PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC CƠ SỞ KINH DOANH THỨC ĂN, THUỐC THỦY SẢN CHO NUÔI TÔM SÚ VÀ CÁ TRA Ở ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG

ANALYSIS OF THE ACTIVITIES IN TRADING FEED AND DRUGS/CHEMICALS FOR BLACK TIGER SHRIMP *(PENANEUS MONODON)* AND TRA CATFISH *(PANGASIANODON HYPOPHTHALMUS)* CULTURED IN THE MEKONG DELTA

Nguyễn Thị Phương Nga, Lê Xuân Sinh[(1*)] và Nguyễn Thị Kim Quyên[(1)]
[(1)]Bộ môn Quản lý và Kinh tế Nghề cá - Khoa Thủy sản - Đại học Cần Thơ
[(*)]Email: lxsinh@ctu.edu.vn

ABSTRACT

This study was conducted by interviewing 60 traders of feed and drug/chemicals for black tiger shrimp and tra catfish, and 37 sector managers and researchers from related institutions and universities/colleges, aiming to understand the current situation in trading of these important inputs for aquaculture. The results showed that: many traders run their business with both feed and drugs/chemicals and in terms of various different types of products. Their variable costs excepting the input-costs covered more than 80% of the total added costs. Each trader received and resold around 554.4 tons of feed and 479.8 million VND of drugs/chemicals for shrimp, and then gained 811.511 million VND of profits per year. These numbers for catfish were 2,402 tons, 966.6 million VND and 2.04 billion VND, respectively. In the cases of trading both feed and drugs/chemicals, the profit from feed made up more than 96% of total profit per year. There was also a large variation (around 8 times) in amount, costs, income and profit between first-level and second-level traders. Direct sale to the farmers as well as diversification of discounts and promotion were emphasized by the traders. It is a need to have a better management in the quality of feed and drugs/chemicals in association with an improvement in the perception and knowledge on application for both traders and farmers.

Key words: *Black tiger shrimp, feed, medicine, operations, tra catfish.*

TÓM TẮT

Nhằm tìm hiểu thực trạng hoạt động của các cơ sở kinh doanh thức ăn, thuốc thú y thủy sản theo quan điểm phát triển ngành hàng, việc khảo sát 60 cơ sở kinh doanh thức ăn, thuốc thú y thủy sản cho nhuôi cá tra và tôm sú cùng với 37 cán bộ quản lý ngành và trường viện có liên quan được thực hiện. Kết quả nghiên cứu cho thấy: Phần lớn các cơ sở kinh doanh cả thức ăn và thuốc gồm nhiều mặt hàng khác nhau. Chi phí biến đổi (không tính chi phí mua sản phẩm đầu vào) chiếm hơn 80% trong tổng chi phí tăng thêm. Mỗi cơ sở kinh doanh cho tôm sú mua bán trung bình 554,4 tấn thức ăn và 479,8 triệu đồng từ thuốc cho tôm sú, đạt tổng lợi nhuận 811,551 triệu đồng/năm. Mỗi cơ sở kinh doanh cho cá tra mua bán trung bình 2.402 tấn thức ăn và 966,6 triệu đồng từ thuốc/năm, thu tổng lợi nhuận hơn 2,04 tỷ đồng/năm. Lợi nhuận từ thức ăn chiếm hơn 96% trong tổng lợi nhuận đối với các cơ sở kinh doanh cả thức ăn và thuốc. Có sự chênh lệch rất lớn (khoảng 8 lần) về sản lượng, chi phí, thu nhập và lợi nhuận giữa đại lý cấp 1 so với đại lý cấp 2. Kênh tiêu thụ trực tiếp tới người nuôi cá tôm được các cơ sở kinh doanh quan tâm cùng với các mức chiết khấu và loại hình khuyến mãi đa dạng. Cần tăng cường công tác quản lý chất lượng thức ăn và thuốc kết hợp với nâng cao kiến thức về sử dụng thức ăn và thuốc cho người kinh doanh và người nuôi cá tôm.

Từ khóa: *Cá tra, cơ sở kinh doanh, thuốc, thức ăn, tôm sú.*

ĐẶT VẤN ĐỀ

Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) là vùng trọng điểm nuôi trồng thủy sản (NTTS) với khoảng gần 1 triệu ha diện tích mặt nước, sản lượng đạt 1.940 ngàn tấn vào năm 2010. Trong đó, tôm sú và cá tra là hai đối tượng nuôi chính với hơn 90% tổng sản lượng NTTS của toàn vùng (Tổng cục Thống kê, 2010). Nuôi cá tra trong giai đoạn đầu phát triển (cuối 1990, đầu 2000s) chỉ sử dụng khoảng 10-20% thức ăn công nghiệp (TACN) còn lại là thức ăn tự chế, nhưng đến nay đã xem như hoàn toàn sử dụng TACN. Tỷ lệ diện tích nuôi tôm sú thâm canh/bán thâm canh vào năm 2000 chỉ chiếm khoảng 2% tổng diện tích đã tăng lên khoảng 6 lần sau 10 năm (Bộ Thủy sản, 2005; Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, 2010).

Nhu cầu về thức ăn (TA) và thuốc thú ý thủy sản (TYTS) cho tôm sú và cá tra của Việt Nam và ĐBSCL là rất lớn do việc gia tăng cả về diện tích nuôi và mức độ thâm canh, môi trường nước ô nhiễm hơn cũng như tác động của hoạt động quảng cáo của các công ty kinh doanh. Theo Bộ NN&PTNT, với hệ số chuyển đổi thức ăn (FCR) cho cá tra từ 1,4-1,6 thì nhu cầu TA cho nuôi cá tra năm 2015 vào khoảng 2,5-2,7 triệu tấn. Nếu FCR cho nuôi tôm mặn lợ thâm canh/bán thâm canh (TC/BTC) từ 1,2-1,4 thì dự đoán tới năm 2015 nhu cầu TA chỉ riêng cho nuôi TC/BTC tôm mặn lợ cũng ở mức 0,35-0,4 triệu tấn. Lê Xuân Sinh & Nguyễn Thị Phương Nga (2004) cho thấy chỉ tính từ 2000 tới 2003 số công ty kinh doanh thuốc TYTS cho nuôi cá tra ở khu vực trung tâm ĐBSCL đã tăng từ 18 lên 115 và số mặt hàng thuốc TYTS đã tăng lên tới 145. Đối với nuôi tôm ven biển của ĐBSCL thì từ nuôi quảng canh cải tiến có sử dụng khoảng 15 mặt hàng thuốc TYTS đã tăng tới 983 mặt hàng cho nuôi TC/BTC (trong trại sản xuất tôm giống sử dụng 35 mặt hàng).

Theo Nguyễn Thị Phương Nga (2004): mạng lưới phân phối thuốc TYTS ở ĐBSCL gồm có 2 loại kênh phân phối: (1) Kênh phân phối ngang dành cho công ty kinh doanh và đại lý; (2) Kênh phân phối dọc 1 cấp và kênh phân phối 2 cấp dành cho người sử dụng. Phân phối, chiết khấu và khuyến mãi hàng hoá thuỷ sản luôn hỗ trợ cho nhau và thay đổi theo từng thời điểm, nhóm và chất lượng hàng hoá. Cơ cấu về số lượng sản phẩm theo đoạn kênh phân phối từ nhà sản xuất và nhập khẩu tới đại lý cấp 1 cũng rất khó xác định.

Thuốc TYTS luôn đứng hàng thứ 3 (5-10%) trong tổng chi phí cho nuôi cá tra và nuôi tôm, chỉ sau chi phí TA (50-80%) và con giống (7-15%), nhưng quan trọng là nó ảnh hưởng trực tiếp tới chất lượng sản phẩm nuôi và môi trường nước cũng như sức khỏe người lao động. Theo các Sở NN&PTNT thuộc ĐBSCL (2009), đến năm 2008, toàn vùng có hơn 763 cơ sở kinh doanh TA và thuốc TYTS cho tôm sú và cá tra và 300 đại lý phân phối thuốc TYTS cùng với khoảng 110 công ty sản xuất thức ăn chăn nuôi, cơ bản đáp ứng được nhu cầu cần thiết cho nghề nuôi thủy sản. Tuy nhiên, việc phân phối sản phẩm cũng như những chính sách hỗ trợ cho người dân còn nhiều hạn chế, nhất là giá cả và chất lượng không ổn định. Trong số hơn 120 loại TA cho NTTS trên thị trường thì chỉ có 53 loại được đăng ký kinh doanh nhưng chất lượng được khảo nghiệm và được đảm bảo tới đâu thì không được rõ. Từ năm 2008 tới 2010, giá TA cho tôm cá tăng bình quân 30%/năm và giá nhiều loại thuốc TYTS chỉ thấy gia tăng. Số mặt hàng TA, thuốc TYTS và số cơ sở kinh doanh vi phạm khi bị kiểm tra chất lượng ngày càng nhiều. Lợi nhuận cao từ sản xuất và kinh doanh các mặt hàng này và ý thức của người cung cấp cùng với những hạn chế trong quản lý của các ban ngành có liên quan là nguyên nhân chính của các vấn đề trên. Đáng lo ngại là nguyên liệu thức ăn chủ yếu được nhập từ nước ngoài trong khi 70% lượng thức ăn chăn nuôi hiện nay nằm trong sự kiểm soát của các công ty nước ngoài hiện đang có mặt tại Việt Nam (Hồ Hùng, 2009; Nguyên Tấn, 2010; Phan Hồng Liên, 2010; Phan Hồng Liên & Phạm Quang Diệu, 2009 & 2010).

Nghiên cứu này được thực hiện để tìm hiểu thêm các hoạt động của các cơ sở kinh doanh TA, thuốc TYTS - một mắt xích quan trọng trong chuỗi ngành hàng tôm sú và cá tra ở ĐBSCL. Từ đó góp phần cung cấp thêm thông tin về thực trạng và đề xuất một số giải pháp

về quản lý hợp lý hơn đối với việc cung cấp các đầu vào thiết yếu này cho sự phát triển lâu dài của hai đối tượng nuôi chủ lực này ở vùng ĐBSCL và NTTS ở toàn Việt Nam nói chung.

PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Nghiên cứu này được thực hiện từ tháng 08/2010 đến tháng 02/2011 thông qua việc khảo sát 60 cơ sở kinh doanh TA, thuốc TYTS (30 cho tôm sú và 30 cho cá tra) cùng với 37 cán bộ quản lý ngành, trường viện có liên quan từ các tỉnh: Bến Tre, Đồng Tháp, Sóc Trăng, Cần Thơ và Cà Mau. Số liệu sơ cấp được thu thập thông qua phỏng vấn trực tiếp nhóm đối tượng nghiên cứu bằng bảng câu hỏi soạn sẵn. Thông tin thứ cấp được thu thập từ số liệu sẵn có của các Sở, ban ngành nhất là từ Tổng cục thống kê, bài báo, báo cáo khoa học có liên quan đến đề tài nghiên cứu. Phương pháp thống kê mô tả và thống kê tần suất được sử dụng để mô tả các chỉ tiêu nghiên cứu như: trung bình, độ lệch chuẩn, phần trăm,... Thống kê bảng chéo dùng để so sánh các chỉ tiêu nghiên cứu. Lợi nhuận được tính theo phương pháp lấy thu nhập marketing (chênh lệch giữa giá trị bán ra và mua vào chưa trừ các khoảng chi phí) trừ cho chi phí tăng thêm (không tính giá mua nguyên liệu đầu vào).

Hình 1: Thức ăn là khoản chi tốn kém nhất

Hình 2: Quá nhiều mặt hàng thuốc được sử dụng

KẾT QUẢ VÀ THẢO LUẬN

Thông tin chung của các cơ sở kinh doanh thức ăn, thuốc thú y thủy sản

Tuổi trung bình của chủ cơ sở là 39 tuổi và gần như không có sự chênh lệch giữa các loại hình kinh doanh cho cả 2 nhóm đối tượng. Tuy nhiên, kinh nghiệm kinh doanh TA, thuốc cho cá tra cao hơn tôm sú (10 năm so với 7,76 năm), có thể do nghề nuôi tôm sú công nghiệp chỉ mới phát triển gần đây và các cơ sở kinh doanh TA, thuốc cho cá tra trước giờ đã từng kinh doanh TA chăn nuôi và thuốc bảo vệ thực vật. Tỷ lệ nam nữ khá đồng đều nhưng ở đại lý cấp 2 nữ chiếm tỷ lệ cao hơn do dặc thù kinh doanh của đại lý cấp 2 mua bán với số lượng hơn. 100% chủ cơ sở có trình độ từ cấp 2 trở lên tạo điều kiện trong việc tiếp cận nguồn thông tin kinh tế-kỹ thuật phục vụ cho việc mua bán. Có sự liên kết trao đổi thông tin chặt chẽ giữa các CS với nhau (56,52% đối với cơ sở cho tôm và 100% đối với CS cho cá tra). Ngoài ra, tài liệu tập huấn từ các sở ban ngành có liên quan và truyền thông cũng được khai thác và sử dụng tốt với hơn 40% số cơ sở. Số lao động thuê thường xuyên của đại lý cấp 1 gấp 2 lần đại lý cấp 2 và các CS kinh doanh cho tôm cần số lao động nhiều hơn các CS kinh doanh cho cá tra (4,12±4,33 so với 2,29±1,4 lao động). Các cơ sở kinh doanh cho tôm sú có diện tích kinh doanh ở đại lý cấp 1 lớn gấp đôi đại lý cấp 2 (175,92 m^2 so với 78 m^2), 80% sử dụng đất nhà để kinh doanh và có đến 19,23% đại lý cấp 1 có thuê mướn đất. Các cơ sở kinh doanh cho cá tra có diện tích kinh doanh của đại lý cấp 1 nhỏ hơn đại lý cấp 2 nhưng mức chênh lệch không cao (123,17 m^2 so với 138,33 m^2) do việc phân chia các loại hình kinh doanh cho cá không phụ thuộc vào qui mô diện tích mà phụ thuộc vào sản lượng mua bán trong năm. Trong khi 100% đại lý cấp 1 kinh doanh da dạng và đủ các mặt hàng TA, thuốc TYTS cho tôm thì 100% các đại lý cấp 2 chỉ kinh doanh thuốc. Đối với các đại lý kinh doanh cho cá tra có 73,07%

kinh doanh chung cả 2 loại sản phẩm TA (gia súc và thủy sản) và thuốc TYTS. Tháng kinh doanh nhiều nhất là từ tháng 4 đến tháng 6 đối với tôm (73,33%) và từ tháng 7 đến tháng 9 (50%) đối với cá tra do đây là mùa vụ chính. Hơn 70% các CS kinh doanh TA, thuốc có quan tâm sử dụng các phương tiện như bảng hiệu và danh thiếp để quảng cáo cho sản phẩm.

Hoạt động của các cơ sở kinh doanh thức ăn, thuốc thú y thủy sản

Mỗi cơ sở kinh doanh TA, thuốc TYTS cho tôm sú mỗi năm mua bán trung bình 554,4 tấn TA chiếm 95,73% tổng sản lượng TA chăn nuôi mua bán. Có sự chênh lệch rất lớn giữa sản lượng TA mua bán trung bình trong năm giữa đại lý cấp 1 và cấp 2 (khoảng 5 lần). Trong khi các đại lý cấp 1 thường là nhà phân phối chính cho 1 hoặc 2 công ty thì các đại lý cấp 2 có sự đa dạng trong các mặt hàng mua bán cho mỗi loại sản phẩm (1,84 mặt hàng so với 2,5 mặt hàng). Mức chiết khấu dành cho TA tương ứng là 8,5% cho đại lý cấp 1 và 7,38% cho đại lý cấp 2. Giá TA bán ra tăng dần theo kênh phân phối (27,70 ngàn đồng đối với đại lý cấp 1 và 28,76 ngàn đồng đối với đại lý cấp 2). Tổng giá trị thuốc mua bán bình quân trong năm là 479,79 triệu đồng/cơ sở trong đó có đến 98,34% dành cho tôm sú. Có rất nhiều mặt hàng thuốc được mua bán nhằm tạo sự đa dạng trong chọn lựa của khách hàng (13,92 mặt hàng). Tỷ lệ chiết khấu dành cho thuốc khá cao từ 20 đến 21,8%. Do đặc điểm kinh doanh nên trong cơ cấu chi phí biến đổi bỏ qua chi phí mua sản phẩm đầu vào và chiếm 90% trong chi phí tăng thêm. Thu nhập marketing có sự chệnh lệch lớn giữa các loại hình kinh doanh (khoảng 8 lần đối với TA và hơn 10 lần đối với thuốc). Lợi nhuận sau thuế của mỗi cơ sở đạt 811,55 triệu đồng đối với TA và 61,02 triệu đồng đối với thuốc nhưng biến động về lợi nhuận giữa các cơ sở rất lớn. Tất cả các cơ sở kinh doanh đều có lời với tỷ suất lợi nhuận rất cao (3,52 lần đối với TA và 9,46 lần đối với thuốc). Các cơ sở kinh doanh TA chỉ nhận hàng từ một nguồn duy nhất. Có sự chia sẻ hàng về thuốc giữa các đại lý cấp 1 nhưng không nhiều (18,27%). Cả đại lý cấp 1 và cấp 2 đều ưu tiên bán trực tiếp cho người nuôi (tương ứng 68% và 100%) vì cho rằng bán được số lượng nhiều (72,41%) và ít thiếu nợ (20,69%). Khoảng 64,30% lượng TA được bán cho người nuôi trong khi đối với thuốc tỷ lệ này cao hơn (81,69%).

Bảng 1: Các chỉ tiêu chủ yếu trong kinh doanh TA, thuốc TYTS cho tôm sú

Nguồn	ĐVT	Đại lý cấp 1		Đại lý cấp 2		Tổng	
		Thức ăn	Thuốc	Thức ăn	Thuốc	Thức ăn	Thuốc
1. Sản lượng thức ăn: Tr.bình	tấn	620,46		125,00		554,40	
- Độ lệch chuẩn	tấn	666,22		37,86		641,96	
2. Giá trị thuốc: Tr.bình	Tr.đ		499,22		125,00		447,60
- Độ lệch chuẩn	Tr.đ		748,60		64,55		705,72
3. T.nhập marketing: Tr.bình	Tr.đ	1.517,28	101,78	263,98	25,00	1.350,17	91.20
- Độ lệch chuẩn	Tr.đ	1.906,63	143,17	104,62	12,91	1.822,84	135.32
4. Chi phí tăng thêm: Tr.bình	Tr.đ	256,89	6,87	67,05	3,83	230,71	6,45
- Độ lệch chuẩn	Tr.đ	423,56	8,26	55,99	4,46	398,18	7,86
5. Lợi nhuận sau thuế: Tr.bình	Tr.đ	914,59	68,34	141,79	15,24	811,55	61,02
- Độ lệch chuẩn	Tr.đ	1.149,44	99,58	89,70	10,30	1.100,54	94,12
6. Tỷ suất LN/CP	Lần	3,56	9,90	2,10	3,98	3,52	9,46

Đối với các cơ sở kinh doanh TA, thuốc TYTS cho cá tra thì sản lượng TA cá tra mua bán trong năm rất lớn 2.402,6 tấn, chiếm 50,83% tổng sản lượng TA các loại, đồng thời chênh lệch rất lớn về sản lượng giữa đại lý cấp 1 (3.896,4 tấn) và đại lý cấp 2 (414,82 tấn). Tổng giá trị thuốc các loại mua bán là 1.739,77 triệu đồng/cơ sở trong đó thuốc dành cho cá tra chiếm 49,18%. Các đại lý cấp 1 có số mặt hàng đa dạng hơn hẳng các đại lý cấp 2 cả về TA và thuốc (tương ứng là 21,34 và 41,47 mặt hàng so với 5,33 và 21,20 mặt hàng). Tỷ lệ chiết khấu và khuyến mãi trung bình là 14,50% cho TA và 30,21% cho thuốc. Các đại lý cấp 1 chấp nhận

dành mức chiết khấu cao cho đại lý cấp 2 và tận dụng các mục khuyến mãi đa dạng từ công ty để nâng cao mức hoa hồng (gần 10 dạng khuyến mãi). Giá bán trung bình của TA là 10,33 ngàn đồng/kg và thực tế người dân nuôi nhỏ lẻ chấp nhận mua giá cao hơn từ đại lý cấp 2 vì số lượng ít và tiết kiệm chi phí vận chuyển. Thu nhập marketing của TA là 3.466,16 triệu đồng và của thuốc là 317,2 triệu đồng. Đối với cơ sở kinh doanh đồng thời cả TA và thuốc thì cơ cấu lợi nhuận phần lớn là từ TA (hơn 96% trong tổng lợi nhuận). Kinh doanh TA, thuốc cho cá tra mang lại lợi nhuận rất lớn, trung bình là 2.037,69 triệu đồng từ TA và 150,46 triệu đồng từ thuốc, nhưng chênh lệch rất lớn giữa các CS và giữa các loại hình kinh doanh.

Có 90,88% các cơ sở lấy TA cho cá trực tiếp từ các công ty và 78,51% với thuốc. Các CS tập trung cung cấptrực tiếp cho người nuôi với khoảng 71,35% đối với TA và 62,72% đối với thuốc. Toàn bộ đại lý cấp 2 chỉ lấy hàng từ một nguồn duy nhất (từ đại lý cấp 1) và bán lại cho nhiều người nuôi cá/chăn nuôi.

Bảng 2: Các chỉ tiêu chủ yếu trong kinh doanh thức ăn, thuốc TYTS cho cá tra

Nguồn	ĐVT	Đại lý cấp 1		Đại lý cấp 2		Tổng	
		Thức ăn	Thuốc	Thức ăn	Thuốc	Thức ăn	Thuốc
1. Sản lượng thức ăn: Tr.bình	tấn	3.893,44		414,82		2.402,60	
- Độ lệch chuẩn	tấn	3.178,344		369,21		2.956,50	
2. Giá trị thuốc: Tr.bình	Tr.đ		1.340,99		164,25		966,57
- Độ lệch chuẩn	Tr.đ		1.302,76		199,64		1.207,29
3. T.nhập marketing: Tr.bình	Tr.đ	4.322,49	421,44	772,35	56.72	2.902,43	317,23
- Độ lệch chuẩn	Tr.đ	4.571,41	490,86	1.160,68	61,51	3.986,30	445,10
4. Chi phí tăng thêm: Tr.bình	Tr.đ	107,18	20,65	19,99	1,73	72,30	13,08
- Độ lệch chuẩn	Tr.đ	91,10	17,51	16,06	2,69	82,77	16.472,8
5. L.nhuận sau thuế: Tr.bình	Tr.đ	3.035,02	237,99	541,70	19,17	2.037,69	150,46
- Độ lệch chuẩn	Tr.đ	3.279,12	332,53	831,88	35,02	2.847,67	277,80
6. Tỷ suất LN/CP	Lần	28,31	11,5	27,10	11,08	28,18	11,5

Nhận thức của các cơ sở kinh doanh và cán bộ quản lý ngành

Có sự khác nhau trong nhận định về ngành hàng tôm sú và cá tra trong thời gian tới, khoảng 50% các cơ sở cho rằng ngành hàng tôm sú sẽ phát triển hơn nữa trong khi có đến 40% các cơ sở cho rằng ngành hàng cá tra sẽ giảm do thua lỗ (50%) và bất ổn của thị trường (33,33%). Mặc dù là nước nông nghiệp nhưng Việt Nam phải nhập khẩu phần lớn nguyên liệu chế biến TA trong khi giá nhập khẩu lúa mì, cám,… tăng liên tục. Dự định sản xuất kinh doanh của các cơ sở trong thời gian tới được đo lường bằng các giá trị *1=giảm; 2=không đổi; 3= tăng/phát triển hơn nữa*. Giá trị trung bình thiên về hướng sẽ phát triển hơn nữa (2,30±0,76 đối với cá tra và 2,13±0,97 đối với tôm sú). Họ có hướng mở thêm tuyến đại lý cấp 2 hoặc tăng sản lượng mua bán. Chính sách của Nhà nước về môi trường, tín dụng và ATVSTP là những chính sách được quan tâm nhiều nhất với hơn 70% sự đồng thuận ở các cơ sở kinh doanh cho cá tra, các cơ sở kinh doanh cho tôm sú chỉ nhận định ở mức độ ảnh hưởng ít. Những thuận lợi cơ bản được nhắc đến là giá tôm tăng, cơ sở hạ tầng phát triển thuận lợi cho mua bán vận chuyển, có nhiều khách quen và sản phẩm mua bán có thương hiệu. Những khó khăn cơ bản được nhận định là: (1) Khó thu hồi vốn do nợ dây chuyền trong sản xuất nhất là cá tra, (2) Cạnh tranh gay gắt trong mua bán và (3) thiếu vốn kinh doanh. Những giải pháp chủ yếu được đưa ra là: (1) Đa dạng hóa mặt hàng và ổn định chất lượng sản phẩm; (2) Tăng cường hỗ trợ thông tin và hợp tác giữa các cơ sở và người nuôi cá tôm; (3) Có chính sách thanh toán hợp lý với cả bên cung cấp và người nuôi; và (4) Tăng mức chiết khấu kết hợp đa dạng hóa loại hình khuyến mãi.

Các cơ sở kinh doanh TA, thuốc TYTS cho tôm sú và cá tra hoạt động dưới sự hỗ trợ và giám sát của chính quyền địa phương và quản lý ngành. Có 55% cán bộ quản lý cho rằng sự liên kết trong ngành hàng tôm sú và cá tra chỉ ở mức bình thường. Số cơ sở sản xuất kinh doanh TA, thuốc và sản lượng TA, thuốc đảm bảo đáp ứng đủ và dư thừa so với nhu cầu người nuôi nhưng chất lượng chỉ ở mức trung bình (71,43%). Có 20,0% số cán bộ quản lý ngành và 16,67% cán bộ trường viện đánh giá chất lượng thuốc chưa tốt/xấu hoặc chưa ổn định. Mỗi năm, người nuôi cá thiệt hại từ 800 đến 2.000 tỷ đồng do TA kém chất lượng (Hùng Anh, 2009). Vì vậy, cần tăng cường công tác quản lý chất lượng sản phẩm, đồng thời, tăng cường các buổi tập huấn sử dụng TA, thuốc TYTS cho các CS kinh doanh và người nuôi tôm cá.

KẾT LUẬN VÀ ĐỀ XUẤT

Kinh doanh TA, thuốc TYTS là một ngành linh hoạt và mang lại lợi nhuận rất cao. Việc kinh doanh chung cả TA và thuốc mang lại sự tiện lợi cho người nuôi tôm cá, trong đó lợi nhuận từ kinh doanh TA luôn cao hơn so với thuốc (93% đối với cơ sở kinh doanh cho tôm sú và 96% đối với cơ sở kinh doanh cho cá tra). Do đặc trưng của ngành nên các cơ sở kinh doanh cần rất nhiều vốn với hệ số quay vòng nhanh. Các chính sách về khuyến mãi và chiết khấu rất đa dạng và do loại hình kinh doanh cấp cao hơn quyết định. Kênh thị trường của ngành có xu hướng rút ngắn nhằm giảm thiểu chi phí marketing cho trung gian. Các cơ sở cung cấp đủ lượng TA, thuốc TYTS và hỗ trợ về kỹ thuật và thông tin cần thiết cho người nuôi. Tuy nhiên, hoạt động của các cơ sở kinh doanh chưa được người nuôi và các ban ngành có liên quan đánh giá cao do giá cả tăng và chất lượng sản phẩm không ổn định. Việc tăng cường chính sách quản lý hệ thống phân phối thuốc, thức ăn và kiểm tra, kiểm soát chất lượng các mặt hàng này là rất cần thiết cùng với việc nâng cao kiến thức sử dụng cho người kinh doanh và người nuôi cá tôm để góp phần phát triển hai ngành hàng NTTS chủ lực ở ĐBSCL và Việt Nam một ccáh lâu bền.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Bộ NN&PTNT (2008). Dự án quy hoạch phát triển sản xuất và tiêu thụ cá tra vùng Đồng bằng sông Cửu Long đến năm 2010 và định hướng đến 2020. Quyết định số 102/2008/QĐ-BNN ngày 17/08/2008.

Bộ Thủy sản (2005). Quy hoạch tổng thể phát triển ngành thủy sản đến năm 2010 và định hướng đến năm 2020. Quyết định số 10/2006/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính Phủ ngày 11/01/2006-Hà Nội.

Hồ Hùng (2009). Kiểm soát giá thức ăn thủy sản. Thời báo Kinh tế Sài Gòn. http://www.thesaigontimes.vn/Home/thoisu/sukien/15304/

Hùng Anh (2007). Thị trường thuốc, thức ăn thủy sản: "Rờ" đâu sai đó. http://vietbao.vn/Kinh-te/Thi-truong-thuoc-thuc-an-thuy-san-Ro-dau-sai-do/40226704/87/

Lê Xuân Sinh và Nguyễn Thị Phương Nga (2005). Những nhận xét cơ bản liên quan đến việc cung cấp và sử dụng hóa chất/thuốc cho nuôi thủy sản ở đồng bằng sông Cửu Long. Báo cáo tại Hội nghị khoa học toàn quốc về nuôi trồng thủy sản tại Tp. Vũng Tàu 22-24/12/2005.

Nguyên Tấn (2010). Câu chuyện cám mì và ngành chăn nuôi. Thời báo Kinh tế Sài Gòn, Số 41, 2010, tr.46-47. http://www.thesaigontimes.vn/epaper/TB-KTSG/So41-2010(1.034)/34145/

Nguyễn Thị Phương Nga (2004b). *Phân tích tình hình phân phối và sử dụng thuốc trong nuôi thủy sản tại Sóc Trăng, Bạc Liêu và Cà Mau*. Luận án thạc sĩ nuôi trồng thủy sản, Khoa Thủy sản - Đại học Cần Thơ.

Phan Hồng Liên & Phạm Quang Diệu (2010). Thức ăn chăn nuôi: sẽ có đợt sóng tăng giá. Thời báo Kinh tế Sài Gòn, Số 34, 2010, tr.58-59. http://www.thesaigontimes.vn/epaper/TB-KTSG/So34-2010(1.027)/33221/

Phan Hồng Liên & Phạm Quang Diệu (2009). Tín hiệu mới từ thị trường thức ăn chăn nuôi. Thời báo Kinh tế Sài Gòn, Số 33, 2009, tr.53-54. http://www.thesaigontimes.vn/epaper/TB-KTSG/So33-2009(973)/26159/

Phan Hồng Liên (2010). Bùng nổ nhập khẩu cám. Thời báo Kinh tế Sài Gòn, Số 26, 2010, tr.45. http://www.thesaigontimes.vn/epaper/TB-KTSG/So26-2010(1.019)/32110/

Tổng cục Thống kê (2009). Số liệu thống kê nông lâm thủy sản. http://www.gso.gov.vn/default.aspx?tabid=430&idmid=3.