

# PHÂN TÍCH THỊ TRƯỜNG NGƯỜI NUÔI CÁ DA TRƠN Ở ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG

Đỗ Văn Xế<sup>1</sup> và Châu Thanh Bảo<sup>1,2</sup>

## ABSTRACT

*The study mentions four obstacles catfish pisciculturists in the Mekong Delta include catfish product not to make the right market demand, catfish distribution style not to make the right choice, place not to make the right to sell and the time not to make the right choice. The study realizes that the factors such as scale, ability, income, total costs, quality of catfish product includes breeding catfish, foods and cures for catfish, experiences and methods of aquaculture which are the important factors affected to the process of catfish produced in the Mekong Delta and large scale, strong financial resources are less hindrance than small scale, weak finance. This study proposes five main solution groups to develop the Mekong Delta catfish pisciculturists market includes Control of input quality of catfish; Cooperate with some channels of purchase proactively; Define the catfish price swing cycle, supply according to the catfish market needs; many marketing forms with technological tools, penetrate the local market; the Government must enforce the plan and area management policy appropriately.*

**Keywords:** *catfish, pisciculturists, the Mekong Delta, market*

**Tile:** *Analysis the catfish pisciculturists market in the Mekong Delta*

## TÓM TẮT

*Nghiên cứu nêu ra bốn trở ngại đối với nông hộ nuôi cá da trơn ở Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) là không cung cấp sản phẩm đúng với nhu cầu thị trường, không chọn đúng cách thức phân phối, không bán đúng nơi cần bán và không chọn đúng thời điểm cần bán. Nghiên cứu cho thấy các nhân tố như qui mô, năng lực, thu nhập, tổng chi phí nuôi, chất lượng sản phẩm cá da trơn như con giống, thức ăn cho cá, thuốc trị bệnh cho cá, kinh nghiệm và phương pháp nuôi là rất quan trọng ảnh hưởng đến quá trình nuôi cá da trơn của nông hộ ĐBSCL và qui mô nuôi lớn, tài chính mạnh thì ít trở ngại hơn so với qui mô và tài chính nhỏ. Nghiên cứu đề xuất năm nhóm giải pháp chính cho thị trường người nuôi cá da trơn ĐBSCL phát triển tốt gồm Kiểm soát chất lượng đầu vào; Hợp tác chủ động với nhiều nguồn thu mua; Xác định chu kỳ dao động giá, cung theo nhu cầu thị trường mỗi năm; Tiếp thị đa dạng với sự trợ giúp của công nghệ, thâm nhập kênh tiêu thụ nội địa; Nhà nước có những chính sách qui hoạch, quản lý vùng nuôi hợp lý.*

**Từ khóa:** *Cá da trơn, người nuôi cá, Đồng Bằng Sông Cửu Long, thị trường*

## 1 ĐẶT VẤN ĐỀ

### 1.1 Lý do nghiên cứu

Hiện nay, cá tra và cá basa (cá da trơn) của Việt Nam được nhiều thị trường quốc tế ưa chuộng và đang giữ vị trí số một trong tổng kim ngạch xuất khẩu hàng thủy sản Việt Nam. Trong năm 2009, sản lượng xuất khẩu cá da trơn đạt được mục tiêu là 607.665 tấn cá, thu hơn 1340 triệu USD, nhưng so với năm 2008 lại giảm

<sup>1</sup> Trường Đại học Cần Thơ

<sup>2</sup> Trung Tâm Thương mại SAVICO Cần Thơ

theo thứ tự là 5.2% và 7.6%. Trong vòng mười năm, từ 1997 đến 2006, diện tích nuôi cá da trơn chỉ tăng 7 lần (từ 1.200 ha lên 9.000 ha) trong khi đó sản lượng tăng 36,2 lần (từ 22.500 tấn lên 825.000 tấn). Theo FAO, tổng sản phẩm cá da trơn toàn cầu năm 1995 là 10.000 tấn, năm 2005 là 440.000 tấn, trong khi đó chỉ riêng Việt Nam năm 2007 đạt khoảng 1 triệu tấn cá da trơn. Năm 2009 cũng là năm đánh dấu việc các cơ quan nhà nước tập trung sản phẩm chiến lược là cá tra bằng việc Thủ tướng chính phủ ban hành quyết định thành lập ban chỉ đạo sản xuất và tiêu thụ cá tra ĐBSCL ngày 18/5/2009 do Bộ trưởng Bộ NN&PTNT làm trưởng ban. Bên cạnh sự tăng trưởng khá hấp dẫn, thị trường cá da trơn của Việt Nam cũng có không ít khó khăn khách quan lẫn chủ quan. Trong vòng 9 năm liên tiếp có đến 8 lần giá cá da trơn nguyên liệu biến động, vụ kiện bán phá giá cá da trơn trên thị trường Mỹ vào tháng 12/2002 đến nay vẫn còn, cá da trơn Việt Nam phát hiện bị nhiễm kháng sinh Malachite Green, Fluoroquinolones, dư lượng thuốc bảo vệ thực vật Triflurlin khi xuất khẩu. Tổng kết năm 2009, về mặt quản lý nhà nước, ban chỉ đạo sản xuất và tiêu thụ cá tra ĐBSCL cho rằng chất lượng của chuỗi sản xuất cá tra chưa được kiểm soát là yếu kém lớn nhất hiện nay, trong đó mắc xích quan trọng nằm ở khâu thị trường cá da trơn nguyên liệu.

Tình trạng này cho thấy mặc dù xuất khẩu cá da trơn mang lại lợi nhuận cao, nhưng không ổn định và đã ảnh hưởng nghiêm trọng đến người dân vùng ĐBSCL vì đây là nơi chủ yếu cung cấp nguyên liệu thô về cá da trơn. Phân tích thị trường người nuôi cá da trơn ở ĐBSCL, nhất là về các vấn đề liên quan đến những trở ngại, rủi ro trong suốt quá trình nuôi và qua đó giải quyết chúng để tạo ra cơ hội cho người nuôi cá da trơn ở ĐBSCL nhằm tăng chất lượng cá da trơn nguyên liệu, tăng hiệu quả kinh doanh, tăng thu nhập của mình và mang lại lợi cho xã hội.

## 1.2 Mục tiêu nghiên cứu

Có 3 vấn đề cần nghiên cứu là: (i) xác định những nhân tố chính tạo ra những trở ngại, rủi ro cho quá trình nuôi cá da trơn của người dân ĐBSCL bao gồm nhận thức, thái độ, hành vi và các yếu tố ảnh hưởng đến chất lượng cá da trơn nguyên liệu cung cấp cho thị trường; cách thức phân phối của người nuôi cá da trơn hiện nay; những địa chỉ mà người nuôi cá da trơn đang cung cấp; thời điểm cung cấp cá da trơn trong năm; (ii) xác định những nguyên nhân gây ra trở ngại, rủi ro từ bốn yếu tố chính ảnh hưởng đến việc cung cấp cá da trơn nguyên liệu ra thị trường; (iii) cách loại bỏ những trở ngại, rủi ro tạo nên cơ hội cho người nuôi cá da trơn nguyên liệu ở ĐBSCL.

## 1.3 Giới hạn nghiên cứu

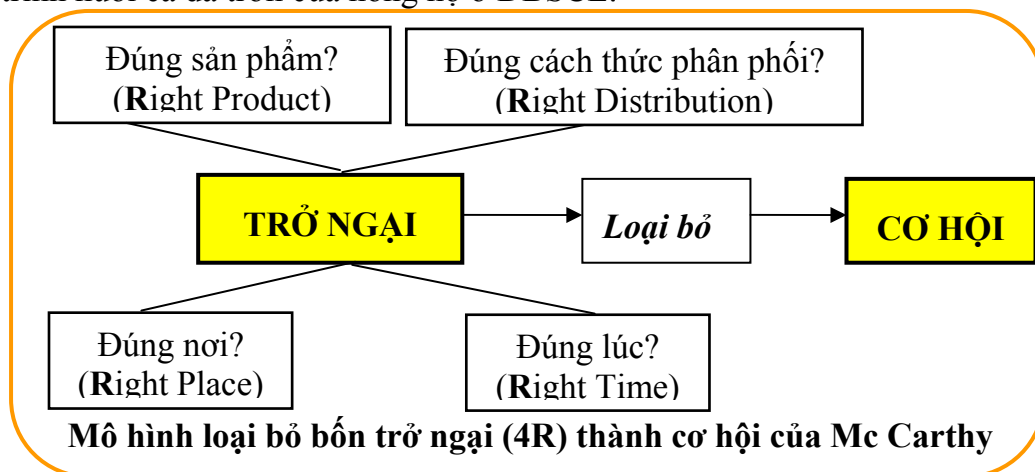
Giới hạn vùng khảo sát: nghiên cứu tập trung 5 vùng nuôi cá da trơn lớn thuộc khu vực ĐBSCL là Cần Thơ, An Giang, Đồng Tháp, Vĩnh Long và Tiền Giang.

Giới hạn đối tượng khảo sát: nghiên cứu giới hạn ở các vấn đề về nhận thức, thái độ, hành vi và các yếu tố trở ngại ảnh hưởng đến người nuôi cá da trơn ở ĐBSCL trong quá trình cung cấp cá da trơn nguyên liệu cho thị trường, cách thức phân phối, cách thức lựa chọn địa chỉ phân phối và cách lựa chọn thời điểm cung ứng cá da trơn nguyên liệu, qui mô nuôi, thu nhập, chi phí nuôi cá da trơn có liên quan cho nông hộ.

## 2 PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

### 2.1 Nguyên lý nghiên cứu

Mô hình loại bỏ bốn trở ngại 4R của Mc Carthy áp dụng đối với trường hợp phân tích thị trường người nuôi cá da trơn ở ĐBSCL chỉ ra rằng: rủi ro gây ra cho người nuôi cá da trơn ở ĐBSCL có thể nảy sinh từ bốn nhân tố bao gồm: cung cấp sản phẩm không đúng nhu cầu thị trường, không đúng cách thức phân phối, không đúng nơi cần bán, không đúng lúc cần bán. Tất cả những trở ngại này nếu được giải quyết tốt sẽ tạo ra cơ hội kinh doanh mới, mặt khác tránh được rủi ro trong quá trình nuôi cá da trơn của nông hộ ở ĐBSCL.



Nguồn: Mc Carthy, 2004, "Marketing 4/e", Mc Graw-Hill, Australia Pty Ltd.

### 2.2 Phương pháp thu thập và phân tích số liệu

Phương pháp nghiên cứu là điều tra thực địa bằng 100 mẫu khảo sát dựa theo bảng câu hỏi đã được soạn trước để phỏng vấn nông hộ cá da trơn trong vùng khảo sát. Ngoài ra, phương pháp thống kê mô tả, so sánh, trung cầu ý kiến chuyên gia trong các viện nghiên cứu, trường đại học, cán bộ quản lý của doanh nghiệp - sở ngành, những người nuôi cá da trơn có kinh nghiệm nhiều năm trong nghề cũng được sử dụng trong nghiên cứu. Thời gian nghiên cứu trong 8 tháng, từ tháng 4/2009 đến tháng 12/2009. Nghiên cứu phân tích và xử lý số liệu trên phần mềm Excel.

## 3 KẾT QUẢ VÀ THẢO LUẬN

### 3.1 Các yếu tố đầu vào trong quá trình nuôi cá da trơn của nông hộ ở ĐBSCL

Những yếu tố đầu vào quan trọng cho quá trình nuôi cá da trơn của người dân ĐBSCL bao gồm qui mô, năng lực, doanh thu, chi phí, lợi nhuận trong mỗi mùa vụ.

Nghiên cứu cho thấy, 100% nông hộ nuôi cùng lúc cá tra, trong đó 2% nông hộ nuôi cùng lúc cá tra và cá basa. Các nguyên nhân chính mà cá tra được nuôi nhiều hơn cá basa là chi phí nuôi cá basa cao nhưng thời gian thu hoạch dài, lợi nhuận trên vốn đầu tư của cá basa thấp hơn cá tra và thị trường thì cần cá tra nhiều hơn để xuất khẩu.

Xét về qui mô nuôi, nghiên cứu thấy rằng 61% nông hộ ở ĐBSCL nuôi nhỏ lẻ, thu hoạch dưới 100 tấn cá/vụ, 28% có qui mô vừa và 11% có qui mô lớn trên tổng số hộ nuôi cá da trơn ở ĐBSCL. Như vậy, có đến 89% số hộ nuôi có qui mô vừa đến nhỏ, điều này sẽ tạo nhiều nguy cơ, rủi ro cho việc nuôi và cung cấp cá da trơn nguyên liệu.

**Bảng 1: Phân loại nông hộ nuôi cá da trơn theo thu hoạch trung bình mỗi vụ**

Loại cá da trơn	Thu hoạch trung bình/vụ	Số hộ chọn	Tỷ lệ (%)	Phân loại
Cá tra	Dưới 25 tấn	36	36	Qui mô nhỏ
	Từ 25 – 100 tấn	25	25	
	Từ 100 – 200 tấn	28	28	Qui mô trung bình
	Trên 200 tấn	11	11	Qui mô lớn
Tổng số		<b>100</b>	<b>100</b>	

*Nguồn: Điều tra khảo sát của nghiên cứu*

Qua khảo sát, phương pháp nuôi cá da trơn phổ biến nhất hiện nay của nông hộ ở ĐBSCL chủ yếu trong ao, tiếp đó là nuôi đăng quảng, nuôi trong bè, hiện nay số hộ nuôi cá da trơn trong bè lại đang giảm với tỷ lệ lớn so với những năm trước đó.

**Bảng 2: Các phương pháp nuôi cá da trơn chủ yếu hiện nay ở ĐBSCL**

Phương pháp nuôi	Số hộ chọn	Tỷ lệ (%)
- Trong ao	65	65
- Trong đăng, quảng	20	20
- Trong bè	15	15
- Khác	0	0
Tổng số		100

*Nguồn: Điều tra khảo sát của nghiên cứu*

Chi phí trong quá trình nuôi cũng tác động không nhỏ đến sức cạnh tranh, lợi thế và tiêu thụ cá da trơn nguyên liệu. Theo kết quả điều tra nghiên cứu, với chi phí tăng cao, chiếm tỷ trọng lớn nhất trong suốt quá trình nuôi là chi phí thức ăn cho cá (từ 70% - 80% trong tổng chi phí), thứ hai là chi phí cá giống (8% - 20% trong tổng chi phí), thứ ba là chi phí thuốc trị bệnh cho cá da trơn và các loại chi phí khác.

**Bảng 3: Các chi phí đầu vào trong quá trình nuôi cá da trơn**

Chi phí	Phần trăm (%) trong tổng chi phí
Cá giống	8 - 20
Thức ăn nuôi cá	70 - 80
Thuốc trị bệnh cho cá	3 - 7
Nhân công	2 - 5
Thuê mướn khác	2 - 5
Máy móc, thiết bị	1 - 3
Chi phí khác	1 - 5

*Nguồn: Điều tra khảo sát của nghiên cứu*

Theo kinh nghiệm nông hộ, trung bình cứ 1 kg cá nguyên liệu khi thu hoạch sẽ tiêu thụ 2.5 kg thức ăn (nếu cá được nuôi ao) và 3.2 kg – 3.5 kg thức ăn (nếu cá được nuôi trong bè). Nếu nuôi toàn bộ bằng thức ăn công nghiệp, hiệu quả nuôi còn được tính dựa trên *tỷ lệ* trọng lượng thức ăn/trọng lượng cá khi thu hoạch. Nếu hộ nuôi bằng thức ăn tự chế, chi phí sẽ giảm đi 20% - 30% so với thức ăn công nghiệp. Tuy nhiên, cách nuôi này không cho tỷ lệ thịt cá trắng đạt 100% mà chỉ đạt khoảng 60% - 80%. Điều này, một lần nữa giải thích vì sao hiện nay tỷ lệ nông hộ nuôi cá da trơn trong bè giảm hẳn mà chuyển sang nuôi công nghiệp trong ao.

Trong nghiên cứu, một lần nữa cho thấy chi phí đầu vào tăng hằng năm tạo nên nguyên giá của cá da trơn nguyên liệu tăng lên cùng chiều, nếu như năm 2006, cứ 1 kg cá da trơn nguyên liệu có nguyên giá trung bình là 10.000 đồng, thì năm 2007 tăng lên 12.000 đồng, năm 2008 tăng lên 14.000 đồng, năm 2009 tăng lên 16.000 đồng mặc cho giá thị trường của cá da trơn nguyên liệu có lúc trời lúc sụt.

**Bảng 4: Tiêu chí đánh giá hiệu quả của việc nuôi cá da trơn theo kinh nghiệm**

Trọng lượng cá khi thu hoạch (tấn)	Tiêu tốn thức ăn cho cá trong quá trình nuôi (tấn)	Đánh giá hiệu quả trong quá trình nuôi
1.0	1.5 – 1.6	Rất hiệu quả
1.0	1.7 – 1.9	Tạm được
1.0	Trên 2.0	Không hiệu quả

*Nguồn: Điều tra khảo sát của nghiên cứu*

### 3.2 Những trở ngại, rủi ro đối với người nuôi cá da trơn ở ĐBSCL

\* Theo nghiên cứu, trở ngại gây ra cho người nuôi cá da trơn ở ĐBSCL mà chúng có nguyên nhân từ nhân tố *sản phẩm*, ngoài những yếu tố đầu vào như qui mô, năng lực, thu nhập, chi phí của người nuôi cá da trơn ở ĐBSCL, những yếu tố khác chất lượng sản phẩm cá da trơn nguyên liệu bao gồm cá giống, thức ăn cho cá, thuốc trị bệnh, kiến thức nuôi cá, phương pháp nuôi, vốn, năng lực, kinh nghiệm nuôi.

**Bảng 5: Các yếu tố đầu vào của sản phẩm cá da trơn nguyên liệu gây nên trở ngại cho người nuôi ở ĐBSCL**

<b>Yếu tố đầu vào</b>	<b>Hiện trạng</b>	<b>Trở ngại gây nên</b>
Cá giống	Nhiều nguồn gốc, nuôi ở ạt đại trà chưa theo qui trình, ép non bán nhanh, giống bệnh.	Cung cấp con giống không chất lượng, dễ bệnh, tỷ lệ hao hụt trong khi nuôi cao.
Thức ăn nuôi cá da trơn	Nuôi bằng thức ăn tự chế từ nhiều nguồn gốc pha với thức ăn công nghiệp, chưa đảm bảo vệ sinh và môi trường.	Cá nguyên liệu có màu thịt trắng chiếm tỷ lệ tối đa khoảng 80% trong một vụ, chưa đáp ứng qui trình nuôi sạch.
Bệnh và thuốc trị bệnh cho cá da trơn	Bệnh phổ biến đốm đỏ trên da, gan thận có mù, ngộ độc, nhiễm kháng sinh Malachite Green, Fluoroquinolones, ký sinh trùng.	Cá da trơn nhiễm chất kháng sinh rất cao, thuốc gây ô nhiễm môi trường, tỷ lệ hao hụt 15% - 40% so với lúc thả nuôi ban đầu.
Kiến thức trong nuôi trồng	Hơn 80% những hộ nuôi có qui mô trung bình nhỏ thường dùng kinh nghiệm, chưa có đội ngũ tư vấn về kỹ thuật và thị trường.	Cá da trơn ít đạt các yêu cầu mà thị trường đề nghị, giá bán thấp, dẫn tới phân phối bị động, theo mối quan hệ đã có hoặc bị ép giá.
Vốn	Sử dụng vốn vay, cầm cố tài sản với lãi suất cao 5%-10%. Hình thức: vay ngân hàng, vay thương lái hoặc tạm ứng trước con giống, thức ăn, thuốc trị bệnh, ...	Nợ ngân hàng và nợ thương lái → bị ép giá và rào cản kỹ thuật đối với cá nguyên liệu trong kỳ thu hoạch hoặc nợ trong những mùa kế tiếp nếu không đạt hiệu quả.
Năng lực	Hình thức nuôi khép kín của hộ có qui mô lớn nên đầu ra ổn định hơn rất nhiều so với những hộ có qui mô trung bình và nhỏ.	Những hộ nuôi có qui mô trung bình và nhỏ có nhiều trở ngại hơn những hộ có qui mô lớn.

*Nguồn: Điều tra khảo sát của nghiên cứu*

Nghiên cứu hiện trạng thị trường cá da trơn cũng chỉ thấy rằng hiện nay việc nuôi được yêu cầu theo các tiêu chuẩn quốc tế SQF 1000<sup>CM</sup>, GAP, BAP, Naturland,... thì việc tiêu thụ sẽ thuận lợi hơn nuôi truyền thống. Việc áp dụng các tiêu chuẩn này được yêu cầu từ khâu con giống, ao nuôi, thức ăn, thuốc trị bệnh cho cá da trơn, các biện pháp kỹ thuật và những qui định về bảo vệ môi trường. Tuy nhiên cũng theo nghiên cứu thấy rằng, tỷ lệ trên 87% những nông hộ đều nuôi truyền thống, chưa gắn được với thị trường đầu ra, chưa có định hướng trong vụ nuôi kế tiếp và chưa tạo được cá da trơn thân thiện với môi trường. Điều này dẫn đến những trở ngại lớn trong quá trình tiêu thụ cá da trơn của nông hộ.

**Bảng 6: Tỷ lệ phương pháp nuôi cá da trơn theo từng địa phương ở ĐBSCL**

Tiêu chuẩn	Phương pháp nuôi của nông hộ theo từng địa phương (%)				
	Cần Thơ	An Giang	Đồng Tháp	Vĩnh Long	Tiền Giang
Bình thường	90	87	95	90	90
SQF 1000 <sup>CM</sup>	10	10	5	0	0
BAP	0	0	0	0	0
GAP	0	3	0	0	0
Naturland	0	0	0	10	10
Tổng số (%)	100	100	100	100	100

*Nguồn: Điều tra khảo sát của nghiên cứu*

Kết quả nghiên cứu nhằm để kiểm chứng những trở ngại từ việc không đáp ứng tốt nhu cầu thị trường cho các sản phẩm cá da trơn nguyên liệu một lần nữa cho thấy những yếu tố mà đa số người nuôi có thể đáp ứng tốt thị trường là trọng lượng cá khi thu hoạch (trung bình 1 kg/con), màu thịt trắng, cá không bệnh truyền nhiễm, thời gian cung ứng cho thị trường; những yếu tố mà người nuôi chưa thể đáp ứng tốt nhu cầu thị trường là việc áp dụng tiêu chuẩn sạch trong nuôi trồng, dư lượng kháng sinh, vệ sinh môi trường. Có thể thấy những điều mà người nuôi đã làm tốt trong quá trình nuôi cá da trơn cũng tạo ra hệ quả chưa thể làm tốt, chẳng hạn: cá da trơn không bệnh truyền nhiễm cũng do người nuôi dùng nhiều dư lượng kháng sinh, hóa chất trong nuôi trồng.

**Bảng 7: Yêu cầu của thị trường và khả năng đáp ứng của người nuôi cá da trơn**

Yêu cầu của thị trường	Khả năng đáp ứng của nông hộ					
	Khả năng	Luôn luôn	Hầu như đáp ứng	Nhiều khi	Đôi khi	Hiếm khi
<b>- Trọng lượng cá khi thu hoạch:</b> thông thường nhất là 01 kg/con – 1.2kg/con	Khả năng	Luôn luôn	Hầu như đáp ứng	Nhiều khi	Đôi khi	Hiếm khi
	Tỷ lệ trên tổng mẫu (%)	0	98	2	0	0
<b>- Màu sắc của thịt cá:</b> 100% thịt trắng Thịt vàng, hồng: rất ít khi thu mua	Khả năng	Luôn luôn	Hầu như đáp ứng	Nhiều khi	Đôi khi	Hiếm khi
	Tỷ lệ trên tổng mẫu (%)	0	92	8	0	0
<b>- Cá không bệnh 100%</b> Không chấp nhận mua khi cá nguyên liệu có bệnh truyền nhiễm	Khả năng	Luôn luôn	Hầu như đáp ứng	Nhiều khi	Đôi khi	Hiếm khi
	Tỷ lệ trên tổng mẫu (%)	98	2	0	0	0
<b>- 100% không nhiễm chất kháng sinh</b>	Khả năng	Luôn luôn	Hầu như đáp ứng	Nhiều khi	Đôi khi	Hiếm khi
	Tỷ lệ trên tổng mẫu (%)	100	0	0	0	0
<b>- Áp dụng tiêu chuẩn trong quá trình nuôi</b>	Khả năng	Rất tốt	Tốt	Được	Chưa tốt	Không tốt
	Tỷ lệ trên tổng mẫu (%)	0%	36%	25%	26%	13%
<b>- Bảo đảm vệ sinh môi trường (đất, nước, không khí) trong quá trình nuôi</b>	Khả năng	Rất tốt	Tốt	Được	Chưa tốt	Không tốt
	Tỷ lệ trên tổng mẫu (%)	0%	48%	36%	16%	0%

Nguồn: Điều tra khảo sát của nghiên cứu

\* Trở ngại gây ra cho người nuôi cá da trơn ở ĐBSCL mà chúng có nguyên nhân từ nhân tố địa chỉ bán – người thu mua. Theo kết quả khảo sát, 98% người nuôi thường mua bán trực tiếp với doanh nghiệp, 16% qua thương lái trong thời điểm cá da trơn nguyên liệu thiếu. Trong thời điểm nguồn cung cá da trơn dư thừa thì doanh nghiệp và thương lái mua giảm đi, người nuôi buộc phải đem hàng bán chợ (Bảng 11). Vấn đề cho thấy người nuôi luôn gánh nhiều rủi ro trong việc bán hàng của họ.

Kết quả điều tra khác (Bảng 8) chỉ ra nguyên nhân của rủi ro này. Chỉ có 20% số người nuôi có khả năng thương lượng với người mua truyền thống, 40% tự tìm kiếm người mua khác, 30% chấp nhận giá bán thấp, 10% còn lại thì thấy xung quanh bán cho ai thì họ bán cho người mua đó. Về sự nắm bắt thông tin thị trường, 95% người nuôi không quan tâm đến thông tin thị trường, chỉ bán cho người mua truyền thống, 76% người nuôi cá da trơn không tự lập hợp đồng mua bán mà theo



hợp đồng của người thu mua, 92% người nuôi cá không biết về luật trong giao dịch qua hợp đồng. Một lần nữa cho thấy người nuôi sẽ có nhiều rủi ro trong việc bán hàng của họ.

**Bảng 8: Các yếu tố của cách thức và kênh mua bán cá da trơn nguyên liệu gây nên trở ngại cho người nuôi**

Các yếu tố gây trở ngại	Trường hợp xảy ra	Tỷ lệ (%) trên tổng số mẫu
Mối quan hệ với người thu mua	a. Thương lượng.	a. 20
	b. Chấp nhận bán giá thấp.	b. 30
	c. Tự tìm kiếm người thu mua.	c. 40
	d. Quyết định khác: thấy bán cho ai thì bán cho người đó.	d. 10
Thông tin thị trường	a. Không quan tâm vì có mối thu mua quen từ trước.	a. 95
	b. Chủ động tìm kiếm nhiều người thu mua.	b. 5
	c. Nhờ người khác giới thiệu người thu mua.	c. 0
Hợp đồng mua bán	a. Cứ để cho người thu mua lập hợp đồng.	a. 76
	b. Tự mình viết hợp đồng.	b. 0
	c. Cả hai bên ngồi lại thỏa thuận hợp đồng.	c. 24
	d. Nhờ bên thứ ba thiết lập	d. 0
Sự hiểu biết về pháp luật, chính sách, và những quy định của hợp đồng	a. Cứ như vậy tới đâu hay tới đó.	a. 92
	b. Tự tìm kiếm thông tin qua sách, báo, truyền miệng.	b. 8

Nguồn: Điều tra khảo sát của nghiên cứu

\* Trở ngại gây ra cho người nuôi cá da trơn ở ĐBSCL mà chúng có nguyên nhân từ nhân tố *thời điểm mua bán*. Có nhiều lý do khiến cho giá cá da trơn nguyên liệu tại mỗi thời điểm khác nhau, khi cao khi thấp. Một cách tương đối, thông thường cá da trơn nguyên liệu được mua giá cao bắt đầu từ tháng 11 của năm này đến tháng 4 của năm sau do trong thời gian này thị trường hút hàng bởi trên thị trường quốc tế có nhiều kỳ Lễ, Tết quan trọng. Những tháng giá cá da trơn nguyên liệu được thu mua thấp từ tháng 5 đến tháng 10 hằng năm do thời gian này cá thường mắc bệnh, nguồn cung dồi dào. Cũng nói thêm rằng, do thị trường cá da trơn trong nước bị ảnh hưởng nhiều bởi thị trường xuất khẩu nên giá cá da trơn ở ĐBSCL cũng chịu hệ lụy từ nhu cầu tăng, giảm của thị trường quốc tế.

**Bảng 9: Những lý do và thời điểm khiến cho giá cá da trơn tăng cao**

Tháng	01	02	03	04	11	12
	- Bán có giá vì thị trường nước ngoài trong những tháng này vào mùa Đông và mùa Tết nên doanh nghiệp ký được nhiều hợp đồng với nước ngoài, doanh nghiệp thu mua nhiều. Lý do - Hầu hết người tiêu dùng thị trường nước ngoài <b>không</b> đi du lịch nên họ tiêu dùng nhiều. - Sau một đợt giá thấp, nhiều người nuôi nhỏ lẻ phá sản, lúc này cá nuôi ít lại. Chỉ có những hộ nào tài chính mạnh mới nuôi lại được. Hiếm cá nguyên liệu, giá tăng cao. - Những thông tin truyền thông có lợi cho người tiêu dùng liên quan đến việc ăn cá da trơn.					

Nguồn: Điều tra khảo sát và tổng hợp của nghiên cứu

**Bảng 10: Những lý do và thời điểm khiến cho giá cá da trơn giảm thấp**

Tháng	05	06	07	08	09	10
	- Cá da trơn nuôi ở ĐBSCL có nhiều bệnh do thời tiết xấu, mùa nước nổi. - Mùa ăn Chay nên tiêu thụ ít. Lý do - Ở ĐBSCL, người làm nghề nông chuẩn bị xạ lúa nên người trồng lúa bón phân, xịt thuốc diệt bệnh, thuốc bảo vệ thực vật. Thuốc xịt chảy ra sông làm cho cá bệnh. - Nguồn cung cá da trơn dư thừa vì trong vụ trước được giá nên nông dân đổ xô vào nuôi. - Những thông tin truyền thông không có lợi cho người tiêu dùng.					

Nguồn: Điều tra khảo sát và tổng hợp của nghiên cứu

\* Trở ngại gây ra cho người nuôi cá da trơn ở ĐBSCL mà chúng có nguyên nhân từ nhân tố *cách thức mua bán*. Kết quả khảo sát trong bảng 11 cho thấy rằng người nuôi chỉ thông qua 2 kênh phân phối chính là doanh nghiệp và thương lái, bất khả kháng mới bán ở chợ. Từ lựa chọn cách thức mua bán này, người nuôi cá da trơn ở ĐBSCL chỉ trông chờ vào niềm tin và kỳ vọng, không có một tổ chức phân phối nào bảo vệ quyền lợi cho họ. Thêm vào đó, người nuôi lại ít dựa vào những thông tin được cảnh báo và sự trợ giúp khác như các tổ chức tư vấn, các hiệp hội, ...

**Bảng 11: Các kênh phân phối cá da trơn chủ yếu của người nuôi ở ĐBSCL**

Kênh phân phối	Khi hiếm cá da trơn		Khi thừa cá da trơn	
	Số nông hộ chọn	Tỷ lệ (%) trên tổng số mẫu	Số nông hộ chọn	Tỷ lệ (%) trên tổng số mẫu
Thương lái	16	16	14	14
Doanh nghiệp	98	98	78	78
Bán chợ	0	0	8	8
Tổng số	100	100	100	100

Nguồn: Điều tra khảo sát của nghiên cứu

#### **4 ĐỀ XUẤT CÁC YẾU TỐ QUAN TRỌNG ĐỂ ỔN ĐỊNH, PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG CÁ DA TRƠN NGUYÊN LIỆU Ở ĐBSCL**

Kết quả nghiên cứu cho thấy những trở ngại, rủi ro gây ra cho người nuôi cá da trơn ĐBSCL lệ thuộc vào nhiều yếu tố chủ quan lẫn khách quan bao gồm cung cấp sản phẩm cá da trơn nguyên liệu không đúng với nhu cầu thị trường, hạn chế trong việc tìm kiếm các kênh để bán hàng, không đúng địa chỉ hay nơi cần bán, không đúng thời điểm cần bán. Nếu khắc phục được những trở ngại, rủi ro này sẽ tạo cơ hội cho mặt hàng cá da trơn đứng vững. Từ kết quả này, chúng tôi xin đề xuất một số điểm cần lưu ý để giúp mặt hàng cá da trơn nguyên liệu ở ĐBSCL có được sự ổn định và phát triển.

1. Về việc loại bỏ các yếu tố gây ra trở ngại đối với nhân tố sản phẩm cá da trơn nguyên liệu, người nuôi với qui mô lớn hay nhỏ cần áp dụng nuôi theo tiêu chuẩn sạch được thị trường yêu cầu, kiểm soát chất lượng con giống, mật độ thả nuôi và lượng thức ăn cho cá. Nên hạn chế dùng thuốc kháng sinh và chống lây nhiễm hóa chất bảo vệ thực vật từ ruộng địa xung quanh. Nông hộ cần bổ sung kiến thức và sử dụng tư vấn trong nuôi sạch, quan trọng nhất là tư vấn về nhu cầu thị trường. Thực hiện qui trình nuôi khép kín và ứng dụng công nghệ trong quá trình nuôi để có cá da trơn nguyên liệu đạt chất lượng cao nhất, đáp ứng nhu cầu thị trường.
2. Về việc loại bỏ các yếu tố gây ra trở ngại đối với nhân tố nơi bán hay người thu mua cá da trơn nguyên liệu, người nuôi cần chủ động chọn nhiều nhà thu mua khác nhau hơn là chỉ tập trung vào một hay một vài nhà thu mua truyền thống. Người nuôi có qui mô trung bình và nhỏ nên hợp tác với nhau nhằm tìm kiếm những đơn vị thu mua có năng lực thực sự và hợp đồng bao tiêu. Người nuôi nên thuê hội đồng tư vấn về hợp đồng và luật trong giao dịch mua bán, hội đồng này có thể đại diện người nuôi tham gia cùng nhà thu mua, doanh nghiệp trong việc xác định nhu cầu thu mua trong vụ này và những vụ kế tiếp.
3. Về việc loại bỏ các yếu tố gây ra trở ngại đối với nhân tố thời điểm mua bán cá da trơn nguyên liệu, người nuôi cần nắm bắt thông tin về nhu cầu cá da trơn của thị trường xuất khẩu và lưu ý đến các yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến nhu cầu thu mua cá da trơn nguyên liệu trong nước như chu kỳ tăng giảm giá cá nguyên liệu hằng năm, chính sách của nước xuất khẩu đối với cá da trơn Việt Nam, chính sách chất lượng, việc thu hẹp hay mở rộng thị trường của doanh nghiệp trong nước. Nắm các yếu tố ảnh hưởng đến giá cá da trơn nguyên liệu bằng việc lập biểu đồ tăng giảm giá tương ứng với các sự kiện ảnh hưởng đến việc tăng giảm giá, song song đó người nuôi có thể lập hệ thống dự báo giá và các yếu tố ảnh hưởng đến giá cá da trơn thông qua các đơn vị tư vấn trong và ngoài tổ chức thu mua.
4. Về việc loại bỏ các yếu tố gây ra trở ngại đối với nhân tố cách thức phân phối cá da trơn nguyên liệu, ngoài hình thức bán trực tiếp cho người mua truyền thống như doanh nghiệp, thương lái, người nuôi nên áp dụng hình thức rao bán trên mạng internet, liên hệ đến với các hiệp hội nghề cá địa phương để nắm thông tin thị trường và người thu mua tiềm năng. Hiện nay,

kênh phân phối trong nước như siêu thị ngày càng được mở rộng và được người tiêu dùng trong nước đón nhận vì vậy người nuôi có thể tiếp cận với thị trường nội địa bằng nhiều sản phẩm cá da trơn có chất lượng, muốn vậy người nuôi cần liên kết với các siêu thị, doanh nghiệp.

5. Kết quả nghiên cứu cũng cho thấy việc nuôi tràn lan, ồ ạt một cách không tính toán sẽ ảnh hưởng nghiêm trọng đến việc tiêu thụ, chất lượng cá da trơn, suy giảm môi trường nước, phá vỡ qui hoạch và tính đặc thù của vùng. Do đó vai trò của nhà nước là cần có chính sách qui hoạch vùng nuôi kịp thời, các chính sách ràng buộc về chất lượng, tiêu chuẩn, cấp phép cho người nuôi, các biện pháp chế tài, xã hội hóa trong việc nuôi - sản xuất - chế biến, chính sách nhằm kết hợp các bên có liên quan trong chuỗi giá trị cá da trơn như người nuôi, nhà thu mua, ngân hàng, nhà cung ứng cá giống, nhà cung ứng thức ăn cho cá, nhà cung ứng thuốc bệnh.

## 5 KẾT LUẬN

Do hạn chế về thời gian và nhân lực, đề tài chỉ thu thập thông tin với số lượng mẫu giới hạn (100 mẫu) và vùng nghiên cứu chỉ bao gồm 5 điểm lớn nhất đại diện cho vùng nuôi cá da trơn của ĐBSCL, những hộ nuôi có qui mô nhỏ, trung bình và lớn nên kết quả chưa đạt mức độ tin cậy cao. Tuy nhiên, các thông tin ghi nhận được cũng nói lên những nguyên nhân sâu xa làm cho thị trường cá da trơn nguyên liệu ĐBSCL không ổn định, phát triển không bền vững. Kết quả của nghiên cứu này có thể được dùng làm thông tin ban đầu cho những nghiên cứu tiếp theo với qui mô lớn hơn, độ chính xác cao hơn về loại sản phẩm đặc thù của vùng ĐBSCL, mang lại lợi ích thiết thực cho người nông dân ĐBSCL và cho xã hội nói chung. Số lượng tiêu thụ, sự ổn định của mặt hàng cá da trơn gắn liền với đời sống của nhiều người dân vùng ĐBSCL vì đây là nơi cung cấp nguyên liệu cho thị trường của sản phẩm này. Tìm ra những nguyên nhân gây nên trở ngại, rủi ro trong quá trình nuôi cá da trơn của người dân ĐBSCL nhằm loại bỏ những trở ngại này, tạo ra cơ hội để ổn định và phát triển thị trường cá da trơn nguyên liệu là giải pháp quan trọng nhằm giúp cho đời sống người dân ngày càng khá hơn, sản phẩm được tiêu thụ tốt hơn và hơn thế nữa là có thể xây dựng thương hiệu cá da trơn Việt Nam ở khắp nơi trên thế giới. Để làm được việc này thì việc nghiên cứu về thị trường người nuôi cá da trơn ĐBSCL là một nội dung nghiên cứu thiết thực và cần được quan tâm nhiều hơn.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Đỗ Văn Xê (1994): “Giới thiệu về Kinh tế lượng”, Sở Văn hóa Thông tin Thể thao Sóc Trăng.
- Mc Carthy (2004): “Marketing 4e”, Mc Graw – Hill, Australia Pty Ltd.
- Ian Chaston (1999): “Marketing định hướng vào khách hàng”, NXB Đồng Nai.
- Nguyễn Hữu Dũng, báo cáo hội thảo tại An Giang (2006): “Chứng minh một số vấn đề phát triển trong nghề nuôi cá da trơn tại Việt Nam”.
- Ngô Phước Hậu, báo cáo hội thảo tại An Giang (2006): “Xây dựng chương trình chất lượng sản phẩm cá da trơn tại công ty Agifish”.
- Phillip Kotler (1994): “Những nguyên lý tiếp thị - Principles Of Marketing”, NXB TP HCM.
- Paul Ryan (2006): “Sản xuất cá da trơn theo tiêu chuẩn SQF”, Báo cáo hội thảo, An Giang.