quan hoạt động cung cấp cá (Bảng 2).

Bảng 2: Phân phối lợi ích giữa các tác nhân chuỗi giá trị cá bè vẫu tại Nam Trung Bộ

Tác nhân	2020				2021				2022			
	LNBQ/CPSXBQ	LNBQ/CPBQTT	Phân bổ GTGT	Tỷ trọng LNBQ	LNBQ/CPSXBQ	LNBQ/CPBQTT	Phân bổ GTGT	Tỷ trọng LNBQ	LNBQ/CPSXBQ	LNBQ/CPBQTT	Phân bổ GTGT	Tỷ trọng LNBQ
Kênh 1												
HN	14%	-	47%	14,8%	19%	-	47%	15,7%	24%	-	43%	18,9%
NBL (NH KS)	49%	163%	53%	85,2%	58%	190%	53%	84,3%	56%	171%	57%	81,2%
Kênh 2												
HN	14%	-	47%	13%	19%	-	44%	13,7%	24%	-	43%	15,8%
TL	10%	133%	9%	12%	13%	167%	10%	12,4%	14%	143%	10%	11,7%
NBB	7%	400%	5%	9,2%	6%	333%	4%	6,2%	7%	400%	5%	7%
NBL (NH, KS)	22%	92%	38%	42%	29%	118%	42%	45,3%	26%	99%	42%	39,2%
NBL (ST, CH)	9%	900%	9%	13,7%	12%	1150%	12%	14,3%	14%	900%	14%	15,8%
NBL (C)	7%	650%	8%	9,9%	7%	650%	8%	8,1%	9%	600%	9%	10,5%

Nguồn: Kết quả điều tra năm 2023

4.2. Thảo luận

Hoạt động phân phối lợi ích giữa các tác nhân tham gia chuỗi giá trị cá bè vẫu tại Nam Trung Bộ cho thấy tác nhân hộ nuôi *có đóng góp* giá trị gia tăng thấp hơn nhà bán lẻ (NH, KS) nên tỷ suất LNBQ/CPSXBQ họ nhận lại được cũng thấp hơn nhà bán lẻ (Kênh 1 tại Bảng 2). Kết quả nghiên cứu này tương đồng với nghiên cứu của Nguyễn Thị Nga & Trần Đình Thao (2019) khi nói về phân phối lợi ích giữa hộ nuôi *và* công ty chế

biến xuất khẩu thủy sản trong chuỗi cung ứng cá hồng Mỹ tại Nam Trung Bộ, nhà bán lẻ (NH, KS) mặc dù vị trí tác nhân thể hiện trong mối quan hệ mua bán với hộ nuôi khác nhau (chuỗi giá trị cá bè vẫu là nhà bán lẻ, chuỗi cung ứng cá hồng Mỹ là công ty chế biến xuất khẩu thủy sản) nhưng cả hai tác nhân này đều là nhà mua tận gốc bán tận ngọn nên chi phí thu mua thấp hơn từ các nguồn thu mua khác cộng với CPQBTT thấp nên nhà bán lẻ đạt được lợi ích cao hơn hộ nuôi giống như trong mối quan hệ giữa hộ nuôi và công ty chế biến xuất khẩu thủy sản.

Trái với hoạt động phân phối lợi ích trong kênh 1, hoạt động phân phối lợi ích giữa hộ nuôi với các tác nhân tham gia trong kênh 2 cho thấy, hộ nuôi có đóng góp giá trị gia tăng cao nhất nên tỷ trọng lợi nhuận hộ nuôi nhận được cũng cao. Tuy nhiên như đã phân tích ở trên, hoạt động phân phối lợi ích giữa họ thực sự vẫn chưa tương xứng với đóng góp, đặc biệt là hộ nuôi. Kết quả nghiên cứu này tương đồng với kết quả nghiên cứu của Nguyễn Thị Nga & Trần Đình Thao (2019). Sự tương đồng này được lý giải như sau: cũng giống như cá hồng Mỹ, hoạt động nuôi thả cá bè vẫu tại Nam Trung Bộ, 100% hộ nuôi thả nuôi lồng truyền thống, nhỏ lẻ, chủ yếu dựa vào kinh nghiệm chủ hộ, thiếu thông tin thị trường đầu ra và chịu nhiều rủi ro trong quá trình nuôi như dịch bệnh, thời tiết xấu, giá bán phụ thuộc hoàn toàn vào người thu mua.

Thương lái đóng góp giá trị gia tăng cao hơn nên nhận về tỷ trọng lợi nhuận bình quân cao hơn so với nhà bán buôn. Trong mối quan hệ mua bán này họ là người có quyền lực định giá cho cả hộ nuôi và nhà bán buôn nên ưu thế sẽ thuộc về họ. Tuy nhiên, nếu so sánh với mối quan hệ này với mối quan hệ giữa thương lái với công ty chế biến xuất khẩu thủy sản trong chuỗi giá trị cá hồng Mỹ (Nguyễn Thị Nga & Trần Đình Thao, 2019), lợi ích thương lái nhận được so với nhà bán buôn vẫn thấp hơn nhiều trong mối quan hệ với công ty chế biến xuất khẩu thủy sản. Đây có thể là một điểm yếu lớn trong chuỗi giá trị cá bè vẫu đó là thương lái chưa thiết lập mối quan hệ mua bán với công ty chế biến xuất khẩu thủy sản để mở rộng thị trường xuất khẩu cá bè vẫu.

Nhà bán buôn tạo ra giá trị gia tăng thấp hơn các nhà bán lẻ nên tỷ trọng lợi nhuận bình quân họ nhận được thấp hơn các nhà bán lẻ. Kết quả nghiên cứu này phù hợp nghiên cứu của Nguyễn Thị Nga & Trần Đình Thao (2019).

Tựu chung lại, để gia tăng giá trị gia tăng và lợi ích cho tất cả các tác nhân và cả toàn chuỗi giá trị cá bè vẫu nuôi biển tại Nam Trung Bộ, mỗi tác nhân cần phải làm tốt chức năng nhiệm vụ chuyên biệt đồng thời chủ động tìm kiếm và thiết lập mối liên kết với các tác nhân khác theo cả chiều dọc, chiều ngang để khai thác lợi thế từ đối tượng nuôi mới và tiềm năng này.

5. Kết luận và giải pháp

5.1. Kết luận

Chuỗi giá trị cá bè vẫu nuôi biển tại Nam Trung Bộ gồm các tác nhân quan trọng như hộ nuôi, thương lái, nhà bán buôn, nhà bán lẻ (NH, KS, ST, CH, C) với hai kênh gồm: kênh 1: Hộ nuôi - Nhà bán lẻ, chiếm 10% dòng sản phẩm vật chất; kênh 2: Hộ nuôi - Thương lái - Nhà bán buôn - Nhà bán lẻ, chiếm 90% dòng sản phẩm vật chất, và được tiêu thụ 100% tại thị trường nội địa; hoạt động phân phối lợi ích giữa các tác nhân tham gia chuỗi hiện nay đều có đóng góp giá trị gia tăng và nhận được tỷ trọng lợi nhuận so với chi phí bỏ ra. Tuy nhiên, tỷ trọng lợi nhuận họ đạt được chưa cân xứng với sự đóng góp giá trị gia tăng, đặc biệt hộ nuôi và thương lái (Bảng 2). Trên thực tế, theo thời gian cấu trúc chuỗi giá trị cá bè vẫu nuôi biển có thể thay đổi để phù hợp các dòng chảy, đặc biệt dòng chảy sản phẩm vật chất khi xuất hiện tác nhân mới. Do vậy, kết quả nghiên cứu này chỉ có giá trị mang lại tại thời điểm nghiên cứu, trong tương lai cần có các nghiên cứu tiếp theo để phản ánh đầy đủ về cấu trúc và phân phối lợi ích giữa các tác nhân tham gia chuỗi giá trị sản phẩm nuôi này.

5.2. Giải pháp

5.2.1. Đối tác nhân

Hộ nuôi: Cần chủ động tham gia liên kết ngang (hộ nuôi) hình thành nên những hội nuôi cá bè vẫu như kiểu tổ hợp tác xã để thực hiện hoạt động liên kết trong tất cả các khâu về mọi mặt từ khâu đầu vào, các công đoạn nuôi cá thương phẩm, công tác phòng ngừa và điều trị bệnh để tăng năng suất, chất lượng cũng như khâu phân phối sản phẩm. Và liên kết dọc (thương lái, nhà bán buôn) để gia tăng đầu mối tiêu thụ cũng như nắm bắt đầy đủ về thông tin thị trường đầu ra cá bè vẫu thương phẩm. Đồng thời tiếp cận công ty chế

biến xuất khẩu thủy sản để đưa sản phẩm này vào thị trường nhập khẩu nước ngoài trong những năm tới. Bởi vì, vấn đề tiêu thụ cá bè vẫu là một vấn đề khó khăn hiện nay của hộ nuôi, nguyên nhân hiện nay chỉ có thị trường tiêu thụ trong nước, đồng thời các thông tin về chất lượng, phẩm cấp, kích cỡ, giá bán còn chưa thông suốt giữa tác nhân, thậm chí còn không nắm rõ. Do vậy, đòi hỏi hộ nuôi cần học hỏi, trau dồi nâng cao trình độ kiến thức không chỉ trong nuôi thủy sản mà còn cả thông tin đáp ứng được thị trường đầu ra.

Thương lái: Cần phải thiết lập các mối quan hệ mật thiết với hộ nuôi, thương lái, người bán buôn theo cả chiều dọc và chiều ngang trong chuỗi, đặc biệt trong những năm tới tìm kiếm và tiếp cận được các công ty chế biến xuất khẩu thủy sản để mở rộng thị trường tiêu thụ cho sản phẩm cá bè vẫu. Bởi lẽ, khi công ty chế biến xuất khẩu thủy sản tham gia chuỗi với tư cách là một tác nhân, đây sẽ là cơ hội lớn để mở rộng thị trường tiêu thụ cá bè vẫu, đặc biệt thị trường xuất khẩu. Thương lái phải đáp ứng đầy đủ, tức thời, chính xác những thông tin về thời gian thu hoạch cá thương phẩm, kích cỡ cá cần thu mua, giá thu mua, cũng như các hoạt động hỗ trợ về vốn cho hộ nuôi phục vụ nuôi cá bè vẫu thương phẩm nếu hộ nuôi có nhu cầu. Sử dụng các phương tiện vận chuyển cá chuyên dụng từ điểm thu mua đến nơi phân phối đảm bảo chất lượng để đáp ứng cho các công đoạn tiếp theo của quá trình tiêu thụ cá đến khách hàng cuối cùng.

Nhà bán buôn: Hoạt động mua, bán cá bè vẫu muốn mang lại lợi nhuận cao đòi hỏi những nhà bán buôn cần chủ động tham gia vào mối quan hệ hợp tác với thương lái, nhà bán buôn, thậm chí chủ động thiết lập mối quan hệ mua bán với hộ nuôi trong những năm tới. Nhờ các mối quan hệ hợp tác này sẽ cho phép nhà bán buôn chủ động nắm bắt được đầy đủ các thông tin về thời gian thu mua, chất lượng cá, kích cỡ cá thu mua, giá cả, thị trường tiêu thụ. Trên cơ sở đó có những phương án thu mua tốt nhất để đem lại hiệu quả trong hoạt động kinh doanh.

Nhà bán lẻ: Cũng giống như các tác nhân trên để nhận được lợi nhuận mong muốn, nhà bán lẻ cần chủ động liên kết các nguồn cung cấp nhà bán buôn, thậm chí thương lái về thời gian thu mua, địa điểm, trọng lượng cá thu mua, giá cả, phương tiện vận chuyển và bảo quản cá để cá được đảm bảo chất lượng tươi ngon phục vụ khách hàng.

5.2.2. Đối với cơ quan nhà nước

Thực hiện quy hoạch diện tích nuôi cá bè vẫu theo hướng phát triển bền vững, hiệu quả

Để phát triển bền vững ngành nuôi cá bè vẫu trước hết cần thực hiện chính sách quy hoạch và quy hoạch lại các vùng nuôi như giao mặt nước nuôi. Đồng thời, tương ứng với từng mô hình nuôi, quy trình nuôi sẽ ban hành những quy định cụ thể về điều kiện bảo vệ môi trường tại vùng nuôi và xung quanh khu vực nuôi. Hay những hộ nuôi phải đảm bảo đủ điều kiện mới cấp phép nuôi. Đối với những hộ đã nuôi, sẽ tiến hành rà soát, đối chiếu và yêu cầu bổ sung các điều kiện đúng quy định mới được tiếp tục nuôi hoặc mở rộng diện tích nuôi.

Tăng cường tuyên truyền, hướng dẫn, kiểm tra và giám sát để bảo đảm chất lượng sản phẩm nuôi và môi trường nuôi

Trong thực tế những năm qua công tác quản lý đối ngành nuôi thủy sản từ phía cơ quan nhà nước nói chung, cá bè vẫu nói riêng còn rất nhiều hạn chế và bất cấp như công tác cảnh báo môi trường. Để phát huy tốt vai trò của cơ quan quản lý nhà nước đối với nuôi sản phẩm cá bè vẫu đáp ứng tiêu thụ trong thị trường nội địa cũng như hướng tới xuất khẩu trong những năm tới, cần: (i) Tăng cường tuyên truyền, hướng dẫn và nâng cao nhận thức cho các tác nhân về đáp ứng đầy đủ truy xuất nguồn gốc; (ii) Hạn chế sử dụng hóa chất và kháng sinh, xử lý triệt để chất xả thải ra môi trường, ... (iii) Cuối cùng, cần xây dựng chế tài xử lý nghiêm các hành vi cố tình vi phạm của các tác nhân tham gia chuỗi giá trị đối tượng nuôi này.

Tăng cường hỗ trợ xây dựng thương hiệu và mở rộng quy mô thị trường tiêu thụ

Việc mở rộng thị trường, mở rộng quy mô thị trường, đặc biệt thị trường xuất khẩu. Bên cạnh sự cố gắng của tất cả các tác nhân tham gia chuỗi, thì các cơ quan nhà nước cần phải hỗ trợ các tác nhân tham gia chuỗi, ngoài việc hỗ trợ trong nghiên cứu sâu về thị trường nội địa như chế biến sản phẩm phù hợp với thị hiếu khách hàng, cơ quan nhà nước cần có sự đánh giá khả năng xây dựng thương hiệu sản phẩm cá bè vẫu. Trên cơ sở đó đề xuất cơ chế và chính sách thích hợp nhằm hỗ trợ thực hiện các hoạt động quảng bá thương hiệu, tiếp thị đến nhà phân phối lớn, hệ thống siêu thị trong nước và hướng tới thị trường nước ngoài.

Lời thừa nhận/Cảm ơn: Nghiên cứu này là sản phẩm của đề tài Khoa học Công nghệ cấp bộ của Bộ giáo dục và Đào tạo số: CT2022.05.TSN.01".

Tài liệu tham khảo

Chopra, S., & Meindl, P. (2007), *Supply chain management. Strategy, planning & operation,* Springer.

Dubay, K., Tokuoka, S., & Gereffi, G. (2010), *A value chain analysis of the Sinaloa, Mexico shrimp fishery,* Durham Duke University, Durham.

Gereffi, G. (1994), *The Organization of buyer-driven global commodity chains: How US retailers shape overseas production networks. In Commodity Chains and Global Capitalism*, Gereffi, G. & Korzeniewicz, M. (eds), Praeger, London.

Gereffi, G. (1999), *A commodity chains framework for analysing global industries,* In: Institute of Development Studies, Duke University, USA.

Gereffi, G., & Korzeniewicz, M. (1994), *Commodity Chains and Global Capitalism,* Praeger, London.

GTZ. (2007), *ValueLinks Manual. The Methodology of Value Chain Promotion,* Published on CD-Rom, Eschborn, Germany.

Kaplinsky, R., & Morris, M. (2001), *A handbook for Value Chain research*, International Development Research Centre (IDRC), Ottawa, Canada.

Mabert, V. A., & Venkataramanan, M. (1998), 'Special research focus on supply chain linkages: challenges for design and management in the 21st century.' *Decision sciences,* 29(3), 537-552.

Meixell, M. J., & Gargeya, V. B. (2005), 'Global supply chain design: A literature review and critique', *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review,* 41(6), 531-550.

Misund, B., Olsen, M. S., Osmundsen, T. C., & Tveterås, R. (2023), 'The political economy of salmon aquaculture: Value sharing and societal support for aquaculture in Norway', *Marine Resource Economics,* 38(4), 365-390.

Nguyễn Phú Sơn, Lê Văn Gia Nhỏ, Nguyễn Thị Thu An, Nguyễn Thùy Trang, & Lê Bửu Minh Quân (2019), 'Chuỗi giá trị tôm thẻ chân trắng vùng ở Tây Nam Bộ', *Tạp chí Khoa học Công nghệ Nông nghiệp Việt Nam,* 11(108), 188-195.

Nguyễn Thị Kim Anh, Nguyễn Thị Trâm Anh, & Huỳnh Minh Thuật (2019), 'Chuỗi cung ứng mặt hàng tôm thẻ chân trắng tại Chỉ nhánh Công ty TNHH Thông Thuận, tỉnh Ninh Thuận', *Kinh tế và dự báo,* 33, 87-90.

Nguyễn Thị Nga, & Trần Đình Thao (2019), 'Phân phối lợi ích trong chuỗi cung ứng sản phẩm cá hồng Mỹ tại Nam Trung Bộ', *Tạp chí Kinh tế và phát triển,* 263, 63-73.

Nguyễn Thị Phương Thảo (2015), 'Nghiên cứu chuỗi cung ứng mặt hàng cá biển fillet thịt trắng trên địa bàn thành phố Nha Trang', Luận văn Thạc sĩ, Trường Đại học Nha Trang.

Phan Phùng Phú (2023), 'Nghiên cứu chuỗi giá trị cá Tra ở tỉnh Tiền Giang', Luận án tiến sĩ, Trường Đại học Kinh tế - Đại học Huế.