

MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH CHUỖI GIÁ TRỊ THỦY SẢN

Nguyễn Thị Thúy Vinh^{1*}, Trần Hữu Cường², Dương Văn Hiếu³

¹*Nghiên cứu sinh, Trường Đại học Nông nghiệp Hà Nội*

²*Khoa Kế toán và Quản trị kinh doanh, Trường Đại học Nông nghiệp Hà Nội*

³*Khoa Kinh tế và Phát triển Nông thôn, Trường Đại học Nông nghiệp Hà Nội*

Email*: nttvinh2003@yahoo.com

Ngày gửi bài: 22.11.2012

Ngày chấp nhận: 04.01.2013

TÓM TẮT

Bài viết khái quát tình hình nghiên cứu về chuỗi giá trị trên thế giới và Việt Nam, thảo luận các quan điểm về chuỗi giá trị thủy sản (GTTS), phân tích chuỗi GTTS bao gồm các khái niệm, bộ phận, tác nhân của chuỗi giá trị thủy sản. Bài viết cũng thảo luận một số mô hình và phương pháp phân tích đánh giá kết quả chuỗi giá trị thường được áp dụng phân tích chuỗi GTTS. Từ đó chỉ ra phân tích chuỗi GTTS gồm bốn nội dung cơ bản: lập bản đồ chuỗi GTTS, đánh giá kết quả thực hiện chuỗi GTTS, quản trị chuỗi GTTS và nâng cấp chuỗi GTTS. Trong đó, nội dung đánh giá kết quả thực hiện chuỗi GTTS cần đánh giá bốn lĩnh vực: kết quả và hiệu quả, tính linh hoạt, khả năng đáp ứng và chất lượng sản phẩm.

Từ khóa: Chuỗi giá trị, chuỗi cung ứng, phân tích chuỗi giá trị thủy sản.

Some Theoretical Issues on Aqua-cultural Value Chain Analysis

ABSTRACT

This paper reviews the previous studies related to value chain in Vietnam as well as in the world and discusses views of value chain and value chain analysis for aqua-culture sector including concepts, components, and actors of the value chain. This paper also discusses the models and methods that have been used to analyze performance and efficiency of the value chain. The results pointed out that value chain analysis in aqua-culture should consider four primary issue contents: mapping, analyzing performance, management and improving value chain. In particular, analyzing performance and efficiency of the value chain need to evaluate four areas: performance and efficiency, flexibility, responsiveness and product quality.

Keywords: Aqua-cultural value chain analysis, supply chain, value chain.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Thực tế cho thấy, chuỗi nông sản-thực phẩm nói chung và chuỗi thủy sản nói riêng, các giao dịch đang có sự thay đổi. Sự thay đổi căn bản trong chiến lược của người sản xuất là từ sản xuất “định hướng” sang thị trường “định hướng”. Sự thay đổi này dẫn đến làm tăng sự trao đổi thông tin giữa các tác nhân. Một trong những thay đổi khác là đổi mới sản phẩm, đây là một sự thay đổi rất quan trọng trong chuỗi thủy sản. Sự thay đổi đó dẫn đến kết quả làm tăng cầu của người tiêu dùng về chất lượng sản phẩm cao hơn và chủng loại sản phẩm cũng

ngày càng nhiều hơn. Hơn nữa, các vấn đề như an toàn thực phẩm và điều kiện sản xuất cũng là những vấn đề được nhiều người tiêu dùng quan tâm hiện nay. Những thay đổi về sở thích của người tiêu dùng, làm thay đổi quá trình chế biến và bán lẻ sản phẩm từ thủy sản. Các nhà chế biến và nhà bán lẻ mở rộng lớn hơn và có tính quốc tế hóa hơn. Thay đổi trong hợp tác, liên kết, hợp nhất của các tác nhân trên chuỗi để đáp ứng nhu cầu đa dạng và ngày càng cao của người tiêu dùng, cũng như hạn chế rủi ro của từng tác nhân tham gia trên chuỗi.

Về mặt lý luận, đã có nhiều nghiên cứu về chuỗi giá trị nông sản nói chung và chuỗi giá trị

thủy sản nói riêng. Mỗi nghiên cứu dựa trên các lý thuyết, quan điểm và góc độ khác nhau. Chẳng hạn, khi nghiên cứu vấn đề kinh tế xã hội của chuỗi người ta tập trung phân tích về chi phí và lợi ích, kết quả và hiệu quả của từng tác nhân và toàn bộ chuỗi, trong khi trên góc độ quản trị nội bộ chuỗi và môi trường hoạt động của chuỗi lại đề cập tới việc đánh giá đặc tính, ưu thế cạnh tranh và hợp tác của tác nhân tham gia trên chuỗi, cũng như thể chế và cơ chế hoạt động của chuỗi, các yếu tố kinh tế, chính sách luật pháp vĩ mô ảnh hưởng tới chuỗi. Để góp phần làm phong phú lý luận khoa học về nghiên cứu chuỗi và đáp ứng nhu cầu trong thực tế về phát triển chuỗi thủy sản, mục tiêu của bài viết là: 1) Tổng quan các nghiên cứu về phân tích chuỗi giá trị trên thế giới và Việt Nam; 2) Làm rõ khái niệm, nội dung phân tích chuỗi giá trị thủy sản; và 3) Hệ thống hóa các mô hình phân tích chuỗi giá trị.

2. TỔNG QUAN CÁC NGHIÊN CỨU VỀ CHUỖI GIÁ TRỊ TRÊN THẾ GIỚI VÀ VIỆT NAM

Nghiên cứu về chuỗi giá trị trên thế giới đã được đề cập đến từ rất sớm. Michael Porter (1985) đã phân tích tính cạnh tranh của doanh nghiệp bằng phân tích chuỗi giá trị bao gồm từ thiết kế sản xuất, mua vật tư đầu vào, hậu cần, tiếp thị, bán hàng và dịch vụ hỗ trợ (quản lý nguồn nhân lực, hoạt động nghiên cứu triển khai v.v.). Năm 1988, Durufle và cộng sự đã áp dụng phương pháp filière (chuỗi, mạch) nghiên cứu đánh giá chuỗi về mặt kinh tế, tài chính. Gereffi và Korzenniewicz (1994), Kaplinsky và Morris (2001) đã đưa ra phương pháp tiếp cận toàn cầu về chuỗi giá trị. Một nghiên cứu gần đây, nghiên cứu của Gudmundsson & cs. (2006) đã nghiên cứu “Phân bổ thu nhập trong chuỗi giá trị hải sản” ở bốn nước Iceland, Tanzania, Moroccan, Đan Mạch đại diện bốn loại thủy sản khác nhau cho các nước phát triển và các nước đang phát triển. Các tác giả đã sử dụng các phương pháp nghiên cứu dựa trên khái niệm chuỗi giá trị của Kaplinsky, đã mô tả chuỗi giá trị cho các sản phẩm thủy sản được chọn của từng nước (cá tuyết ở Iceland, cá rô ở Tanzania,

cá cơm Moroccan, cá trích ở Đan Mạch) và chi phí, giá trị gia tăng mỗi phân đoạn trong chuỗi giá trị được tính toán. Tiếp đó, xem xét trong toàn bộ chuỗi giá trị hải sản xuất khẩu, nước xuất khẩu kiểm soát bao nhiêu phần trăm và sự phân phối thu nhập được phân bổ như thế nào. Cuối cùng, so sánh chéo giữa các chuỗi GTTS của các quốc gia.

Đối với Việt Nam, kể từ năm 2000 các nghiên cứu về phân tích chuỗi giá trị nói chung được chú ý, đặc biệt những năm qua đã xuất hiện một số nghiên cứu về chuỗi GTTS như dự án “Phát triển chuỗi giá trị cá da trơn tại An Giang”, dự án: “Phân tích chuỗi giá trị cá tra đồng bằng sông Cửu Long”, là công trình nghiên cứu nằm trong “dự án phân tích chuỗi giá trị cá vùng Mê Kông” với sự tài trợ của nước ngoài, nhằm đánh giá thực trạng sản xuất kinh doanh và chính sách can thiệp để đảm bảo phát triển bền vững. Nghiên cứu đã đánh giá lợi nhuận và chuỗi thu nhập phân bổ chưa hợp lý giữa các tác nhân trong chuỗi, chủ yếu tập trung vào công ty chế biến. Nghiên cứu đã chỉ ra tỷ trọng lợi nhuận và thu nhập mất cân đối giữa các tác nhân trong chuỗi như trên cho thấy tính kém bền vững trong chuỗi.

Có thể nói, cho đến nay chưa có một nghiên cứu nào đi sâu nghiên cứu phân tích đầy đủ một chuỗi giá trị nói chung và chuỗi giá trị thủy sản nói riêng. Đặc biệt để phát triển bền vững chuỗi giá trị, chuỗi giá trị thủy sản cần được nhìn nhận một cách toàn diện để hướng tới nâng cao kết quả, hiệu quả không những của từng tác nhân tham gia mà còn cả toàn bộ chuỗi GTTS. Hơn nữa, cần có các nghiên cứu sâu hơn tới tính công bằng trong việc tiếp nhận thông tin, chia sẻ chi phí, lợi ích dựa trên đóng góp từng tác nhân trên chuỗi; về mặt quản trị chuỗi cần thiết đánh giá tính linh hoạt, khả năng đáp ứng và chất lượng sản phẩm được tạo ra từ chuỗi GTTS.

3. PHÂN TÍCH CHUỖI GIÁ TRỊ THỦY SẢN

3.1. Khái quát về chuỗi giá trị

Khái niệm chuỗi giá trị (value chain) được Micheal Porter đưa ra lần đầu vào năm 1985, ông cho rằng công cụ quan trọng của doanh

nghiệp để tạo ra giá trị lớn hơn cho khách hàng chính là chuỗi giá trị. Về thực chất, đây là một tập hợp các hoạt động nhằm thiết kế, sản xuất, bán hàng, giao hàng và hỗ trợ sản phẩm của doanh nghiệp. Chuỗi giá trị bao gồm 9 hoạt động tương ứng về chiến lược tạo ra giá trị cho khách hàng, trong đó, chia ra 5 hoạt động chính (cung ứng đầu vào, quá trình sản xuất, phân phối sản phẩm, marketing - bán hàng và dịch vụ) và 4 hoạt động hỗ trợ (quản trị tổng quát, quản trị nhân sự, phát triển công nghệ và hoạt động thu mua). Tiếp đó, Kaplinsky và Morris (2006) mở rộng khái niệm và cho rằng: chuỗi giá trị là nói đến một loạt những hoạt động cần thiết để biến một sản phẩm (hoặc một dịch vụ) từ lúc còn là ý tưởng, thông qua các giai đoạn sản xuất khác nhau, đến khi phân phối tới người tiêu dùng cuối cùng và loại bỏ sau khi đã sử dụng.

Một khái niệm liên quan tới chuỗi giá trị là chuỗi cung ứng (supply chain) xuất hiện từ những năm 60 của thế kỉ XX. Chuỗi cung ứng là sự liên kết các công ty nhằm đưa sản phẩm hay dịch vụ vào thị trường (Lambert và Cooper, 2000). Như vậy, chuỗi cung ứng bao gồm mọi công đoạn có liên quan trực tiếp hay gián tiếp đến việc đáp ứng nhu cầu khách hàng. Chuỗi cung ứng là một mạng lưới các lựa chọn sản xuất và phân phối nhằm thực hiện các chức năng thu mua nguyên liệu, chuyển đổi nguyên liệu thành bán sản phẩm và thành phẩm, phân phối chúng cho khách hàng (Ganeshan và Terry, 1995). Hay chuỗi cung ứng không chỉ gồm nhà sản xuất hay nhà cung cấp, mà còn nhà vận chuyển, kho, người bán lẻ và bản thân khách hàng (Chopra và Peter, 2001).

Như vậy, chuỗi giá trị hay chuỗi cung ứng đều được dùng để miêu tả cho một chuỗi các hoạt động có quan hệ chặt chẽ, với nhiều tác nhân tham gia từ nhà cung ứng nguyên liệu, nhà sản xuất, nhà phân phối và người tiêu dùng. Tuy nhiên, chuỗi cung ứng nhấn mạnh đến quá trình biến đổi các yếu tố vật chất thành sản phẩm cho người tiêu dùng cuối cùng. Còn khi nói chuỗi giá trị người ta nhấn mạnh giá trị của một sản phẩm (dịch vụ) được tăng lên khi đi qua các tác nhân khác nhau để đến tay người tiêu dùng.

3.2. Phân tích chuỗi giá trị thủy sản

3.2.1. Chuỗi giá trị thủy sản (GTTS)

Áp dụng lý thuyết chuỗi giá trị vào trong ngành thủy sản, có thể hiểu chuỗi GTTS là tập hợp các hoạt động từ người sản xuất đến người tiêu dùng cuối cùng gồm các tác nhân sau: (i) Người sản xuất (người nuôi trồng thủy sản; người đánh bắt thủy sản); (ii) Người chế biến; (iii) Người tiêu thụ. Đây là những tác nhân trực tiếp tham gia vào chuỗi giá trị. Quan hệ của các tác nhân này dựa trên dòng thông tin, dòng hàng hóa (dịch vụ) và dòng tiền trên chuỗi. Sự vận động của chuỗi giá trị còn chịu tác động bởi các tác nhân và yếu tố bên ngoài chuỗi như hệ thống cung ứng, hoạt động marketing, hệ thống luật pháp, cung cầu hàng hóa.

3.2.2. Đặc trưng của chuỗi giá trị thủy sản

Theo Lambert and Cooper (2000) một chuỗi giá trị có bốn đặc trưng cơ bản: thứ nhất, chuỗi giá trị bao gồm nhiều công đoạn (bước) phối hợp bên trong các bộ phận, phối hợp giữa các bộ phận (tổ chức) và phối hợp dọc. Thứ hai, một chuỗi bao gồm nhiều tác nhân độc lập nhau, do vậy cần thiết phải có mối quan hệ về mặt tổ chức. Thứ ba, một chuỗi giá trị bao gồm dòng vật chất và dòng thông tin có định hướng, các hoạt động điều hành và quản lý. Thứ tư, các thành viên của chuỗi nỗ lực để đáp ứng mục tiêu là mang lại giá trị cao cho khách hàng thông qua việc sử dụng tối ưu nguồn lực của mình.

Nếu xem chuỗi GTTS là một chuỗi giá trị nông sản, thì một chuỗi giá trị nông sản gồm các tác nhân cung cấp đầu vào, sản xuất và phân phối nông sản thực phẩm (Bijman, 2002). Chuỗi này chứa đựng đồng thời dòng vật chất và dòng thông tin. Chuỗi giá trị thủy sản nói chung khác với chuỗi giá trị của các ngành khác ở các điểm: (1) Đối tượng sản xuất là sinh vật, phải tuân theo quy luật sinh học và quy luật tự nhiên, do vậy làm tăng tính biến động và rủi ro; (2) Bản chất của sản phẩm, có những đặc trưng tiêu biểu như dễ hư hỏng và sự thay đổi chất lượng, phẩm cấp sản phẩm khi chuyển dịch trên chuỗi, nên mỗi sản phẩm khác nhau yêu cầu chuỗi khác nhau; (3) Thái độ của xã hội và người tiêu

dùng ngày càng quan tâm về an toàn thực phẩm và vấn đề môi trường.

Trong một chuỗi, sự phối hợp có thể dưới nhiều hình thức: hợp nhất dọc, hợp đồng dài hạn hoặc giao dịch trực tiếp trên thị trường. Các nghiên cứu gần đây đã chỉ ra rằng chuỗi GTTS nói riêng và nông sản-thực phẩm nói chung, các giao dịch đang có sự thay đổi (Bijman 2002). Hầu hết các lĩnh vực trong ngành nông sản-thực phẩm đang dịch chuyển theo hướng liên kết dọc. Theo Zuurbier (2000), phối hợp dọc là một quá trình phối hợp các giao dịch thị trường giữa nhà cung cấp và khách hàng. Phối hợp dọc trong kinh doanh nông nghiệp và ngành thực phẩm bao gồm một số hoặc nhiều giao dịch trao đổi các yếu tố đầu vào từ nhà cung cấp giống hoặc vốn tới người nông dân, hoặc trao đổi nguyên liệu nông sản giữa nông dân và người chế biến hoặc sản phẩm tươi sống giữa nhà bán buôn với người bán lẻ hoặc giữa người bán lẻ và người tiêu dùng.

3.2.3. Các tác nhân tham gia vào chuỗi giá trị thủy sản

Trong chuỗi GTTS, các bên tham gia chính là các tác nhân hoạt động trên mọi cấp độ của chuỗi thủy sản, bao gồm những người thu hoạch, người sơ chế, người thu mua, các công ty chế biến, các đại lý vận tải, người phân phối, tiêu thụ, và đại diện của các đơn vị hỗ trợ, các trường, viện... những người đóng vai trò thúc đẩy chuỗi. Một chuỗi GTTS điển hình sẽ bao gồm các tác nhân chính: sản xuất (đánh bắt, hoặc nuôi trồng thủy sản, hoặc kết hợp cả hai), chế biến, phân phối, tiếp thị và tiêu dùng cuối cùng.

Các hoạt động kinh tế của các tác nhân chính là chức năng của các tác nhân đó trong chuỗi. Tên chức năng thường trùng với tên tác nhân. Ví dụ, hệ sản xuất có chức năng sản xuất, hệ chế biến có chức năng chế biến,... Một tác nhân có thể có một vài chức năng. Các tác nhân đứng sau thường có chức năng hoàn thiện sản phẩm của các tác nhân đứng kế nó hay sản phẩm của các tác nhân trước là chi phí trung gian của các tác nhân kế sau nó. Và giá trị hàng hóa của các tác nhân kế tiếp ngày càng tăng.

Chỉ có sản phẩm của tác nhân cuối cùng trước khi đến tay người tiêu dùng mới là sản phẩm cuối cùng của chuỗi và khi đó chức năng của tác nhân cuối cùng ở từng khâu kết thúc. Người tiêu dùng cuối cùng của một chuỗi giá trị sản phẩm thủy sản phải có chức năng hoàn trả toàn bộ chi phí sản xuất và dịch vụ sản phẩm từ khâu đầu tiên đến khâu cuối cùng của chuỗi.

3.2.4. Mô hình và phương pháp áp dụng phân tích chuỗi giá trị thủy sản

Phân tích chuỗi giá trị nông sản-thực phẩm đề cập tới nhiều nội dung, nên trong thực tế các nhà nghiên cứu về vấn đề này đã phát triển các mô hình phân tích theo các cách tiếp cận khác nhau với hệ thống chỉ tiêu khác nhau. Dưới đây trình bày khái quát một số mô hình thường được áp dụng trong phân tích chuỗi giá trị nông sản-thực phẩm với các ưu nhược điểm của mỗi phương pháp, từ đó làm cơ sở lựa chọn mô hình và phương pháp áp dụng cho phân tích chuỗi giá trị thủy sản.

a) *Mô hình SCOR*: là mô hình tiêu chuẩn về quá trình phân tích chuỗi giá trị được thiết kế để đáp ứng tất cả các lĩnh vực sản xuất kinh doanh (Hội đồng chuỗi cung ứng quốc tế, 2004). Mô hình SCOR cung cấp một hệ thống các chỉ tiêu đánh giá kết quả hoạt động của chuỗi đó là: (1) đo đếm khả năng tin cậy (ví dụ, tỷ lệ đáp ứng, mức độ đáp ứng hoàn hảo các đơn hàng); (2) Tính chi phí (ví dụ, chi phí bán sản phẩm); (3) đo về sự phản hồi (ví dụ đáp ứng đơn hàng đúng thời gian); (4) đo đếm về tài sản (ví dụ, hệ thống kho tàng). Ưu điểm của mô hình SCOR xác định được kết quả thực hiện của toàn bộ chuỗi; đề xuất cách tiếp cận cân đối bằng việc miêu tả kết quả thực hiện của chuỗi giá trị theo nhiều khía cạnh (về hiện vật, giá trị, thời gian, độ tin cậy, khả năng phản hồi, tính linh hoạt, chi phí, hiệu quả sử dụng tài sản). Nhược điểm của mô hình: (i) Mới miêu tả theo quá trình tác nghiệp, mà chưa miêu tả đầy đủ các quá trình hoạt động kinh doanh khác, chẳng hạn như tiêu thụ và marketing, nghiên cứu và phát triển công nghệ, phát triển sản phẩm và dịch vụ sau bán hàng; (ii) Không đánh giá về đào tạo, chất lượng, công nghệ thông tin và quản trị điều hành.

b) *Phương pháp phiếu cho điểm cân đối (Balanced Scorecard)*: là phương pháp đánh giá chuỗi giá trị được Kaplan và Norton (1992) giới thiệu và phát triển. Phương pháp này sử dụng hệ thống chỉ tiêu bao gồm các chỉ tiêu tài chính (ví dụ như chi phí sản xuất và chi phí bảo quản dự trữ), về khách hàng (ví dụ phân phối đúng thời gian, và tỷ lệ đáp ứng được các đơn hàng), quá trình kinh doanh (như quá trình sản xuất và phân phối phù hợp với kế hoạch), đổi mới và triển vọng công nghệ (ví dụ thời gian cho một chu kỳ phát triển sản phẩm mới). Bằng việc phối hợp phân tích các khía cạnh này, phương pháp phiếu cho điểm cân bằng giúp cho nhà quản lý hiểu được mối quan hệ qua lại và lựa chọn các nhóm chỉ tiêu đánh giá kết quả thực hiện và từ đó thúc đẩy cải tiến quá trình ra quyết định. Phương pháp thẻ cho điểm cân bằng thích hợp hơn với phân tích chiến lược và phân tích chiến thuật. Cũng giống như mô hình SCOR đây là phương pháp dùng cho phân tích theo quá trình tác nghiệp. Ưu điểm của phương pháp này là sử dụng bốn nhóm chỉ tiêu phản ánh kết quả thực hiện, cả tài chính và phi tài chính, để đảm bảo rằng quản lý đã đề cập tới các lĩnh vực chính trong hoạt động của chuỗi. Nhược điểm của phương pháp này là rất tốn kém về thời gian và nhân lực để xây dựng được một hệ thống chỉ tiêu phản ánh toàn bộ hoạt động của chuỗi.

c) *Phương pháp tính toán theo chi phí hoạt động (ABC-Activity-Based Costing)*: Đây là phương pháp dựa trên phương pháp hạch toán chi phí chi tiết cho các hoạt động riêng lẻ hoặc định mức chi phí khi sử dụng nguồn lực (ví dụ, về thời gian và chi phí) cần thiết cho mỗi hoạt động. Phương pháp này cho phép đánh giá đúng về năng suất và chi phí của chuỗi giá trị. Tuy nhiên phân tích ABC không thay thế công việc hạch toán tài chính truyền thống. Ưu điểm của phương pháp ABC phản ánh chủ yếu thông tin tài chính và xác định rõ sự thay đổi chi phí theo các hoạt động khi nó phát sinh và tăng lên. Nhược điểm của phương pháp ABC cũng giống như phương pháp thẻ cho điểm cân đối, phương pháp này ngay từ đầu không được phát triển để phân tích chuỗi giá trị nhưng sau đó được áp dụng cho phân tích chuỗi. Hơn nữa, phương

pháp ABC chủ yếu tập trung vào phân tích chi phí, nên việc thu thập dữ liệu có thể tốn kém công sức và thời gian. Khi việc lập định mức chi phí thích hợp là rất khó khăn, thì đây cũng là một thách thức lớn khi phân tích chuỗi giá trị.

d) *Phương pháp tính giá trị gia tăng (EVA - Economic Value-added)*: là phương pháp tính được giá trị gia tăng của một tác nhân của chuỗi khi biết doanh thu và chi phí hoạt động. Ưu điểm của phương pháp EVA là xem xét đầy đủ chi phí và có thể đánh giá được từng phương án khác nhau. Nhược điểm của phương pháp EVA là khó khăn trong việc tính toán và phân bổ giá trị gia tăng theo bộ phận trong một đơn vị sản xuất kinh doanh. Phương pháp này không đánh giá đầy đủ về chuỗi giá trị. Phương pháp này thường ghép với các phương pháp khác như mô hình SCOR hoặc thẻ cho điểm cân đối để phân tích chuỗi giá trị.

e) *Phương pháp phân tích đa chỉ tiêu (MCA-Multi-Criteria Analysis)*: là phương pháp xây dựng hệ thống các tiêu chí đánh giá của người ra quyết định. Phương pháp này được thiết kế để giúp đỡ người ra quyết định phải đối mặt những vấn đề phức tạp, đa mục tiêu bao gồm cả định tính và định lượng. Phương pháp này được tiến hành theo các bước: 1) Xác định phương án khả thi hoặc các kết quả dự kiến; 2) Xác định các tiêu chí để đánh giá kết quả thực hiện; 3) Xác định tầm quan trọng của từng tiêu chí. Một ưu điểm lớn nhất của phương pháp MCA đó là thúc đẩy phương pháp có sự tham gia trong quá trình ra quyết định. Ưu điểm nữa là tạo điều kiện trao đổi lẫn nhau giữa những người tham gia như người phân tích và người ra quyết định để hiểu rõ hơn bản chất vấn đề. Và phương pháp này thích hợp cho những vấn đề mà ở đó khó lượng hóa bằng giá trị bằng tiền.

f) *Phương pháp phân tích chu kỳ sống (LCA -Life-Cycle Analysis)*: Là phương pháp liên quan đến việc đo đếm chi tiết việc sử dụng các yếu tố đầu vào và nguồn lực trong chuỗi với việc phân tích tác động của yếu tố môi trường ngoài chuỗi. Ưu điểm của phương pháp này cho phép thiết lập một cơ sở dữ liệu thông tin tổng hợp về nguồn lực cho một sản phẩm hoặc một nhà sản xuất và xác định phạm vi vòng đời sản phẩm mà

ở đó chịu tác động động bởi các yếu tố môi trường. Tuy nhiên phương pháp LCA có hai nhược điểm: thứ nhất, đòi hỏi việc thu thập thông tin phức tạp; thứ hai, việc lựa chọn loại phương pháp LCA dựa vào các yếu tố điều kiện bên trong và bên ngoài của chuỗi như cạnh tranh, luật pháp, sở thích người tiêu dùng (yếu tố bên ngoài) và ngân sách, kiến thức, công nghệ, hợp tác (yếu tố bên trong). Do vậy việc phân tích tổng hợp từ các phương pháp LCA khác nhau trên cùng một chuỗi sẽ đưa ra một cấu trúc chuỗi khác nhau.

g) *Phương pháp phân tích gói dữ liệu (DEA -Data Envelopment Analysis)*: Là phương pháp đo hiệu quả của một doanh nghiệp (một chuỗi) liên quan đến hiệu quả của đối thủ cạnh tranh. Khi phân tích hiệu quả của chuỗi giá trị, ngoài việc đề cập tới các sản phẩm trực tiếp được phân phối ra thị trường, còn đề cập tới vấn đề một tác nhân khi tạo ra sản phẩm nhưng đó lại là đầu vào của tác nhân khác ở giai đoạn tiếp theo. Các sản phẩm trung gian này là đầu vào trung gian của các doanh nghiệp nằm trong giai đoạn liên kế. Đóng góp của Zhu (2003) trong lĩnh vực này là bước đầu hướng tới việc đánh giá hiệu quả chuỗi giá trị. Phương pháp cho phép đề cập nhiều góc độ khác nhau, ví dụ kết quả kinh tế và kết quả môi trường. Khó khăn đặt ra khi phân tích hiệu quả chuỗi giá trị khi sử dụng mô hình DEA đòi hỏi nguồn số liệu lớn, trong khi việc thu thập thông tin là một vấn đề phức tạp nhất trong điều kiện của một chuỗi giá trị. Ưu điểm của mô hình DEA là sử dụng thông tin định lượng. Mô hình DEA gắn với cách tiếp cận hệ thống, có nghĩa là miêu tả mối quan hệ đồng thời giữa các yếu tố đầu vào và đầu ra. DEA cung cấp thông tin chi tiết về chuỗi giá trị. Talluri và cộng sự (1999) nghiên cứu tầm quan trọng của quá trình lựa chọn một đối tác trong việc thiết kế một chuỗi giá trị hiệu quả. Họ đã đưa ra một khung phân tích hai giai đoạn, giai đoạn đầu liên quan đến việc xác định các ứng cử viên hiệu quả cho mỗi quá trình kinh doanh (sản xuất, phân phối...) bằng việc sử dụng mô hình DEA và giai đoạn thứ hai kết hợp việc sử dụng mô hình qui hoạch mục tiêu tổng quát

(integer goal-programming model) để lựa chọn việc phối hợp tốt các quá trình kinh doanh có hiệu quả. Talluri và Baker (2002) đề xuất một phương pháp qui hoạch toán đa bước (multi-phase mathematical programming approach) cho việc thiết kế chuỗi cung ứng hiệu quả. Họ xây dựng tổ hợp các mô hình hiệu quả đa chỉ tiêu dựa trên lý thuyết trò chơi và phương pháp qui hoạch tuyến tính tổng quát. Mô hình này trước tiên phân tích đánh giá nhà cung cấp, người sản xuất và nhà phân phối về hiệu quả của họ trong việc sử dụng các yếu tố đầu vào để tạo ra sản phẩm. Bước hai bao gồm việc áp dụng mô hình quy hoạch tổng quát, xác định tối ưu ứng viên cho hệ thống chuỗi cung ứng bằng việc tổng hợp các điểm số hiệu quả ở bước thứ nhất, với cầu hàng hóa và yêu cầu năng lực, và địa điểm là yếu tố ràng buộc của bài toán. Bước thứ ba xác định đường tối ưu cho tất cả các tác nhân trong hệ thống bằng việc sử dụng mô hình vận chuyển tối thiểu hóa chi phí (minimum-cost transshipment model).

Tóm lại, tất cả các phương pháp trình bày ở trên đều có ưu nhược điểm, mỗi mô hình và phương pháp tập trung một khía cạnh hoặc nội dung phức tạp của chuỗi. Do vậy, cần phải xem xét một cách cẩn thận các luận cứ để lựa chọn một phương pháp phân tích đánh giá kết quả thực hiện chuỗi giá trị. Chúng ta có thể phối hợp các phương pháp khác nhau để đánh giá chuỗi giá trị. Ví dụ, phương pháp thẻ cho điểm cân đối kết hợp với phương pháp EVA, bởi vì phương pháp EVA tập trung vào phân tích giá trị gia tăng của một chuỗi, trong khi phương pháp thẻ cho điểm cân đối lại nhấn mạnh chức năng thực hiện của chuỗi. Lưu ý, khi phối hợp các phương pháp đánh giá khác nhau, cần phải xem xét cẩn thận để tránh các chỉ tiêu kết quả mâu thuẫn với nhau khi đánh giá kết quả chuỗi giá trị theo các góc độ khác nhau. Mặt khác dựa vào mục tiêu nghiên cứu, thời gian và nguồn lực cho nghiên cứu, đặc thù của chuỗi giá trị thủy sản và đảm bảo tính khả thi về nguồn số liệu. Việc áp dụng các mô hình phân tích này, có thể xác định nội dung chủ yếu phân tích chuỗi GTTS được trình bày dưới đây.

3.2.5. Nội dung trong phân tích chuỗi giá trị thủy sản

Phân tích chuỗi GTTS là quá trình phân tích, đánh giá sản phẩm thủy sản từ nhiều cấp độ, nhiều khía cạnh để thấy được bức tranh về dòng chảy sản phẩm, dòng thông tin, dòng tiền, các tác nhân liên quan tới sản phẩm, quan hệ của các tác nhân với nhau và giá trị tăng thêm tại mỗi mắt xích. Từ đó có thể khám phá và xác định một cách đầy đủ những hạn chế và khó khăn cản trở trong sản xuất, chế biến và tiêu thụ sản phẩm, vị trí cạnh tranh của các tác nhân tham gia vào chuỗi. Chính vì vậy, phân tích chuỗi giá trị thủy sản bao gồm những nội dung cụ thể sau: Thứ nhất, lập bản đồ chuỗi GTTS là xây dựng một sơ đồ có thể quan sát bằng mắt thường về hệ thống chuỗi giá trị thủy sản. Các bản đồ này có nhiệm vụ định dạng các hoạt động kinh doanh (chức năng), các nhà vận hành chuỗi, dòng chảy (thông tin, tiền, sản phẩm) và những mối liên kết của họ cũng như các nhà hỗ trợ chuỗi nằm trong chuỗi giá trị này.

Thứ hai, phân tích đánh giá kết quả thực hiện chuỗi GTTS là phân tích mức độ mà một chuỗi GTTS đáp ứng được nhu cầu của người sử dụng cuối cùng bằng các chỉ tiêu về thời gian, sản phẩm và chi phí. Để đánh giá kết quả thực hiện của chuỗi giá trị thủy sản cần đánh giá được 4 lĩnh vực: *Kết quả và hiệu quả*: Là phải đánh giá toàn bộ giá trị gia tăng được sản sinh ra bởi chuỗi GTTS và tỷ trọng của các giai đoạn khác nhau; xác định việc phân phối lợi ích của các tác nhân tham gia trong chuỗi GTTS; Xác định ai có lợi ích từ sự tham gia trong chuỗi; Tác nhân nào có thể có lợi từ các hỗ trợ của các tổ chức. *Tính linh hoạt*: Là tiêu chí đo lường sự thỏa mãn của khách hàng và khả năng đáp ứng yêu cầu về số lượng, chủng loại sản phẩm cũng như sự năng động trong phân phối. *Khả năng đáp ứng*: Là tiêu chí đo lường khả năng chuỗi giá trị đáp ứng những mong đợi của khách hàng. Bất kể khách hàng nào mà đang được phục vụ, chuỗi giá trị phải đáp ứng được các mong đợi của khách hàng đó. *Chất lượng sản phẩm*: Chỉ tiêu chất lượng của sản phẩm trong lý thuyết thường chia thành thuộc tính chất lượng bên trong và bên ngoài. Tổng hợp tất cả các yếu tố bên trong và bên ngoài xác định hành vi mua bán (Jongen 2000).

Thứ ba, quản trị chuỗi GTTS là các mối quan hệ giữa các bên tham gia và các cơ chế, thể chế thông qua đó các hoạt động điều phối phi thị trường được thực hiện.

Thứ tư, cải thiện hay nâng cấp chuỗi GTTS, khác với việc đổi mới công nghệ như trong sản xuất. Việc cải thiện và nâng cấp là nhằm tạo ra lợi ích và hạn chế rào cản gia nhập thị trường đối với sản phẩm của chuỗi. Các dạng nâng cấp bao gồm: nâng cấp theo quy trình; nâng cấp theo sản phẩm; nâng cấp chức năng; nâng cấp chuỗi. Từ đây có thể đưa ra được giải pháp để phát triển chuỗi GTTS.

4. KẾT LUẬN

Như vậy phân tích Chuỗi GTTS đã được đề cập từ khá lâu và ngày càng hoàn thiện cả về nội dung và các mô hình phân tích. Phân tích chuỗi GTTS không những đề cập tới việc miêu tả đặc trưng của các tác nhân trực tiếp tham gia vào chuỗi như (i) Người thu hoạch thủy sản (người nuôi trồng thủy sản; người đánh bắt thủy sản); (ii) Người sơ chế; (iii) Người chế biến; (iv) Người tiêu thụ. Trong đó còn đề cập tới các tác nhân cung cấp dịch vụ cho chuỗi như các tổ chức: Viện thủy sản, viện công nghệ, các nhà khoa học, các cơ quan chính phủ, các tổ chức xã hội khác. Phân tích chuỗi GTTS là quá trình phân tích, đánh giá sản phẩm thủy sản từ nhiều cấp độ, nhiều khía cạnh để thấy được bức tranh về dòng chảy sản phẩm, dòng thông tin, dòng tiền, các tác nhân chính trên chuỗi thường gắn với sản phẩm hoặc dịch vụ, các tác nhân quan hệ ràng buộc với nhau và giá trị sản phẩm được tăng thêm tại mỗi mắt xích. Đồng thời, có thể áp dụng các mô hình khác nhau để phân tích đánh giá kết quả thực hiện chuỗi giá trị. Kinh nghiệm phân tích chuỗi giá trị trong thực tế thường tập trung vào 4 nội dung cơ bản: lập bản đồ chuỗi GTTS, đánh giá kết quả thực hiện chuỗi GTTS, quản trị chuỗi GTTS và nâng cấp chuỗi GTTS.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Bijman, W.J.J. (2002). Essays on agricultural co-operatives: governance structure in fruit and vegetable chains. Proefschrift Rotterdam

Một số vấn đề lý luận về phân tích chuỗi giá trị thủy sản

- Download 20/8/2008 from [http://www.lei.wageningen-ur.nl/publicaties/PDF/2002/PS_XXX/PS_02_02.pdf].
- Chopra Sunil và Pter Meindl, (2001). Supply chain management: strategy, planning and operation. Publisher: Upper Saddle River NJ: Prentice Hall c.1. USA.
- Durufle, G., Fabre, R. and Yung, J.M., (1988). Les effets sociaux et économiques des projets de développement rural. Série Méthodologie, Ministère de la Coopération. La Documentation Française.
- Ganeshan, Ram, and Harrison Terry P. (1995). "An Introduction to Supply Chain Management", Department of Management Science and Information Systems, 303 Beam Business Building, Penn State University, University Park, PA, 16802 U.S.A. Download 28/9/2010 from [http://mason.wm.edu/faculty/ganeshan_r/documents/intro_supply_chain.pdf].
- Gereffi, G. and M. Korzenniewicz, Eds. (1994). Commodity Chains and Global capitalism. London, Praeger
- Gudmundsson, E.; Asche, F.; Nielsen, M. (2006). Revenue distribution through the seafood value chain. FAO Fisheries Circular. No. 1019. Viale delle Terme di Caracalla, 00100 Rome, Itali.
- Hagelaar, G.J.L.F. and Van der Vorst, J.G.A.J. (2002). Environmental supply chain management: using life cycle assessment to structure supply chains. International Food and Agribusiness Management Review.
- Jongen, W.M.F. (2000). Food supply chains: from productivity toward quality. In: Shewfelt, R.L. and Brückner, B. eds. Fruit & vegetable quality: an integrated view. Technomic, Lancaster.
- Kaplan, R.S. and Norton, D.P. (1992). The balanced scorecard: measures that drive performance. Harvard Business Review.
- Kaplinsky, R. and M. Morris (2001). A Handbook for Value Chain Research, Brighton, United Kingdom, Institute of Development Studies, University of Sussex.
- Lambert, D.M. and Cooper, M.C. (2000). Issues in supply chain management. Industrial Marketing Management.
- Michael Porter (1985). Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance, New York Free Press.
- Tổ chức hợp tác kỹ thuật Đức (2007). Cẩm nang ValueLinks - Phương pháp luận để thúc đẩy chuỗi giá trị.
- Tổ chức hợp tác kỹ thuật Đức (2009). Thông tin về các chuỗi giá trị - Chương trình Phát triển Doanh nghiệp Nhỏ và Vừa.
- Zhu, J., (2003). Quantitative models for performance evaluation and benchmarking: data envelopment analysis with spreadsheets and DEA Excel solver. Kluwer, Dordrecht. International Series in Operations Research & Management Science.
- P.J.P. Zuurbier (2000). Market Structure and Vertical Coordination. Wageningen Agricultural University.