

DOI:10.22144/ctu.jvn.2020.136

## HỆ THỐNG CÁC GIẢI PHÁP NÂNG CẤP CHUỖI GIÁ TRỊ TÔM Ở VÙNG ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG

Nguyễn Phú Sơn<sup>1</sup>, Nguyễn Thủy Trang<sup>2\*</sup> và Nguyễn Thị Thu An<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Khoa kinh tế, Trường Đại học Cần Thơ

<sup>2</sup>Khoa Phát triển Nông Thôn, Trường Đại học Cần Thơ

<sup>3</sup>Trường Đại học Kỹ thuật – Công nghệ Cần Thơ

\*Người chịu trách nhiệm về bài viết: Nguyễn Thủy Trang (email: nttrang@ctu.edu.vn)

### Thông tin chung:

Ngày nhận bài: 13/04/2020

Ngày nhận bài sửa: 15/06/2020

Ngày duyệt đăng: 28/10/2020

### Title:

System of solutions for upgrading the shrimp value chain in the the Mekong Delta region

### Từ khóa:

Chuỗi giá trị tôm, giải pháp, vùng Tây Nam Bộ

### Keywords:

Shrimp value chain, solution, the Mekong Delta region

### ABSTRACT

Brackish water shrimp culture has recently been considered a key industry of the Mekong Delta region. However, during the value chain from input to output, the chain actors have to face many difficulties, they are unable to increase the added value for the whole chain and the output do not meet the export requirements to the fastidious markets. Therefore, this study focuses on analyzing macro and micro factors impacting shrimp industry in the the Mekong Delta region through the use of analytical tools such as Porter's five forces, PEST model, and SWOT analysis to propose a system of solutions to upgrade the shrimp value chain in the the Mekong Delta region. Four solutions were proposed to develop the shrimp industry in the the Mekong Delta region, including (1) investing and creating jobs, (2) improving distribution channels, (3) improving/innovating products, and (4) cutting production costs.

### TÓM TẮT

Tôm nước lợ trong thời gian gần đây được xem là ngành hàng chủ lực của vùng ĐBSCL. Tuy nhiên trong quá trình phát triển ngành hàng gặp rất nhiều khó khăn từ khâu đầu vào đến đầu ra cũng như chưa thể nâng cao giá trị gia tăng cho toàn chuỗi và chưa đạt được yêu cầu xuất khẩu vào các thị trường khó tính. Vì vậy nghiên cứu này tập trung phân tích các yếu tố vĩ mô và vi mô ảnh hưởng đến ngành hàng tôm ở vùng TNB thông qua việc sử dụng các công cụ phân tích như: 5 áp lực cạnh tranh của Porter, mô hình PEST và phân tích SWOT, nhằm để xuất hệ thống các giải pháp nâng cấp chuỗi giá trị tôm vùng TNB. Có 4 nhóm giải pháp đã được đề xuất để phát triển ngành hàng tôm ở vùng TNB gồm (1) nhóm giải pháp đầu tư và tạo việc làm, (2) cải thiện kênh phân phối, (3) cải tiến/đổi mới sản phẩm và (4) cắt giảm chi phí sản xuất.

Trích dẫn: Nguyễn Phú Sơn, Nguyễn Thủy Trang và Nguyễn Thị Thu An, 2020. Hệ thống các giải pháp nâng cấp chuỗi giá trị tôm ở vùng Đồng bằng sông Cửu Long. Tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ. 56(5D): 256-268.

## 1 GIỚI THIỆU

Ngành hàng tôm nói chung và tôm nước lợ nói riêng trong nhiều năm nay đã được khẳng định là ngành hàng thủy sản chủ lực của cả nước, do đã có nhiều đóng góp vào sự phát triển của ngành nông nghiệp nói riêng và phát triển kinh tế, xã hội của đất nước nói chung. Theo Tổng cục Thủy sản năm 2017, diện tích nuôi tôm nước lợ của cả nước là 721,1 nghìn ha, trong đó diện tích nuôi ở các tỉnh Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) chiếm khoảng 90%, tăng 3,8% so với 2016 và sản lượng tôm nuôi cũng tăng tương ứng là 4%. Tuy nhiên, sản lượng tôm sú giảm 2,8% so với 2016, trong khi sản lượng tôm thẻ tăng 8,5% cho thấy xu hướng nuôi tôm thẻ có dấu hiệu gia tăng nhanh do có nhiều hộ nuôi tôm sú đã chuyển sang nuôi tôm thẻ để hạn chế rủi ro về mặt thời gian nuôi. Giá trị xuất khẩu tăng 22,3% so với năm 2016, với mức kim ngạch xuất khẩu là 3,85 tỷ USD. Đặc biệt, tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu tôm thẻ chân trắng (TCT) trong tổng kim ngạch xuất khẩu tôm của cả nước chiếm cao nhất 65,6% (khoảng 2,5 tỷ USD). Những con số này cho thấy được sự nỗ lực của các doanh nghiệp chế biến xuất khẩu trong bối cảnh thị trường có nhiều diễn biến phức tạp. Theo VASEP (2020), năm 2018, Việt Nam xuất khẩu tôm sang 157 thị trường và vùng lãnh thổ với tổng giá trị đạt 3,6 tỷ USD. Tôm Việt Nam xuất sang 10 thị trường chính, bao gồm: EU, Nhật Bản, Trung Quốc, Mỹ, Hàn Quốc, Canada, Australia, ASEAN, Đài Loan, Thụy Sĩ với tổng kim ngạch xuất khẩu chiếm đến 96,4%. Sau hiệp định EVFTA có hiệu lực, EU vẫn là thị trường mục tiêu của Việt Nam hiện tại cũng như trong tương lai nhờ những lợi thế như xóa bỏ hàng rào thuế quan, thúc đẩy tự do thương mại giữa hai bên và Trung Quốc là thị trường xuất khẩu tôm tiềm năng. Mặc dù ngành hàng tôm đã đạt được những kết quả đáng khích lệ nhưng trong quá trình phát triển vẫn còn nảy sinh nhiều tồn tại, bất cập và những khó khăn mang tính khách quan và chủ quan nhất định. Những khó khăn này đã và sẽ kìm hãm sự phát triển của ngành và cũng là nguyên nhân dẫn đến những rủi ro tiềm ẩn trong tất cả các khâu trong chuỗi giá trị (CGT) ngành hàng tôm. Để tiếp tục khai thác tiềm năng và lợi thế của ngành hàng tôm cũng như để

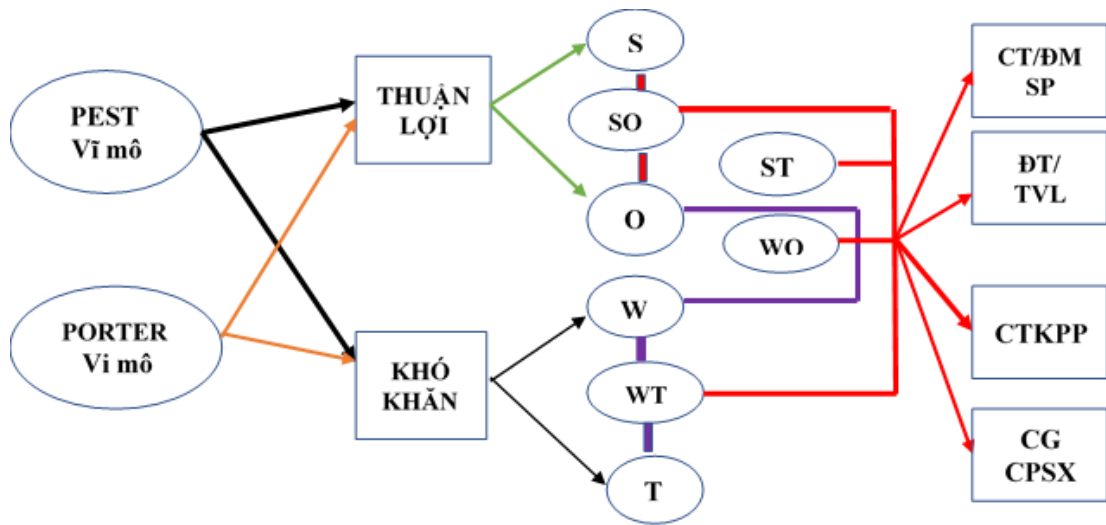
khắc phục và hạn chế những tồn tại, yếu kém trong nội bộ ngành và để hạn chế nhiều nhất những hậu quả từ các thách thức bên ngoài làm ảnh hưởng xấu đến sự phát triển chung của ngành hàng. Nghiên cứu hệ thống các giải pháp nâng cấp CGT ngành hàng để thúc đẩy và hỗ trợ cho ngành hàng tôm của ĐBSCL phát triển một cách vững mạnh trên cơ sở đáp ứng nhu cầu của thị trường xuất khẩu và nội địa trở nên rất cần thiết.

## 2 CÁCH TIẾP CẬN

Nghiên cứu này kết hợp lý thuyết của 3 mô hình được sử dụng phổ biến trong phân tích chuỗi giá trị là PEST, SWOT và 5 áp lực cạnh tranh của Porter để hình thành nên khung lý thuyết nghiên cứu. Các kết quả phân tích vi mô, vĩ mô về ngành hàng tôm thông qua phân tích mô hình PEST, mô hình 5 áp lực cạnh tranh của Porter, phân tích ma trận SWOT được kết hợp để làm cơ sở đề xuất giải pháp. Ngoài ra, nghiên cứu có sử dụng thêm những thông tin sẵn có từ các báo cáo, nghiên cứu sẵn có liên quan đến nội dung nghiên cứu, cộng thêm việc lấy ý kiến tham vấn của các chuyên gia có liên quan đến lĩnh vực nghiên cứu như ý kiến của các doanh nghiệp chế biến xuất khẩu tôm, thương lái và Hiệp hội chế biến thủy sản Việt Nam.

### 2.1 Khung lý thuyết nghiên cứu

Những thông tin được thu thập từ số liệu thứ cấp ở cơ quan quản lý địa phương, trên internet và các nghiên cứu có liên quan, số liệu sơ cấp ở các tác nhân tham gia chuỗi như người cung cấp đầu vào (phân, thuốc, cây giống, lao động,...), nông hộ nuôi tôm, thương lái, vựa thu gom, cơ sở chế biến, người bán sỉ, bán lẻ và chuyên gia, cũng như kết quả PRA cho phân tích SWOT. Trên cơ sở những dữ liệu thu thập được, 3 công cụ phân tích định tính được sử dụng là PEST để phân tích các yếu tố vĩ mô, mô hình 5 lực lượng cạnh tranh của Porter để tìm hiểu các yếu tố vi mô ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh của ngành hàng tôm và phân tích ma trận SWOT để phân tích những thuận lợi và khó khăn của các tác nhân tham gia trong CGT tôm ở vùng ĐBSCL nhằm đề xuất một số giải pháp để ngành hàng tôm đạt được nhiều kết quả khả quan trong thời gian tới.



**Hình 1: Khung lý thuyết nghiên cứu đề xuất giải pháp nâng cấp chuỗi**

(Nguồn: Tác giả đề xuất, 2020)

- |                                     |                                       |
|-------------------------------------|---------------------------------------|
| S: Điểm mạnh (Strengths)            | SO: Nhóm chiến lược công kích         |
| O: Cơ hội (Opportunities)           | ST: Nhóm chiến lược đối phó/thích ứng |
| W: Điểm yếu (Weakness)              | WO: Nhóm chiến lược điều chỉnh        |
| T: Thách thức (Threats)             | WT: Nhóm chiến lược phòng thủ         |
| CT/ĐM SP: Cải tiến/đổi mới sản phẩm | CTKPP: Cải thiện kênh phân phối       |
| ĐT/TVL: Đầu tư, tạo việc làm        | CGCPSX: Cắt giảm chi phí sản xuất     |

**2.2 Công cụ phân tích**

Các công cụ phân tích bên dưới được áp dụng để phân tích và đề xuất giải pháp nâng cấp CGT tôm Tây Nam Bộ:

**2.2.1 Phân tích mô hình PEST**

Mô hình PEST (P: Political – Thể chế, chính sách; E: Economical – Kinh tế; S: Social – Xã hội; T: Technical – Kỹ thuật) được sử dụng để phân tích các yếu tố về mặt chính sách/thể chế, kinh tế, xã hội và kỹ thuật trong và ngoài nước có ảnh hưởng như thế nào đến hoạt động của các tác nhân tham gia trong CGT Tôm, những tác động này có thể là có lợi hoặc bất lợi cho các tác nhân. Những yếu tố có tác động tích cực sẽ được phân loại thành 2 nhóm: Cơ hội (Opportunity - O) hoặc Điểm mạnh (Strength - S) đối với các yếu tố bên ngoài hay bên trong tương ứng. Các yếu tố tác động tiêu cực phân thành nhóm: Thách thức (Threat - T) hoặc Điểm yếu (Weakness - W) đối với các yếu tố bên ngoài hay bên trong tương ứng.

**2.2.2 Phân tích mô hình 5 áp lực lượng cạnh tranh của Porter**

Trong mô hình này có 5 cấu tố sẽ được phân tích để xác định những lợi thế và bất lợi của ngành hàng tôm ở ĐBSCL đối với tôm được sản xuất ở vùng

khác hoặc sản phẩm tôm nhập khẩu (Đối thủ cạnh tranh trong ngành – C1); hoặc sản phẩm tôm có khả năng cạnh tranh trong tương lai từ các vùng khác trong nước, cũng như những sản phẩm nhập khẩu từ bên ngoài và từ các quốc gia cạnh tranh xuất khẩu (Đối thủ cạnh tranh tiềm năng - C2); phân tích quyền lực thị trường của các tác nhân tham gia trong CGT Tôm đối với những tác nhân phía trước (Quyền lực thị trường của nhà cung cấp sản phẩm đầu vào - C3); phân tích quyền lực thị trường của người mua (C4) và cuối cùng Tôm ở ĐBSCL có những lợi thế/bất lợi thế nào đối với những sản phẩm thay thế cạnh tranh khác như Tôm càng xanh và các loại hải sản khác (Cạnh tranh của sản phẩm thay thế - C5).

Giống như trong phân tích mô hình PEST, những lợi thế có được sẽ trở thành Cơ hội (O) hay Điểm mạnh (S) tùy thuộc vào yếu tố tác động ở bên ngoài hay bên trong tương ứng. Còn những bất lợi thế sẽ trở thành Thách thức (T) hay Điểm yếu (W) bên ngoài hay bên trong tương ứng.

**2.2.3 Phân tích Ma trận SWOT**

Những thuận lợi và khó khăn được rút ra từ phân tích PEST và mô hình 5 lực lượng cạnh tranh của Porter sẽ được phân loại thành những thuận lợi bên trong – Điểm mạnh (S), những thuận lợi bên ngoài

– Cơ hội (O), những khó khăn bên trong – Điểm yếu (W) và những khó khăn bên ngoài – Thách thức (T). Những cấu tố S,O,W và T sẽ trở thành những yếu tố đầu vào cho phân tích ma trận SWOT – là công cụ phân tích định tính chính được sử dụng trong đánh giá này. Dựa trên việc kết hợp các cấu tố này với nhau, các giải pháp nâng cấp CGT được đề xuất (kết hợp S với O để đưa ra các giải pháp công kích; kết hợp S với T để đưa ra các giải pháp thích ứng; W với O để đưa ra các giải pháp điều chỉnh và W với T để đưa ra các giải pháp phòng thủ).

### 3 NỘI DUNG

#### 3.1 Phân tích các yếu tố vĩ mô có ảnh hưởng đến ngành hàng tôm ở ĐBSCL

##### 3.1.1 Chính sách/thể chế

Nhà nước và Chính quyền địa phương trong vùng có những chính sách và hoạt động hỗ trợ xây dựng các liên kết trong sản xuất và tiêu thụ, chuyển giao tiến bộ kỹ thuật nuôi tôm thông qua các khóa tập huấn, đầu tư trang thiết bị quan trắc môi trường, thông tin dự báo tình hình dịch bệnh, cũng như thường xuyên và định kỳ đưa ra lịch thời vụ khuyến cáo cho người nuôi.

##### a. Một số chính sách/thể chế ban hành

Một số chính sách đã ban hành nhằm hỗ trợ cho ngành hàng tôm trong kiểm dịch nguồn hàng tôm nguyên liệu trước khi đưa vào chế biến, ứng với cung cầu thị trường. Điển hình như Hiệp định thương mại tự do giữa EU và Việt Nam (EVFTA) đã được hội đồng Châu Âu thông qua ngày 30 tháng 3 năm 2020, đây là một lợi thế lớn cho Việt Nam so với các đối thủ cạnh tranh mạnh như Thái Lan, Ấn Độ, Indonesia và Ecuador. Đối với thị trường Australia, Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (NN&PTNT) đã ban hành Quyết định số 3496/QĐ-BNN-QLCL ngày 25/08/2017 về việc kiểm soát, chứng nhận an toàn dịch bệnh, an toàn thực phẩm đối với tôm và sản phẩm tôm xuất khẩu sang thị trường Australia.

Đối với thị trường nhập khẩu Hàn Quốc, NAFIQAD đã ban hành Công văn số 480/QLCL-CL1, ngày 31/3/2017, chứng nhận an toàn thực phẩm và dịch bệnh cho các lô hàng tôm xuất khẩu vào Hàn Quốc. Đối với thị trường nhập khẩu Nhật Bản, Hiệp định Đối tác Kinh tế Việt Nam – Nhật Bản (VJEPA) được ký kết ngày 25/12/2008 và có hiệu lực từ năm 2019, trong hiệp định này Việt Nam và Nhật Bản dành nhiều ưu đãi cho nhau hơn, thuế suất hàng hoá thương mại hầu hết được cắt giảm theo mô hình cắt giảm dần đều từ thuế suất cơ sở hoặc có mô hình cắt giảm riêng đối với những đồng

thuế thuộc danh mục nhạy cảm, đặt biệt đối với các mặt hàng thủy sản của Việt Nam nhập vào Nhật là 0%. Tuy nhiên, Nhật là một quốc gia khó tính nên các doanh nghiệp cần phải đảm bảo chất lượng tôm cũng như đổi mới phương thức tiếp cận thị trường cũng với quảng bá mạnh mẽ hơn nữa thương hiệu. Đối với thị trường nhập khẩu Saudi Arabia, NAFIQAD đã ban hành Công văn số 629/QLCL-CL1 gửi các doanh nghiệp xuất khẩu tôm sang thị trường Saudi Arabia.

Ngoài ra, để nâng cao năng lực cạnh tranh của sản phẩm tôm trên thị trường thế giới, Bộ Tài chính cũng đã điều chỉnh, bổ sung một số thông tư có liên quan đến các khoản phí phải nộp cho các doanh nghiệp chế biến xuất khẩu. Điển hình như Thông tư 230/2016/TT-BTC (xác nhận nguồn gốc nguyên liệu thủy sản), Thông tư 285/2016/TT-BTC (phí, lệ phí trong công tác thú y), Thông tư 286/2016/TT-BTC (phí thẩm định quản lý chất lượng, an toàn thực phẩm trong lĩnh vực nông nghiệp), Thông tư 279/2016/TT-BTC (phí trong công tác an toàn vệ sinh thực phẩm). Tuy nhiên, những thông tư này đã và đang có tác động làm tăng chi phí chế biến, giá thành sản phẩm của doanh nghiệp xuất khẩu ngành thủy sản. Ngoài ra, còn có một số quyết định liên quan đến sự phát triển ngành hàng tôm đến 2025 như Quyết định số 79/QĐ-TTg; Quyết định số 787/QĐ-TTg và Công văn số 1623/BNN-TCTS). Và công văn 2025/VPCP-NN, Bộ NN&PTNT, Bộ Công An, Bộ Công Thương, Bộ Y Tế, UBND các Tỉnh, Thành phố, Ban Chỉ đạo Quốc gia chống buôn lậu, gian lận thương mại và hàng giả.

Đối với hoạt động nuôi tôm, Chính phủ và các Bộ ngành có liên quan cũng đã ban hành nhiều thông tư, quyết định để đảm bảo môi trường nuôi bền vững như Thông tư 45/2010/TT-BNNPTNT quy định điều kiện cơ sở, vùng nuôi tôm sú (TS), tôm thẻ chân trắng (TCT) thâm canh đảm bảo an toàn vệ sinh thực phẩm, Nghị định số 41/2017/NĐ-CP, ngày 05/4/2017 sửa đổi, bổ sung một số điều của các nghị định về xử phạt vi phạm hành chính trong hoạt động thủy sản, lĩnh vực thú y, giống vật nuôi, thức ăn chăn nuôi, quản lý rừng, phát triển rừng, bảo vệ rừng và quản lý lâm sản, Quyết định số 4835/QĐ-BNN-TCTS ngày 24/11/2015 về hướng dẫn áp dụng VietGAP đối với nuôi thương phẩm tôm TCT (*Penaeus vannamei*) và TS (*Penaeus monodon*). Quyết định số 5406/QĐ-BNN-KHCN ngày 26/12/2016, Quyết định số 655/QĐ-BNN-TCTS, ngày 9/3/2017 với mục tiêu bảo quản sản phẩm trên tàu cá và nuôi trồng thủy sản nhằm nâng cao năng suất, chất lượng sản phẩm; giảm tổn thất sau thu hoạch và phát triển bền vững ngành thủy sản.

Ngoài ra, để thực hiện theo tinh thần chỉ đạo của Nghị quyết số 120/NQ-CP ngày 17/11/2017 của Chính phủ về phát triển bền vững ĐBSCL thích ứng với biến đổi khí hậu. Bộ NN&PTNT ban hành Quyết định số 816/QĐ-BNN-KH ngày 07/03/2018 về Kế hoạch hành động thực hiện Nghị quyết 120/NQ-CP. Bên cạnh đó, Chính phủ đã ban hành Quyết định số 540/QĐ-TTg ngày 16/4/2014, quy định về việc xử lý đối với các khoản nợ quá hạn theo hướng có lợi cho người nuôi. Ngày 09/06/2015, Chính phủ ban hành Nghị định số 55/NĐ-CP về chính sách tín dụng nông nghiệp, nông thôn (thay thế Nghị định số 41/NĐ-CP, ngày 12/4/2010) Liên quan đến hình thức tổ chức sản xuất theo CGT, Nghị định này có thêm qui định riêng về chính sách tín dụng khuyến khích phát triển sản xuất nông nghiệp theo mô hình liên kết, ứng dụng công nghệ cao (Điều 14). Hơn nữa, đối với các doanh nghiệp, hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã ký hợp đồng cung cấp, tiêu thụ đối với tổ chức, cá nhân trực tiếp sản xuất nông nghiệp, mức cho vay không có tài sản bảo đảm lên tới 70% giá trị dự án, phương án cho vay theo mô hình liên kết.

Ngoài các chính sách chung của Chính phủ, Bộ ngành liên quan, các địa phương có vùng nuôi tôm nước lợ như Bạc Liêu, Sóc Trăng, Kiên Giang,... cũng ban hành các chính sách quy định về điều kiện nuôi tôm như: Quyết định số 14/2018/QĐ-UBND, ngày 05/4/2018 của UBND tỉnh Bạc Liêu; Quyết định số 362/QĐ-UBND ngày 27/02/2017, phê duyệt Dự án “Rà soát, bổ sung xây dựng Quy hoạch chi tiết và phát triển bền vững nuôi tôm nước lợ tỉnh Sóc Trăng vào Quy hoạch Thủy sản tỉnh Sóc Trăng đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2030”; Đối với tỉnh Kiên Giang, đầu năm 2017 UBND tỉnh ban hành Quyết định số 41/QĐ-UBND về việc phê duyệt điều chỉnh quy hoạch phát triển nông nghiệp - nông thôn gắn với cơ cấu lại ngành nông nghiệp tỉnh Kiên Giang đến năm 2020 và định hướng đến năm 2030. Đối với tỉnh Cà Mau, UBND tỉnh ban hành Quyết định số 1222/QĐ-UBND ngày 13/7/2017 về việc quy định mức hỗ trợ trực tiếp giống cây trồng, vật nuôi, thủy sản để khôi phục sản xuất nông nghiệp vùng bị thiệt hại do thiên tai, dịch bệnh trên địa bàn tỉnh Cà Mau.

#### *b. Những mặt hạn chế của chính sách/thể chế*

Nhà nước chưa có đề án chính thức phát triển ngành hàng tôm của cả nước, do vậy thường xuyên xảy ra tình trạng mất cân đối lớn trong quan hệ cung-cầu, dẫn đến tình trạng vượt cung, cầu cục bộ, làm ảnh hưởng đến thu nhập của người nuôi, cũng như nguồn nguyên liệu cho các doanh nghiệp chế biến, cuối cùng dẫn đến tình trạng bội tín trong thương mại cho các doanh nghiệp chế biến. Mặc dù ở các

địa phương, các cơ quan hữu quan có chính sách hỗ trợ quan trắc môi trường nuôi trong vùng nuôi, nhưng chỉ thực hiện quan trắc môi trường mặt nước sông, rạch, chưa quan trắc môi trường nước nuôi tôm, mà điều này người nuôi không thể thực hiện được dẫn đến nguy cơ rủi ro do ô nhiễm môi trường nước cho người nuôi. Mặc dù, Chính phủ đã liên tục 3 năm (2014-2016) có các Nghị quyết và nhiều chỉ đạo tích cực, nhưng quá trình sửa đổi các văn bản pháp quy đã được nhận diện vẫn diễn ra chậm (chưa được 30% trong năm 2016) nên đã làm hạn chế khả năng tiếp cận chính sách của các tác nhân tham gia trong CGT.

Tóm lại, môi trường thể chế, chính sách vừa có tác động thuận lợi, vừa không thuận lợi cho các tác nhân tham gia trong CGT tôm ở vùng TNB. Hiện tại có nhiều chính sách đã tạo điều kiện cho việc đẩy mạnh xuất khẩu tôm. Tuy nhiên, các chính sách có liên quan đến vấn đề bảo vệ môi trường thông qua việc quan trắc môi trường nước tôm chưa được quan tâm đúng mức, do vậy chưa giúp cho người nuôi khắc phục được những rủi ro trong quá trình nuôi.

#### *3.1.2 Kinh tế*

Theo Nguyễn Hữu An (2018), quan hệ cung-cầu tôm trên thế giới đang có xu hướng vượt cầu do nhu cầu nhập khẩu từ các nước nhập khẩu tôm trên thế giới có xu hướng ngày càng gia tăng, đặc biệt là các sản phẩm giá trị gia tăng từ tôm. Theo dự báo của các tổ chức thế giới, nhu cầu tôm của thế giới đến năm 2020 là 5.200.000 tấn, đến năm 2025 sẽ là 6.525.000 tấn; trong đó, nhu cầu tôm của các thị trường xuất khẩu chủ lực của Việt Nam là Mỹ, Nhật Bản cũng liên tục tăng và sản lượng tôm Việt Nam xuất khẩu vào hai thị trường này còn rất khiêm tốn (Nguyễn Hữu An, 2018).

Hội nhập kinh tế ngày càng gia tăng đã tạo cơ hội tốt cho các doanh nghiệp mở rộng thị trường tiêu thụ, cũng như thị trường thu mua nguyên liệu đầu vào của người nuôi với giá cả và chất lượng tốt hơn, vì vậy hội nhập sẽ làm gia tăng năng lực cạnh tranh của sản phẩm của các doanh nghiệp thủy sản. Điển hình như, nếu EVFTA có hiệu lực vào năm 2020, điều này tạo ra cơ hội cho xuất khẩu tôm của Việt Nam vào thị trường EU với ưu đãi về mức thuế suất (thuế sản phẩm tôm sú tươi đông lạnh, tôm sú thịt đông lạnh, tôm thẻ thịt đông lạnh... sẽ được giảm từ mức thuế cơ bản 12-20% xuống còn 0% và thuế nhập khẩu tôm chế biến sẽ giảm xuống còn 0% sau 7 năm kể từ ngày hiệp định có hiệu lực). Việt Nam đã ký kết Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP) vào năm 2016, tuy nhiên đến năm 2017 đã đổi tên hiệp định thành Hiệp định đối tác toàn diện và

tiến bộ xuyên thái bình dương (CPTPP) và có hiệu lực chính thức vào năm 2018. Hiệp định thương mại tự do (VKFTA) giữa Việt Nam với Hàn Quốc có hiệu lực từ tháng 20/05/2015 và hiệp định thương mại giữa Việt Nam với Liên minh Châu Âu (EVFTA) có hiệu lực từ tháng 01/08/2020. Các hiệp định sẽ tạo cơ hội xuất khẩu cho hàng hóa của Việt Nam nói chung và tôm nói riêng vào các nước thành viên thuận lợi.

Australia là đất nước có nhu cầu tiêu thụ tôm nhiều nhất trong các mặt hàng thủy sản, với lượng tiêu thụ hàng năm lên đến 50.000 – 60.000 tấn. Tuy nhiên, cho đến nay do qui định nhập khẩu của nước này quá khắt khe nên vẫn chưa có nước nào có thể đưa được tôm tươi nguyên con đông lạnh vào nước này. Đây cũng được xem là thị trường tiềm năng xuất khẩu lớn của Việt Nam, nếu như các cơ quan chức năng của Việt Nam tích cực đàm phán và thúc đẩy các tác nhân tham gia trong CGT tuân thủ những cam kết thương mại với quốc gia này. Từ tháng 10/2016, các lô tôm xuất sang EU của Ấn Độ bị kiểm tra 50% lô hàng và có nguy cơ bị EU cấm nhập khẩu do lo ngại kháng sinh. Đây được xem là các yếu tố làm tăng thêm cơ hội cho hoạt động xuất khẩu tôm của Việt Nam. Theo qui hoạch của ngành du lịch, đến năm 2020, nước ta sẽ tiếp đón khoảng 10,5 triệu lượt khách quốc tế. Đây là một cơ hội lớn cho ngành tôm Việt Nam do có được nguồn tiêu thụ xuất khẩu tại chỗ, nếu ngành hàng tôm có những nỗ lực marketing phù hợp và có được cơ chế phối hợp tốt với ngành du lịch.

Hội nhập kinh tế gia tăng một mặt mở đường cho ngành hàng tôm mở rộng thị phần xuất khẩu giúp người nuôi lẫn doanh nghiệp phát triển và tăng thu nhập, nhưng cũng gây ra nhiều rủi ro. Điển hình như, Nhật Bản đã tăng cường tần suất kiểm tra Sulfamethoxazole (từ 9/9/2016) lên 30%, duy trì tần suất kiểm tra 100% các chỉ tiêu Furazolidone, Enrofloxacin đối với các lô hàng tôm nhập khẩu từ Việt Nam; Australia tăng cường kiểm tra về virus, độc tố vi sinh. Theo dự báo của VASEP (2017), một số thị trường chủ lực như Mỹ, EU, Australia, Nhật Bản sẽ tiếp tục siết chặt việc kiểm tra tôm nhập khẩu, trong đó có Việt Nam. Mặc dù nhiều hiệp định kinh tế được ký kết nhưng bên cạnh những lợi ích mang về thì cũng đặt ra cho người nuôi cũng như doanh nghiệp Việt Nam nhiều thử thách.

### 3.1.3 Xã hội

Qua khảo sát trực tiếp các thương lái, đại lý thu mua sản phẩm, cũng như các doanh nghiệp chế biến và xuất khẩu cho thấy nhu cầu tiêu dùng tôm của cả thị trường trong và ngoài nước có xu hướng gia tăng,

đặc biệt đối với sản phẩm giá trị gia tăng từ tôm (tôm tẩm bột, HLSO (tôm bỏ đầu, còn vỏ và đuôi), tôm PTO (lột vỏ bỏ đầu còn đuôi),...). Đối với thị trường xuất khẩu, cạnh tranh của các nước xuất khẩu tôm gia tăng đã làm giảm giá bán sản phẩm xuống, và do vậy làm cho sức mua của người tiêu dùng nước ngoài gia tăng. Đối với thị trường nội địa, thu nhập của người tiêu dùng và lượng cung trong nước gia tăng đã làm cho nhu cầu tiêu dùng tôm của người tiêu dùng trong nước cũng gia tăng. Ngoài ra, việc tăng lương tối thiểu cho công nhân đã tạo thêm gánh nặng cho các doanh nghiệp chế biến xuất khẩu.

### 3.1.4 Kỹ thuật

Hiện nay trên thế giới cũng như ở Việt Nam, để cải thiện chất lượng môi trường nuôi, tăng năng suất và bảo đảm an toàn thực phẩm, nhiều công nghệ tiên tiến khác nhau đã được ứng dụng trong khâu nuôi như Copefloc, qui trình 3 pha, và semi – biofloc và biofloc. Theo Avnimelech (2012), biofloc không những có tác dụng cải thiện chất lượng nước mà còn là nguồn thức ăn giàu dinh dưỡng cho tôm nuôi. Theo Hargreaves (2013), hiện nay trên thế giới công nghệ biofloc được người nuôi tôm ứng dụng nhiều do biofloc mang đến một số lợi ích như: (i) cải thiện chất lượng nước ao nuôi tôm qua việc loại bỏ một số độc tố như amonia, nitrite; (ii) thúc đẩy tăng trưởng của tôm; (iii) gia tăng chất lượng thịt tôm, màu sắc; (iv) giảm hệ số thức ăn FCR; (v) tăng cường an toàn sinh học...

Ngoài ra, cũng để đáp ứng nhu cầu về chất lượng sản phẩm cho người tiêu dùng các Bộ ngành có liên quan đã khuyến khích và hỗ trợ cho người nuôi áp dụng nhiều kỹ thuật nuôi theo tiêu chuẩn chất lượng như: Global GAP (Good Aquaculture Practices), BAP (Best Aquaculture Practices) và ASC (Aquaculture Stewardship Council).

## 3.2 Các yếu tố vi mô có ảnh hưởng đến ngành hàng tôm ở ĐBSCL

### 3.2.1 Đối thủ cạnh tranh trong ngành

**Khâu cung cấp đầu vào sản xuất tôm:** nhìn chung hệ thống các đại lý, cửa hàng cung cấp con giống (33 cửa hàng), thức ăn, thuốc thú y thủy sản (TYTS) (34 cửa hàng) đảm bảo được nguồn cung cho các hộ hoặc tổ chức nuôi tôm trong vùng nghiên cứu. Các công ty con giống đẩy mạnh đầu tư sản xuất tôm giống trị giá lên đến hàng chục tỷ đồng, tuy nhiên các công ty chỉ quản lý, kiểm soát chất lượng con giống lúc trước và trong khi lưu thông trên thị trường, chưa quản lý quá trình sản xuất con giống (tôm bố mẹ có sạch bệnh không) do vậy vẫn còn tiềm ẩn nhiều rủi ro về tỷ lệ chết. Giá con giống và

thức ăn nói chung có xu hướng tăng, làm cho chi phí sản xuất có xu hướng tăng, đây cũng là một hạn chế làm ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của sản phẩm. Ngoài ra, trên thị trường có quá nhiều sản phẩm đang được lưu hành, nhưng khả năng kiểm soát của cơ quan chức năng thì có giới hạn nên việc giả mạo sản phẩm, quảng bá không đúng với công dụng và chất lượng sản phẩm vẫn còn xảy ra. Bên cạnh đó, các cơ sở cung cấp giống còn gặp một số khó khăn như khoảng nợ tín dụng của người nuôi ngày càng lớn, làm ảnh hưởng đến vòng quay vốn của các đại lý, làm hạn chế năng lực đầu tư vốn cho việc cải thiện chất lượng tôm giống để cung cấp cho thị trường

Tuy nhiên, qua khảo sát các đại lý cho thấy 34 đại lý thức ăn, TYTS và 34 cơ sở cung cấp con giống tại Bạc Liêu, Sóc Trăng, Kiên Giang và Cà Mau có một số thuận lợi như: (1) có mối quan hệ tốt và lâu năm với người nuôi; (2) kinh doanh kèm với những sản phẩm khác như dụng cụ nuôi tôm, thuốc TYTS nên giảm được chi phí khấu hao; (3) Giá tôm giống có khả năng cạnh tranh với con giống nhập khẩu từ miền trung; (4) người nuôi hiếm khi đòi hỏi những minh chứng tôm giống đã được kiểm nghiệm hay chưa.

**Khâu sản xuất và chế biến:** Kết quả khảo sát 393 hộ nuôi tôm tôm quảng canh cải tiến cho thấy những vùng nuôi theo các tiêu chuẩn chất lượng như VietGAP, ASC,... đã được hình thành, đặc biệt một số vùng nuôi tôm sinh thái, chủ yếu trong hệ thống nuôi tôm quảng canh theo mô hình rừng-tôm hay tôm-rừng ở Cà Mau, và cũng đã hình thành được các mối liên kết trong sản xuất và tiêu thụ với người mua. Mặc dù, theo kết quả khảo sát số năm kinh nghiệm nuôi tôm của nông hộ là tương đối cao, nhưng kỹ thuật nuôi của các hộ vẫn còn nhiều hạn chế do nhiều lý do như: (1) trình độ học vấn thấp; (2) một số hộ còn bảo thủ trong cách thức chăm sóc; (3) không tham gia các lớp tập huấn do địa phương tổ chức, hoặc có tham gia nhưng không quan tâm và (4) không ứng dụng trong thực tế. Điều này dẫn đến không tạo được sản phẩm sạch cho người tiêu dùng và tất nhiên là sẽ mất đi một phân khúc thị trường có thu nhập cao và nhận thức cao về sản phẩm sạch. Ngoài ra, cơ sở hạ tầng phục vụ cho việc sản xuất và kinh doanh tôm của người nuôi cũng còn hạn chế (thiếu điện, đường vận chuyển hẹp).

Tình trạng nhiễm vi sinh sản phẩm xuất khẩu vẫn xảy ra do ô nhiễm môi trường nước nuôi dẫn đến một số lô hàng xuất khẩu của một số doanh nghiệp bị trả về vì không đảm bảo an toàn vệ sinh thực phẩm (dư lượng chất cấm quá ngưỡng cho phép của

nước nhập khẩu), điều này cũng ảnh hưởng đến hình ảnh sản phẩm tôm của Việt Nam trên thị trường thế giới. Trong năm 2018, Việt Nam có 80 đơn hàng bị từ chối nhập khẩu do không đảm bảo chất lượng và nhiễm chất kháng sinh, số lượng đơn hàng bị trả về gấp đôi năm 2017 (VnEconomy, 2019).

Theo Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, tính đến 2018, cả nước có trên 350 cơ sở chuyên và không chuyên chế biến tôm với công suất trên 1,4 triệu tấn/năm, vượt so với nhu cầu chế biến nguyên liệu trong nước. Các nhà máy chế biến hiện nay chỉ hoạt động có 40-50% công suất do qui hoạch phát triển nhà máy không đồng bộ với qui hoạch vùng nguyên liệu và do thiếu sự liên kết giữa các nhà máy chế biến trong vùng ĐBSCL, dẫn đến việc gia tăng giá thành chế biến (do tăng chi phí khấu hao), và do vậy làm giảm năng lực cạnh tranh của sản phẩm.

**Khâu tiêu thụ sản phẩm:** Mặc dù trong vùng nghiên cứu đã xây dựng được vùng nuôi tôm sạch, nhưng thương hiệu của sản phẩm vẫn chưa được phát triển do (1) không đủ năng lực tài chính và kiến thức kinh doanh, (2) người nuôi chưa chú trọng. Qua khảo sát 08 doanh nghiệp thu mua tôm, 06 doanh nghiệp có nhu cầu tiêu thụ sản phẩm tôm sạch, nhưng không tìm được vùng nguyên liệu để liên kết. Điều này cho thấy giữa người nuôi và doanh nghiệp chưa liên kết được với nhau do thiếu thông tin.

Theo kết quả điều tra trực tiếp từ 08 doanh nghiệp chế biến và xuất khẩu cũng như thông tin thu thập từ VASEP (2020), các doanh nghiệp chế biến và xuất khẩu cũng gặp phải một số khó khăn như: (1) nguồn nguyên liệu tôm khó thực hiện được việc truy xuất nguồn gốc do các hộ nuôi sử dụng con giống và thức ăn tôm, cũng như thuốc TYTS không có ghi lại hoặc không có nguồn gốc rõ ràng. Đây là một cản trở lớn cho doanh nghiệp trong bối cảnh rào cản kỹ thuật của các nước nhập khẩu ngày càng gia tăng; (2) tình trạng bơm tạp chất vào tôm vẫn xảy ra cục bộ ở một số nơi, nên đã làm ảnh hưởng đến uy tín chung của sản phẩm; (3) tình trạng thiếu hụt lao động phổ thông trong khâu sơ chế và chế biến trong nhà máy; (4) chi phí nuôi của người nuôi so với các nước cạnh tranh xuất khẩu của Việt Nam còn tương đối cao (so với Thái Lan và Ấn Độ, giá thành sản xuất của Việt Nam cao hơn từ 10-30%, các khoản mục chi phí có tác động xấu đến giá thành bao gồm giống, thức ăn, các vật tư đầu vào, tổn thất sau thu hoạch, điện, nước và các chi phí hành chính khác).

Theo VASEP (2019), Ấn Độ là nước xuất khẩu tôm lớn nhất thế giới, chiếm 19% tổng giá trị xuất khẩu tôm toàn thế giới và đang đẩy mạnh xuất khẩu vào Trung Quốc. Ấn Độ được xem là đối thủ cạnh

tranh lớn nhất của Việt Nam tại các thị trường xuất khẩu tôm chủ lực của Việt Nam, đặc biệt là tôm TCT. Quốc gia này đang đẩy mạnh áp dụng các biện pháp để thúc đẩy sản xuất tôm trong nước với mục tiêu đạt tăng trưởng 4,9% hàng năm trong giai đoạn 2014-2018, với chiến lược này, tôm của Ấn Độ có ưu thế về nguồn cung ổn định và giá thành thấp hơn so với tôm của Việt Nam. Sau Ấn Độ, Indonesia cũng đang tiếp tục đẩy mạnh tăng trưởng xuất khẩu tôm. Kế đến là Thái Lan, tuy nhiên trong 3 năm (2013-2015) ngành hàng tôm Thái Lan gặp nhiều sự cố như dịch bệnh, bị cảnh báo thẻ vàng do khai thác bất hợp pháp. Đến năm 2016, sản lượng tôm nước này cũng đã phục hồi trở lại bình thường và đồng nghĩa với việc Việt Nam phải chịu áp lực cạnh tranh mới (Tuấn Minh, 2020).

3.2.2 *Quyền lực thị trường của nhà cung cấp sản phẩm đầu vào*

Một trong những khó khăn lớn và kéo dài nhiều năm qua cho các tác nhân tham gia trong CGT tôm ở ĐBSCL là giá cá con giống bố mẹ ngày càng gia tăng và phần lớn nguồn cung cấp con giống còn phải nhập từ các tỉnh miền trung, tạo nên sự lệ thuộc lớn về sản lượng và giá cả của những cơ sở cung cấp con giống ngoài vùng

3.2.3 *Quyền lực thị trường của người mua sản phẩm tôm*

Các rào cản kỹ thuật từ các nước nhập khẩu ngày càng gia tăng làm ảnh hưởng đến sản lượng xuất khẩu và chi phí sản xuất, chế biến và quản lý. Điều này cũng làm ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của sản phẩm. Theo nhận định từ các chuyên gia VASEP, bắt đầu từ năm 2018, hàng loạt rào cản kỹ thuật đối với thủy sản xuất khẩu của Việt Nam bắt đầu có hiệu lực. Mặc dù nhu cầu tiêu dùng thủy sản được dự báo tăng cao trong năm 2018, các thị trường nhập khẩu vẫn nâng cao tiêu chuẩn về chất lượng, an toàn vệ sinh thực phẩm (đặc biệt là truy xuất

nguồn gốc và áp dụng quy trình nuôi sạch), đặc biệt là thị trường EU và Hoa Kỳ. Thị trường trong nước, hầu như chỉ tiêu dùng sản phẩm tôm tươi và cũng có nhiều lựa chọn với nhiều loại tôm.

3.2.4 *Cạnh tranh của sản phẩm thay thế*

Qua khảo sát, các chuyên gia trong ngành như các hộ nuôi tôm có kinh nghiệm, các thương lái, doanh nghiệp chế biến và xuất khẩu, hiệp hội chế biến xuất khẩu thủy sản Việt Nam cho rằng việc tiêu thụ sản phẩm tôm trên thị trường nội địa có thể bị cạnh tranh bởi giá cả của các loại thực phẩm khác trên thị trường có xu hướng sụt giảm (gà, vịt, heo và các loại sản phẩm thủy hải sản khác). Tuy nhiên, theo đánh giá của VASEP (2017), do sản lượng của tôm, cá ngừ tại các thị trường xuất khẩu chủ lực của Việt Nam giảm nên giá xuất khẩu tôm của Việt Nam có khả năng gia tăng. Ngoài ra, giá cá tra xuất khẩu sang thị trường Mỹ gia tăng do nhu cầu thị trường ở nước này gia tăng và do tác động của chương trình thanh tra cá da trơn nên xu hướng giá tôm xuất khẩu sang thị trường này cũng tăng theo.

3.3 **Đánh giá thuận lợi và khó khăn**

Nội dung trong mục này thông qua ý kiến đánh giá và tham vấn của các chuyên gia trong ngành như các hộ nuôi tôm có kinh nghiệm, các thương lái, doanh nghiệp chế biến và xuất khẩu, hiệp hội chế biến xuất khẩu thủy sản Việt Nam. Nhóm nghiên cứu vận dụng kiến thức chuyên môn, cùng với sự hỗ trợ của các chuyên gia để tổng hợp và phân loại các thuận lợi, khó khăn thành những điểm mạnh (S), điểm yếu (W), cơ hội (O) và thách thức (T) cho toàn chuỗi ngành hàng tôm ở ĐBSCL, từ đó đề xuất chiến lược nâng cấp chuỗi ngành hàng tôm. Kết quả đánh giá, phân loại cho thấy có 8 điểm mạnh, 11 cơ hội, 14 điểm yếu và 17 thách thức. Kết quả nghiên cứu được trình bày tổng hợp thành ma trận SWOT nhằm đề xuất giải pháp nâng cấp chuỗi.

**Bảng 1: Phân tích ma trận SWOT toàn chuỗi ngành hàng tôm ở ĐBSCL**

<b>Cơ hội (O)</b>	<b>Thách thức (T)</b>
<b>O<sub>1</sub>:</b> Được sự hỗ trợ của Nhà nước, CQĐP, các Bộ ngành có liên quan và Hiệp hội Chế biến và Xuất khẩu Thủy sản Việt Nam (VASEP) từ khâu đầu vào đến khâu đầu ra.	<b>T<sub>1</sub>:</b> Nhà nước chưa có đề án chính thức về việc phát triển ngành hàng tôm của Việt Nam đến 2030.
<b>O<sub>2</sub>:</b> Nhà nước khuyến khích xây dựng các vùng nuôi tập	<b>T<sub>2</sub>:</b> Nhà nước chưa có chính sách đầu tư trang thiết bị để quan trắc môi trường nước nuôi tôm cho các hộ.



trung, có ứng dụng công nghệ cao.

**O3:** Chính phủ có CS hỗ trợ tín dụng (mức cho vay không có thể chấp lên đến 80% tổng giá trị của dự án liên kết) cho DN và các tổ chức KTHT có tham trong chuỗi liên kết và có ứng dụng công nghệ cao trong SX, CB;

**O4:** Xu hướng tiêu dùng tôm trên thế giới cũng như ở Việt Nam diễn biến theo chiều hướng vượt cầu, đặc biệt đối với các sản phẩm giá trị gia tăng;

**O5:** Xu hướng HNKT ngày càng gia tăng tạo cơ hội cho các doanh nghiệp mở rộng thị trường;

**O6:** Đối thủ cạnh tranh XK tôm của VN là Ấn Độ đang gặp phải những khó khăn trong việc XK tôm sang Thái Lan và có nguy cơ bị cấm XK sang EU do vấn đề dư lượng kháng sinh;

**O7:** Australia là thị trường có nhu cầu NK tôm lớn, nhưng vẫn còn đang bỏ ngỏ do những qui định chất lượng nghiêm ngặt của họ;

**O8:** Ngành du lịch của VN đang có xu hướng phát triển mạnh, tạo điều kiện cho các DN CB tiêu thụ được sản phẩm XK trên lãnh thổ Việt Nam;

**O9:** Có nhiều công nghệ và qui trình nuôi theo hướng an toàn và ứng dụng công nghệ cao đang được phổ biến;

**T3:** Nhà nước chưa có chính sách quan tâm đúng mức đến bộ phận thương lái.

**T4:** Các chủ trương, chính sách của Nhà nước chưa được triển khai kịp thời và đồng bộ.

**T5:** Nhà nước chưa xây dựng được hệ thống thông tin thị trường để cung cấp cho các tác nhân.

**T6:** Các nước nhập khẩu tôm của Việt Nam tăng cường các rào cản kỹ thuật.

**T7:** Rào cản thuế chống bán phá giá của Mỹ tiếp tục là một thách thức lớn trong việc XK tôm của VN

**T8:** Cơ sở hạ tầng phục vụ sản xuất tôm ở một số vùng nuôi còn hạn chế.

**T9:** Xu hướng lạm phát ở Việt Nam giảm trong những năm tới.

**T10:** Ảnh hưởng của BĐKH đến khâu sản xuất.

**T11:** Mức lương tối thiểu gia tăng (từ 01/01/2017)

**T12:** Nguồn giống bố mẹ và lượng con giống vẫn còn phụ thuộc nhiều vào bên ngoài.

**T13:** Ấn Độ và Thái Lan đang tăng cường đầu tư để phát triển ngành tôm trong nước.

**T14:** Sự dịch chuyển lao động trẻ từ ngành thủy sản sang các ngành công nghiệp và dịch vụ khác.

**T15:** Dịch chuyển các nhà máy chế biến từ các nước cạnh tranh xuất khẩu vào Việt Nam.

**T16:** Mức thuế suất nhập khẩu tôm của Ấn Độ vào các nước

---

<p><b>Điểm mạnh (S)</b></p>	<p><b>O<sub>10</sub></b>: Sản lượng tôm ở các nước nhập khẩu tôm của Việt Nam sụt giảm.;</p> <p><b>O<sub>11</sub></b>: Giá cả cá tra XK của VN tại các thị trường NK lớn (Mỹ, EU) gia tăng.</p>	<p>NK giảm xuống, trong khi của VN lại tăng.</p> <p><b>T<sub>17</sub></b>: Sản lượng tôm của Indonesia và Thái Lan đã được khôi phục từ 2016, cộng với việc Thái Lan sắp được tháo gỡ một số rào cản thuế quan và phi thuế quan trong XK tôm.</p>
<p><b>S<sub>1</sub></b>: Có được hệ thống cung cấp con giống, thức ăn và thuốc TYTS phủ khắp vùng nuôi nên tạo được điều kiện thuận lợi cho người nuôi tiếp cận với thị trường đầu vào;</p> <p><b>S<sub>2</sub></b>: Hầu hết các đại lý thu mua tôm đều có được lợi thế là có được mặt bằng và lao động của gia đình nên chi phí tăng thêm trong quá trình kinh doanh thấp;</p> <p><b>S<sub>3</sub></b>: Các thương lái và đại lý thu mua có được mối quan hệ tốt và lâu năm với nhau và với các doanh nghiệp CBXK trong quá trình kinh doanh;</p> <p><b>S<sub>4</sub></b>: Các thương lái và đại lý thu mua tôm có được mối quan hệ tốt và lâu năm với người nuôi trên địa bàn;</p> <p><b>S<sub>5</sub></b>: Phần lớn các đại lý thu mua tôm trong vùng thực hiện chiến lược kinh doanh tổng hợp nên thu nhập của họ rất ổn định;</p> <p><b>S<sub>6</sub></b>: Người nuôi được các đại lý thu mua cho nợ tín dụng hiện vật (bán chịu) các sản phẩm đầu vào, do vậy góp phần giảm áp lực về tài chính trong quá trình sản xuất;</p> <p><b>S<sub>7</sub></b>: Có một số địa phương đã hình thành được vùng nuôi theo các tiêu chuẩn chất lượng (VietGap, ASC, BAP v.v...) và đã kết nối tiêu thụ được với người mua;</p>	<p><b>Giải pháp công kích (SO)</b></p> <p><b>S<sub>1-8</sub>O<sub>1-3,5,8-11</sub></b>: Phát triển mô hình nuôi tôm ứng dụng công nghệ Biofloc dưới hình thức HTX/THT có liên kết với người mua.</p> <p><b>S<sub>3,7-8</sub>O<sub>1,3-5,8-9</sub></b>: Đầu tư mở rộng qui mô chế biến các sản phẩm giá trị gia tăng từ tôm.</p>	<p><b>Giải pháp thích ứng (ST)</b></p> <p><b>S<sub>6-8</sub>T<sub>6,10,13,17</sub></b>: Mở rộng các vùng nuôi theo các tiêu chuẩn chất lượng trên cơ sở liên kết với người mua.</p> <p><b>S<sub>1,7</sub>T<sub>7,12,16-17</sub></b>: Xây dựng các mô hình liên kết dọc giữa người nuôi với những nhà cung cấp sản phẩm đầu vào trên cơ sở các tổ chức kinh tế hợp tác, (KTHT), bao gồm HTX và THT.</p>

---

**S8:** Người nuôi và các doanh nghiệp CBXK có kinh nghiệm nuôi tôm và chế biến tương đối cao.

**Điểm yếu (W)**

**W1:** Chất lượng con giống và lượng giống có chất lượng trên thị trường vẫn còn khan hiếm;

**W2:** Các nhà cung cấp con giống có chất lượng bị cạnh tranh mạnh mẽ bởi các nhà cung cấp kinh doanh con giống trôi nổi;

**W3:** Giá cả thức ăn tôm và thuốc TYTS luôn có xu hướng gia tăng, khó nhận diện và xác định được chất lượng đích thực;

**W4:** Người nuôi còn tâm lý chuộng mua con giống với giá cả rẻ và thả nuôi với mật độ dày;

**W5:** Mối liên kết ngang và dọc của các tác nhân tham gia trong CGT tôm còn hạn chế;

**W6:** Người nuôi ít quan tâm đến việc đòi hỏi minh chứng chất lượng của những sản phẩm đầu vào

**W7:** Các tác nhân tham gia trong CGT chưa quan tâm đúng mức đến vấn đề xây dựng và phát triển thương hiệu cho sản phẩm, đặc biệt là sản phẩm tôm sạch ở những vùng nuôi quảng canh;

**W8:** Còn một bộ phận của các hộ nuôi còn hạn chế về kỹ thuật nuôi, cũng như chưa sẵn lòng để tiếp cận và ứng dụng với kỹ thuật nuôi tiên tiến;

**W9:** Hệ thống quản lý nước thày trong vùng nuôi của các hộ nuôi còn hạn chế.

**W10:** Mối liên kết giữa các doanh nghiệp chế biến xuất khẩu trong vùng chưa chặt chẽ.;

**Giải pháp điều chỉnh (WO)**

**W1-2,13O1-2;4;9-10:** Tăng cường đầu tư các cơ sở/doanh nghiệp sản xuất con giống, có chất lượng cao để cung cấp cho thị trường trong vùng.

**W4,6-9;12,14O1,5,9:** Nâng cao trình độ kỹ thuật, hành vi sản xuất, nhận thức kinh doanh và kiến thức thị trường cho các tác nhân tham gia trong CGT, đặc biệt là người nuôi

**W5,7-9;11-13O1-3,5,9:** Nâng cao năng lực quản lý cho lãnh đạo các tổ chức KTHT để củng cố liên kết ngang làm cơ sở cho việc tạo mối liên kết dọc với người cung cấp sản phẩm đầu vào và tiêu thụ sản phẩm đầu ra.

**Giải pháp phòng thủ (WT)**

**W1-4,6,8,13-14T5-7;9-11,13, 15-17:** Xây dựng hệ thống thông tin thị trường để cung cấp những thông tin về kỹ thuật, kinh tế, thời tiết và thị trường đầu vào, đầu ra cho các tác nhân tham gia trong CGT tôm.

**W7-8,13T2,8,10,13-17:** Tăng cường đầu tư cơ sở vật chất phục vụ sản xuất và chế biến.

**W1-2,5,9-11,13T1,6-17:** Xây dựng mối liên kết vùng trong khâu cung cấp con giống, khâu nuôi và khâu chế biến, xuất khẩu.

**W<sub>11</sub>:** Qui mô diện tích của các hộ nuôi còn nhỏ lẻ và không tập trung;

**W<sub>12</sub>:** Năng lực quản lý, điều hành của lãnh đạo các HTX và THT còn rất hạn chế;

**W<sub>13</sub>:** Giá thành sản xuất tôm của Việt Nam cao hơn so với Ấn Độ và Thái Lan.

**W<sub>14</sub>:** Vẫn còn xảy ra tình trạng bơm chích tạp chất vào tôm nguyên liệu của các cửa hàng và đại lý thu mua tôm.

*Nguồn: Kết quả PRA các nhóm (người nuôi tôm, thương lái, doanh nghiệp chế biến và xuất khẩu)*

### 3.4 Đề xuất giải pháp nâng cấp chuỗi

Trên cơ sở phân tích các yếu tố vĩ mô, vi mô ảnh hưởng đến ngành hàng tôm thông qua các công cụ PEST, PORTER và kết quả ma trận SWOT, bằng cách kết hợp từng điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức để hình thành nên từng chiến lược cụ thể, kết hợp các điểm mạnh với cơ hội để đưa ra nhóm giải pháp công kích; điểm mạnh với thách thức → nhóm giải pháp thích ứng; điểm yếu với cơ hội → điều chỉnh; và điểm yếu với thách thức → phòng thủ. Từ các chiến lược này, một số giải pháp được đề xuất cụ thể như sau:

#### 3.4.1 Giải pháp cải thiện/đổi mới sản phẩm

– Phát triển mô hình nuôi tôm ứng dụng công nghệ Biofloc dưới hình thức tổ chức kinh tế hợp tác có liên kết với người mua: khi giải pháp này được thực thi sẽ giúp cải thiện chất lượng nước ao nuôi tôm qua việc loại bỏ một số độc tố như amonia, nitrite; thúc đẩy tiến trình tăng trưởng của tôm nhờ các thành phần dinh dưỡng của nó; gia tăng được chất lượng thịt tôm và màu sắc; giảm hệ số chuyển hóa thức ăn (FCR) và tăng cường an toàn sinh học cho sản phẩm.

– Đầu tư mở rộng qui mô chế biến các sản phẩm giá trị gia tăng từ tôm: giải pháp này được thực thi sẽ góp phần nâng cao được giá trị của sản phẩm và tổng lợi nhuận của toàn chuỗi gia tăng.

#### 3.4.2 Giải pháp đầu tư và tạo việc làm

– Mở rộng các vùng nuôi theo các tiêu chuẩn chất lượng trên cơ sở liên kết với người mua: giải pháp này góp phần gia tăng sản lượng tôm xuất khẩu có chất lượng đáp ứng được nhu cầu thị trường, tạo điều kiện gia tăng kim ngạch xuất khẩu cho ngành.

– Tăng cường đầu tư các cơ sở/doanh nghiệp sản xuất con giống, có chất lượng cao để cung cấp cho thị trường trong vùng: giải pháp này góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh cho ngành hàng tôm do tiết kiệm được chi phí con giống và gia tăng được năng suất nuôi.

– Xây dựng hệ thống thông tin thị trường để cung cấp những thông tin về kỹ thuật, kinh tế, thời tiết và thị trường đầu vào, đầu ra cho các tác nhân tham gia trong CGT tôm: giải pháp này sẽ cung cấp những thông tin cần thiết cho các tác nhân tham gia trong CGT; từ việc các nước nhập khẩu đưa ra các rào cản thuế quan và áp mức thuế chống bán phá giá của Mỹ đối với sản phẩm tôm xuất khẩu của Việt Nam.

– Tăng cường đầu tư cơ sở vật chất phục vụ sản xuất và chế biến: giải pháp này được đề xuất nhằm để hạn chế những hậu quả từ việc thiếu thiết bị quan trắc nguồn nước nuôi trong ao tôm gây nguy cơ phát sinh dịch bệnh. Nâng cấp cơ sở hạ tầng sẽ giúp nâng cao được năng lực sản xuất và chế biến cho ngành, cắt giảm được chi phí sản xuất, và do vậy sẽ làm nâng cao năng lực cạnh tranh cho sản phẩm.

#### 3.4.3 Giải pháp cải thiện kênh phân phối

– Xây dựng các mô hình liên kết dọc giữa người nuôi với những nhà cung cấp sản phẩm đầu vào trên cơ sở các tổ chức KTHT: giải pháp góp phần tăng cường sự liên kết giữa người nuôi với những nhà cung cấp đầu vào trên cơ sở liên kết giữa các người nuôi với nhau, từ đó giúp cho người nuôi mua được sản phẩm đầu vào với giá cả rẻ hơn và có được nguồn cung đầu vào ổn định và sẽ góp phần củng cố mối liên ngang giữa các hộ nuôi với nhau trong quá trình sản xuất.

– Nâng cao năng lực quản lý cho lãnh đạo các tổ chức KTHT để củng cố liên kết ngang làm cơ sở cho việc tạo mối liên kết dọc với người cung cấp sản phẩm đầu vào và tiêu thụ sản phẩm đầu ra: góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh cho các tác nhân tham gia liên kết, và tạo tiền đề phát triển liên kết dọc.

– Xây dựng mối liên kết vùng trong khâu cung cấp con giống, khâu nuôi và khâu chế biến, xuất khẩu.

#### 3.4.4 Giải pháp cắt giảm chi phí sản xuất

– Nâng cao trình độ kỹ thuật, hành vi sản xuất, nhận thức kinh doanh và kiến thức thị trường cho các tác nhân tham gia trong CGT, đặc biệt là người nuôi để khắc phục tình trạng người nuôi chuộng mua con giống với giá rẻ, không quan tâm đến chất lượng con giống và xây dựng, phát triển thương hiệu sản phẩm chung cho ngành

### 4 KẾT LUẬN

Ngành hàng tôm ở TNB trong những năm gần đây đã có một bước tăng trưởng nhảy vọt về diện tích, sản lượng chế biến và kim ngạch xuất khẩu, mặt dù năm 2019 tổng kim ngạch xuất khẩu có giảm so với năm 2018 (-7,1%), nhưng đến 3 tháng đầu năm 2020 đã phục hồi nhờ vào thị trường nhập khẩu Mỹ gia tăng lượng nhập khẩu (VASEP, 2020). Thành tựu này không chỉ do chính bản thân của các doanh nghiệp CBXK đã có nhiều nỗ lực trong việc tìm kiếm thị trường và đầu tư cho các hoạt động marketing, mà còn do nỗ lực chung của tất cả các tác nhân khác còn lại trong CGT tôm. Bên cạnh đó, không thể không kể đến sự quan tâm, hỗ trợ của Nhà nước, các Bộ ngành có liên quan, Chính quyền địa phương ở các tỉnh có nuôi tôm. Từ những thuận lợi và khó khăn mà ngành hàng tôm biển ở TNB có được và gặp phải, thông qua đánh giá của nhóm tư vấn và đánh giá của các chuyên gia, có 4 nhóm giải pháp và 10 giải pháp chính trong 04 nhóm được đề xuất để nâng cấp CGT tôm ở TNB từ đó nâng cao được tổng lợi nhuận của toàn CGT.

### TÀI LIỆU THAM KHẢO

Avnimelech, Y., 2012. Biofloc Technology - A Practical Guide Book, 2<sup>nd</sup> Edition. The World

Aquaculture Society, Baton Rouge, Louisiana, United States.

Bộ công thương Việt Nam, 2020. Ngày có hiệu lực của hiệp định thương mại tự do Việt Nam – Hàn Quốc, Ngày truy cập 28/09/2020. Địa chỉ: <https://moit.gov.vn/tin-chi-tiet/-/chi-tiet/ngay-co-hieu-luc-cua-hiep-%C4%91inh-thuong-mai-tu-do-viet-nam-han-quoc-vkfta--106377-22.html>

Bộ Công Thương, 2020. Hiệp định thương mại tự do Việt Nam – EU (EVFTA), ngày truy cập 28/09/2020. Địa chỉ: <https://thuvienphapluat.vn/tintuc/vn/hiep-dinh-evfta/30260/evfta-se-chinh-thuc-co-hieu-luc-tu-ngay-01-8-2020>

Cục Chế biến và Phát triển thị trường nông sản - Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, 2018. Nâng chất chuỗi giá trị tôm, ngày truy cập 10/05/2020. Địa chỉ: <https://baocantho.com.vn/nang-chat-chuoi-gia-tri-tom-a102841.html>

Hargreaves, J.A., 2013. Biofloc Production Systems for Aquaculture. Southern regional aquaculture center. SRAC Publication No.4503 <sup>[1]</sup>

Hiệp hội chế biến và xuất khẩu thủy sản Việt Nam, 2017. Báo cáo Xuất khẩu Thủy sản Việt Nam

Hiệp hội chế biến và xuất khẩu thủy sản Việt Nam, 2020. Tổng quan ngành hàng thủy sản Việt Nam, ngày 10/05/2020. Địa chỉ: <http://vasep.com.vn/1192/OneContent/tong-quan-nganh.htm>

Hiệp hội chế biến và xuất khẩu thủy sản Việt Nam, 2019. Xuất khẩu tôm Ấn Độ năm 2019: hướng sang Trung Quốc. Ngày 10/05/2020. Truy cập tại [http://vasep.com.vn/Tin-Tuc/1203\\_58614/Xuat-khau-tom-An-Do-nam-2019-huong-sang-Trung-Quoc.htm](http://vasep.com.vn/Tin-Tuc/1203_58614/Xuat-khau-tom-An-Do-nam-2019-huong-sang-Trung-Quoc.htm)

Nguyễn Hữu An, 2018. Nhu cầu tôm thế giới và khả năng cung cấp của Việt Nam đến năm 2025. Hội chợ Vietfish 2018, ngày truy cập 09/05/2020. Địa chỉ: <https://vietnambiz.vn/thi-truong-tom-the-gioi-va-khoang-cach-cung-cau-81600.htm>

Tuấn Minh, 2020. 5 nước xuất khẩu tôm lớn nhất, ngày truy cập 28/09/2020. Địa chỉ: <http://www.thuysanvietnam.com.vn/5-nuoc-xuat-khau-tom-lon-nhat-article-14523.tsvn>

VnEconomy, 2019. EU trả về 17 lô nông, thủy sản của Việt Nam, ngày truy cập 09/05/2020. Địa chỉ: <http://vneconomy.vn/eu-tra-ve-17-lo-nong-thuy-san-cua-viet-nam-2019050612483513.htm>