



# MẠNG LƯỚI CÁC TÁC NHÂN CUNG CẤP THÔNG TIN THỊ TRƯỜNG CHO NGƯỜI NUÔI TRỒNG THỦY SẢN VÙNG ĐÀM SAM CHUỒN, HUYỆN PHÚ VANG, TỈNH THỪA THIÊN HUẾ

Nguyễn Tiến Dũng\*, Lê Thị Hoa Sen, Nguyễn Văn Chung, Hoàng Dũng Hà,  
Nguyễn Ngọc Truyển, Lê Chí Hùng Cường

Trường Đại học Nông Lâm, Đại học Huế

**Tóm tắt:** Nghiên cứu này nhằm xác định mạng lưới các tác nhân và tiềm năng của các tác nhân trong hoạt động cung cấp thông tin thị trường cho người nuôi trồng thủy sản ở vùng đầm Sam Chuồn, huyện Phú Vang, tỉnh Thừa Thiên Huế. Số liệu được thu thập qua khảo sát 70 hộ thủy sản, phỏng vấn sâu 27 tác nhân cung cấp thông tin, 5 chuyên gia thủy sản. Nghiên cứu sử dụng phương pháp phân tích thứ bậc AHP (Analytic Hierarchy Process) để phân tích tiềm năng của các tác nhân trong mạng lưới. Kết quả cho thấy mạng lưới cung cấp thông tin thị trường cho người nuôi trồng thủy sản (NTTS) gồm có 3 hợp phần: (1) mạng lưới cung cấp thông tin thị trường từ các tác nhân cung ứng vật tư NTTS gồm đại lý cấp 1, đại lý cấp 2, cơ sở giống thủy sản; (2) mạng lưới cung cấp thông tin thị trường từ tác nhân tiêu thụ sản phẩm NTTS gồm người bán buôn và thu gom (3) mạng lưới cung cấp thông tin thị trường từ các tác nhân hỗ trợ NTTS gồm cán bộ cấp tỉnh, cán bộ cấp huyện, cán bộ cấp xã, người am hiểu cộng đồng và người NTTS khác. Trong đó, các tác nhân có mức tiềm năng cao gồm cán bộ huyện, cán bộ xã, người am hiểu cộng đồng; mức tiềm năng trung bình gồm người thu gom, cán bộ tỉnh và người NTTS; các tác nhân khác có mức tiềm năng thấp và rất thấp.

**Từ khoá:** nuôi trồng thủy sản, thông tin thị trường, mạng lưới

## 1 Đặt vấn đề

Thông tin là yếu tố quan trọng của xã hội trong thời đại ngày nay. Những cá nhân và doanh nghiệp muốn thành công phải kiểm soát, truy cập, phân tích, truyền tải, phát triển thông tin, xem thông tin như một tài sản, một hàng hoá trong giao dịch [6]. Trong nền kinh tế thị trường năng động và mở cửa, sản xuất nông nghiệp chuyển từ sản xuất tự cung tự cấp sang sản xuất hàng hoá quy mô lớn thì việc nhận biết một cách linh hoạt những thay đổi thường xuyên, liên tục của nhu cầu thị trường trở thành yêu cầu cấp thiết của người nông dân.

Nuôi trồng thủy sản (NTTS) được xem là nguồn sinh kế chính và quan trọng chiếm tới 65 % thu nhập từ thủy sản và hơn 40 % thu nhập của người dân khu vực đầm phá, ven biển Thừa Thiên Huế. Những đóng góp quan trọng của NTTS trong việc cải thiện đời sống người dân đã được nhiều nghiên cứu và thực tế ghi nhận, hoạt động sản xuất này thường chịu nhiều rủi ro, ảnh hưởng đến tính bền vững sinh kế của người dân nuôi trồng thủy sản. Thiên tai, dịch bệnh, giá đầu vào, đầu ra thiếu ổn định, thị trường thủy sản bấp bênh... là những yếu tố đe dọa trực tiếp đến hoạt động NTTS của nông hộ. Trong khi những thiếu hụt về kỹ thuật người sản

\* Liên hệ: [nguyentindung@huaf.edu.vn](mailto:nguyentindung@huaf.edu.vn)

xuất có thể dễ dàng tìm đến các cơ quan, ban ngành chức năng, thì thiếu hụt về thông tin thị trường vẫn chưa có giải pháp nào phù hợp. Với những bất cập trên, nghiên cứu mạng lưới các tác nhân cung cấp thông tin thị trường cho người nuôi trồng thủy sản ở vùng đầm Sam Chuồn, huyện Phú Vang, tỉnh Thừa Thiên Huế có ý nghĩa lý luận và thực tiễn trong việc nâng cao hiệu quả cung cấp thông tin thị trường cho hoạt động NTTS ở Thừa Thiên Huế. Mục tiêu của nghiên cứu là: (i) Xác định mạng lưới các tác nhân cung cấp thông tin thị trường cho người nuôi trồng thủy sản; (ii) Phân tích tiềm năng của các tác nhân trong cung cấp thông tin thị trường cho người nuôi trồng thủy sản.

## 2 Phương pháp nghiên cứu

### 2.1 Chọn điểm nghiên cứu

Nghiên cứu lựa chọn 2 xã Phú Xuân và Phú An thuộc vùng đầm Sam Chuồn, huyện Phú Vang được lựa chọn làm điểm nghiên cứu. Đây là hai xã có hệ thống NTTS đa dạng bao gồm nuôi cao triều, thấp triều, thâm canh, xen ghép đại diện cho toàn huyện cũng như các khu vực NTTS ở các vùng đầm phá trong tỉnh.

### 2.2 Chọn mẫu nghiên cứu

Đối với hộ NTTS: chọn 70 hộ có hoạt động NTTS là sinh kế chính để khảo sát phân bố ở 2 xã Phú Xuân và Phú An theo phương pháp chọn mẫu ngẫu nhiên phân tầng.

Đối với tác nhân cung cấp thông tin: chọn 27 tác nhân theo phương pháp chọn mẫu phi xác suất phán đoán và tăng nhanh với tiêu chí có cung cấp thông tin thị trường, dễ tiếp cận được và đa dạng trong hoạt động cung cấp thông tin.

### 2.3 Phương pháp thu thập số liệu

Số liệu thứ cấp được lấy từ các tài liệu, công trình nghiên cứu về hệ thống thông tin thị trường nông nghiệp và thủy sản và sử dụng các báo cáo kinh tế xã hội, báo cáo tình hình nuôi trồng thủy sản trên địa bàn huyện Phú Vang.

Số liệu sơ cấp thu thập thông qua (1) phỏng vấn hộ NTTS về các thông tin liên quan đến hoạt động NTTS của hộ, các tác nhân cung cấp thông tin thị trường đầu vào và đầu ra; (2) tham vấn các chuyên gia về các tiêu chí đánh giá tiềm năng cung cấp thông tin thị trường; (3) phỏng vấn các tác nhân để xem xét mối liên kết của các tác nhân, hoạt động cung cấp thông tin và tiềm năng cung cấp thông tin thị trường của các tác nhân.

### 2.4 Phương pháp phân tích, xử lý số liệu

**Phân tích định tính, định lượng:** Thông tin định tính được tổng hợp, phân tích thành các nhận định, sơ đồ, bảng biểu. Thông tin định lượng được xử lý thống kê mô tả về trung bình, độ lệch chuẩn, tỷ lệ %...

**Phương pháp phân tích thứ bậc (AHP):** AHP (Analytic Hierarchy Process) được phát triển bởi Thomas L. Saaty trong những năm 1970 giúp cung cấp một tổng quan về thứ tự sắp xếp của những phương án và nhờ đó tìm được một quyết định cuối cùng hợp lý nhất.

**Bước 1:** Xác định các nhóm đối tác cung cấp thông tin thị trường

**Bước 2:** Xác định trọng số của các tiêu chí đánh giá tiềm năng cung cấp thông tin thị trường của các đối tác bằng cách thiết lập ma trận so sánh

**Bảng 1.** Ma trận so sánh các tiêu chí

	X1	X2	X3	Xn
X1	W11	W12	W13	W1n
X2	W21	W22	W23	W2n
X3	W31	W32	W33	W3n
Xn	Wn1	Wn2	Wn3	Wnn
Tổng	$\sum W_{n1}$	$\sum W_{n2}$	$\sum W_{n3}$	$\sum W_{nn}$

Trong đó, w11, w21..., wnn là trọng số của Xi hàng so với Xj cột; Xi: là nhóm tiêu chí cần đánh giá trọng số được xếp ở hàng; Xj: là nhóm tiêu chí cần đánh giá trọng số được xếp ở cột.

Chuẩn hóa ma trận so sánh cặp đôi bằng cách chia mỗi giá trị cho tổng từng cột tương ứng. Sau đó, tính giá trị trung bình của mỗi hàng và giá trị này chính là trọng số của các tiêu chí đánh giá tiềm năng cung cấp thông tin thị trường của các nhóm tác nhân.

**Bước 3:** Tính tính nhất quán

Trong thực tế không phải lúc nào cũng có thể thiết lập quan hệ bắc cầu khi so sánh giữa các yếu tố. Đây gọi là sự không nhất quán của các bài toán. Tuy nhiên, sự không nhất quán này có thể chấp nhận được trong một khuôn khổ nhất định. Nếu tỷ số nhất quán CR (Consistency Ratio) bé hơn hoặc bằng 0,1 (10 %) thì đánh giá tương đối nhất quán và ngược lại. Tỷ số nhất quán được tính theo công thức:  $CR = \frac{CI}{RI}$

Trong đó, CR là tỷ số nhất quán, CI là chỉ số nhất quán, RI là chỉ số ngẫu nhiên.

- Quan hệ chỉ số RI và số lượng các nhân tố (n) do Saaty đề xuất như sau:

N	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
RI	0	0	0,52	0,89	1,11	1,25	1,35	1,4	1,45	1,49	1,52	1,54	1,56	1,58	1,59

Nguồn: Saaty, 2008

- CI chỉ số nhất quán (Consistency Index)

$$CI = (\lambda_{max} - n) / (n - 1)$$

Trong đó: n là số nhân tố (tiêu chí);  $\lambda_{max}$  là giá trị riêng của ma trận so sánh;

$$\lambda_{max} = \frac{1}{n} \left[ \frac{\sum_{n=1}^n W_{1n}}{W_{11}} + \frac{\sum_{n=1}^n W_{2n}}{W_{22}} + \frac{\sum_{n=1}^n W_{3n}}{W_{33}} + \dots + \frac{\sum_{n=1}^n W_{nn}}{W_{nn}} \right]$$

**Bước 4:** Phân tích các tiêu chí tiềm năng của các tác nhân và đối chiếu với hệ thống phân cấp tiềm năng

Theo phương pháp quy trình phân tích hệ thống thứ bậc, khả năng phát sinh, phát triển, tiềm năng của một tác nhân trong vùng nghiên cứu được dự báo theo chỉ số tích hợp của các yếu tố tác động, được tính theo công thức:

$$P = \sum_{i=1}^n P_i * W_i$$

Trong đó,  $P$  là chỉ số tiềm năng của tác nhân,  $P_i$  là điểm tiềm năng của tiêu chí thứ  $i$ ,  $W_i$  là trọng số của tiêu chí thứ  $i$ .

**Bảng 2.** Hệ thống phân cấp tiềm năng của tác nhân

Mức tiềm năng	Chỉ số tiềm năng ( $P$ )	Điểm tiềm năng ( $P_i$ )
Rất cao (cấp 1)	$\geq 7,5$	9
Cao (cấp 2)	6,1 – 7,5	7
Trung bình (cấp 3)	4,6 – 6,0	5
Thấp (cấp 4)	3,0 – 4,5	3
Rất thấp (cấp 5)	$\leq 3$	1

### 3 Kết quả nghiên cứu

#### 3.1 Tổng quan vùng nghiên cứu

Thủy vực Sam Chuồn hiện nay được xem thuộc 4 đơn vị hành chính của huyện Phú Vang gồm thị trấn Thuận An, xã Phú An, xã Phú Mỹ và xã Phú Xuân. Diện tích đầm Sam Chuồn ước tính khoảng 2.365 ha chiếm khoảng 34,6 % diện tích đầm phá của huyện Phú Vang. Trong đó hai xã Phú An và Phú Mỹ có tổng diện tích thủy vực nằm trọn trong đầm Sam Chuồn, còn xã Phú Xuân và thị trấn Thuận An có các diện tích đầm phá khác nằm phía ngoài. Đây là khu vực NTTS trọng điểm với gần 1100 hồ nuôi trên diện tích 622 ha với các hình thức NTTS đa dạng từ nuôi chuyên tôm, xen ghép, thâm canh, bán thâm canh, ao đất, ao vây. Theo đặc điểm thủy vực đầm phá, các hình thức này tập trung vào hai loại hình khai thác diện tích mặt nước là nuôi cao triều và nuôi thấp triều. Có 332 hộ NTTS theo hình thức cao triều, bình quân 0,47 ha/hộ và tập trung nhiều nhất ở xã Phú Xuân. Có 387 hộ NTTS theo hình thức cao triều với bình quân 1,41 ha/hộ, tập trung nhiều ở xã Phú An.

#### 3.2 Mạng lưới cung cấp thông tin thị trường cho người nuôi trồng thủy sản

Mạng lưới cung cấp thông tin thị trường cho người NTTS được hình thành thông qua mối liên kết giữa các tác nhân hoạt động trong lĩnh vực thủy sản. Cơ sở để hình thành mạng lưới gắn liền với chuỗi sản phẩm thủy sản từ khâu cung ứng giống, thức ăn đến người chế biến,

tiêu dùng sản phẩm thủy sản (Issa Sanogo, 2010). Người NTTS thường tiếp nhận và sử dụng thông tin thị trường từ mạng lưới vào 3 giai đoạn của quá trình sản xuất: bắt đầu từ việc lên kế hoạch nuôi, trong quá trình mua các vật tư để nuôi, giai đoạn thu hoạch bán sản phẩm.

Liên kết trong mạng lưới thể hiện mối quan hệ tác động qua lại, sự gắn bó, phụ thuộc lẫn nhau giữa các tác nhân và là cơ sở quan trọng để duy trì và phát triển mạng lưới. Tác nhân tham gia chuỗi giá trị sản phẩm thủy sản cũng là tác nhân cung cấp thông tin cho mạng lưới. Ngoài ra, có nhiều tác nhân không phải là tác nhân tham gia chuỗi giá trị sản phẩm thủy sản nhưng cũng đóng vai trò là tác nhân quan trọng trong mạng lưới cung cấp thông tin thị trường cho người NTTS. Dựa vào vai trò của từng tác nhân trong việc cung cấp từng loại thông tin thị trường, cũng như sự liên kết giữa các tác nhân với nhau, mạng lưới cung cấp thông tin cho người NTTS bao gồm 3 hợp phần: (1) mạng lưới tác nhân cung cấp vật tư đầu vào, (2) mạng lưới các tác nhân tiêu thụ sản phẩm đầu ra và (3) mạng lưới các tác nhân hỗ trợ người NTTS.

**Mạng lưới cung cấp thông tin thị trường từ các tác nhân cung cấp vật tư thủy sản:** Mạng lưới các tác nhân cung cấp đầu vào cho người NTTS vùng Sam Chuồn, Phú Vang bao gồm 3 nhóm tác nhân chính là đại lý cung cấp vật tư thủy sản cấp 1, cấp 2 và các cơ sở cung cấp giống. Các trại giống thủy sản tập trung chủ yếu ở khu vực Thuận An với khoảng 4 - 5 cơ sở cung cấp giống. Các đại lý cấp 2 cung cấp thức ăn và hoá chất thủy sản theo từng khu vực dân cư với mỗi thôn có từ 2 - 3 đại lý. Các đại lý cấp 1 cung cấp các loại vật tư thủy sản phân bố ở vùng lân cận thành phố Huế hoặc trung tâm của huyện như thị trấn Phú Đa và thị trấn Thuận An với số lượng khoảng 12 - 14 đại lý.

Kết quả nghiên cứu cho thấy các tác nhân chủ yếu liên kết với nhau trong mạng cung cấp đầu vào và hầu như rất ít liên kết với các tác nhân khác ngoài mạng lưới. Thông tin thị trường được chia sẻ bao gồm thông tin về loại đầu vào có mặt trên thị trường, số lượng và giá bán của từng loại, chất lượng và chức năng của từng sản phẩm, các dịch vụ khuyến mãi đi kèm từng sản phẩm.

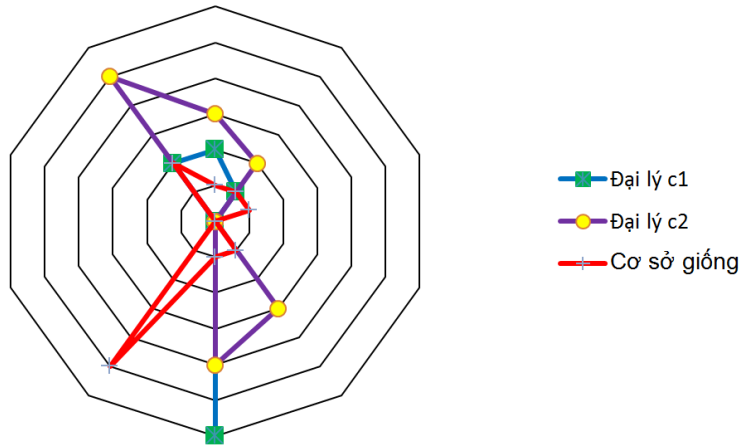
Đại lý cấp 1: Mỗi đại lý cấp 1 thường cung cấp sản phẩm của một công ty thức ăn hoặc hóa chất thủy sản, do vậy các đại lý cấp 1 hầu như không liên kết với nhau. Các đại lý cấp 1 cũng khá cân nhắc trong việc cung cấp thông tin cho người NTTS. Mỗi đại lý cấp 1 thường liên kết với ít nhất 5 đại lý cấp 2 trên một địa bàn. Các mối liên kết này thường là các liên kết hợp tác nhưng đôi khi cũng là liên kết hỗ trợ.

Đại lý cấp 2: Các đại lý cấp 2 là tác nhân phân phối các đầu vào đến với người sản xuất. Trên mỗi vùng NTTS thường có từ 5 - 6 đại lý cấp 2. Mỗi đại lý cấp 2 thường phân bố theo từng khu vực, có thể mỗi thôn có từ 1 - 2 đại lý cấp 2. Việc phân bố các đại lý cấp 2 phụ thuộc vào số lượng người NTTS trên địa bàn và tương ứng với mỗi đại lý cho 30 - 40 khách hàng. Các đại lý này thường giải đáp cho người NTTS những thắc mắc về nguồn gốc sản phẩm, giá bán, chất lượng cho dù đôi khi những thông tin này không thật sự chính xác. Hầu hết đại lý cấp 2 thường đưa ra những quan điểm tích cực về sản phẩm của nhà sản xuất nào có mức chiết khấu cao cho họ.

Cơ sở cung cấp giống thủy sản thường hoạt động riêng lẻ và có rất ít các mối liên kết với các đại lý cấp 1, cấp 2. Các cơ sở cung cấp giống cũng là khách hàng của các nhà cung cấp thức ăn. Mặc dù vậy, chỉ có sự liên kết giữa các cơ sở cung cấp giống với đại lý cấp 1. Các cơ sở này

thường lựa chọn đại lý cung cấp thức ăn và hóa chất thủy sản lâu năm làm nhà cung cấp cho mình. Ngoài cung cấp các thông tin về giống, các cơ sở cung cấp giống cũng giới thiệu cho người NTTS thức ăn thủy sản và nơi mua hàng phù hợp nhất.

Nhìn chung, các đại lý cấp 2 giữ vai trò chính trong việc cung cấp thông tin thị trường đến người NTTS. So với 2 tác nhân còn lại, các đại lý cấp 2 vừa có nhiều mối liên kết với các tác nhân ở địa phương như người NTTS, người am hiểu cộng đồng, cán bộ xã vừa có mối liên kết với các tác nhân khác trong mạng lưới.



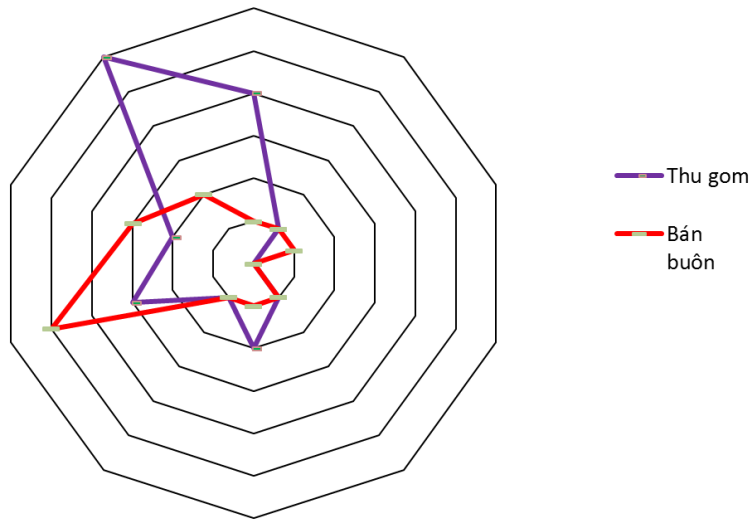
**Biểu đồ 1.** Mức độ liên kết của các tác nhân cung cấp vật tư đầu vào với các tác nhân khác

**Mạng lưới cung cấp thông tin thị trường từ các tác nhân tiêu thụ sản phẩm thủy sản:**

Các tác nhân tiêu thụ trực tiếp đầu ra cho người NTTS vùng đầm Sam Chuồn chủ yếu là người thu gom và bán buôn. Người thu gom ở địa bàn nghiên cứu đa số có thời gian làm nghề khá lâu, trung bình từ 10 - 12 năm, có mối quan hệ làm ăn lâu năm với người bán buôn. Các sản phẩm thủy sản từ người thu gom sẽ chuyển đến người bán buôn, sau đó chuyển đến các chợ đầu mối. Một người bán buôn một ngày thường mua sản phẩm từ 5 - 7 người thu gom tùy thuộc vào giá trị và loại sản phẩm.

Thông tin thị trường được sử dụng phổ biến trong mạng lưới này là thông tin về giá sản phẩm, số lượng người bán, số lượng người mua, yêu cầu sản phẩm. Các thông tin về giá, yêu cầu về số lượng, chất lượng sản phẩm được người bán buôn cập nhật và chuyển đến các thu gom. Các thông tin này được người thu gom xử lý và trao đổi trực tiếp với người NTTS.

Mối liên kết giữa các tác nhân trong mạng lưới tiêu thụ khá rõ ràng; đó là quan hệ mạng lưới giữa người thu gom và bán buôn, quan hệ thời điểm giữa người bán buôn và người NTTS và cả hai dạng quan hệ trên giữa người thu gom và người NTTS. Trong mạng lưới này người thu gom giữ vai trò trung gian và có liên kết rất chặt với người bán buôn và liên kết chặt với người NTTS. Liên kết với giữa người bán buôn với người NTTS ở chưa thực sự chặt chẽ nên các thông tin thị trường về giá sản phẩm, số lượng chủ yếu do người thu gom quyết định.



**Biểu đồ 2.** Mức độ liên kết của các tác nhân tiêu thụ sản phẩm thủy sản với các tác nhân khác

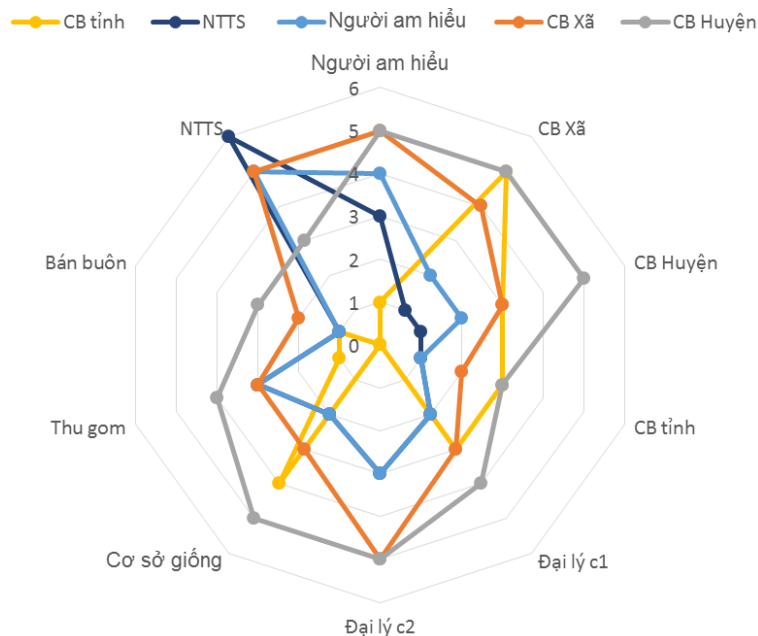
**Mạng lưới cung cấp thông tin thị trường từ các tác nhân hỗ trợ NTTS:** Mạng lưới các tác nhân hỗ trợ chủ yếu là cán bộ quản lý của cơ quan nhà nước các cấp trong lĩnh vực thủy sản. Ở cấp tỉnh, cán bộ ở Trung tâm khuyến nông lâm ngư Thừa Thiên Huế, Sở Nông nghiệp Thừa Thiên Huế và Chi cục nuôi trồng thủy sản Thừa Thiên Huế là những người thường có liên kết với các tác nhân trong mạng lưới này. Ở cấp huyện là cán bộ thuộc Phòng nông nghiệp, Trạm khuyến nông và cán bộ phụ trách thủy sản ở cấp xã. Cấp cộng đồng có sự tham gia của những người am hiểu là các trưởng thôn, chi hội trưởng chi hội nghề cá. Đây là những tác nhân có kinh nghiệm và có uy tín đối với người NTTS.

Mạng lưới hỗ trợ được hình thành với 5 nhóm tác nhân gồm cán bộ tỉnh, cán bộ huyện, cán bộ xã, người am hiểu và người NTTS. Do đặc tính cơ sở duy trì mối liên kết chỉ mang tính chất hỗ trợ nên người đóng vai trò duy trì mối liên kết là người ở cấp bậc cao hơn trong hệ thống quản lý. Các tác nhân hỗ trợ không trực tiếp nắm thông tin về cung và cầu của sản phẩm thủy sản nhưng có nhiều liên kết đến các tác nhân nắm giữ thông tin thị trường đầu vào và đầu ra.

Các cán bộ quản lý ở các cấp có lợi thế trong việc liên kết với các tác nhân khác và phổ biến thông tin thị trường, nhưng mức độ ảnh hưởng của các cấp quản lý có sự khác nhau. Cán bộ cấp tỉnh có nhiều liên kết với các cơ sở giống, đại lý cấp 1 cho phép họ nắm giữ nhiều thông tin về thị trường đầu vào của sản xuất, nhưng lại rất ít liên kết với các đại lý cấp 2, người thu gom, người bán buôn, người am hiểu cộng đồng và chính người NTTS, nên cơ hội chia sẻ thông tin thị trường, đặc biệt thông tin đầu ra đến người NTTS còn hạn chế. Trong khi đó mối liên kết cao với gần như toàn bộ các tác nhân trong mạng lưới cho phép cán bộ cấp huyện có đầy đủ thông tin nhất về cung, cầu, giá và thông tin các tác nhân mua, bán sản phẩm thủy sản. Một hạn chế duy nhất của cán bộ cấp huyện là số liên kết với người NTTS chỉ ở mức độ trung bình nên phần nào sẽ hạn chế khả năng chuyển tải thông tin thị trường trực tiếp đến người NTTS. Với cán bộ xã ngoài việc liên kết với cán bộ các cấp, cán bộ xã có rất nhiều mối liên kết với các tác nhân trong địa phương như người am hiểu, đại lý cấp 2, thu gom và người NTTS và

điều này cho phép cán bộ xã dễ dàng chuyển tải các thông tin thị trường chính xác và cập nhật nhất đến với người NTTS. Các tác nhân là người am hiểu cộng đồng chỉ hoạt động ở cơ sở và có khá nhiều liên hệ với các tác nhân trong mạng lưới nên cũng là nguồn tư vấn thông tin quan trọng cho người NTTS tại cộng đồng.

Nhìn chung, mạng lưới các tác nhân hỗ trợ có rất nhiều mối liên hệ với nhau không chỉ trong nội bộ mạng lưới mà còn với các tác nhân trong mạng lưới cung đầu vào và mạng lưới tiêu thụ sản phẩm. Nhờ những mối liên kết này, các thông tin thị trường sẽ có cơ hội được chuyển tải một cách nhanh chóng và chính xác nếu mạng lưới này thực sự hoạt động với mục đích cung cấp thông tin thị trường cho người NTTS.



**Biểu đồ 3.** Mức độ liên kết của các tác nhân hỗ trợ cho NTTS với những tác nhân khác

### 3.3 Tiềm năng các tác nhân trong mạng lưới cung cấp thông tin thị trường cho người nuôi trồng thủy sản

Tiềm năng là khái niệm để chỉ những khả năng có thể có trong tương lai của sự vật hay hiện tượng. Trong phạm vi nghiên cứu, một tác nhân được xem là tiềm năng nếu cung cấp tốt thông tin thị trường cho người NTTS ở hiện tại và cả trong tương lai. Các tiêu chí đánh giá tiềm năng cung cấp thông tin của một tác nhân đến người NTTS gồm vị trí của tác nhân trong chuỗi sản phẩm, trình độ của tác nhân, kinh nghiệm của tác nhân, liên kết của tác nhân, kênh thông tin và chất lượng thông tin của tác nhân được thể hiện qua bảng và thang đo của các tiêu chí được thể hiện qua bảng 3.



**Bảng 3.** Thang đo các tiêu chí đánh giá tiềm năng cung cấp thông tin thị trường

Xếp hạng	Rất cao	Cao	Trung bình	Thấp	Rất thấp
Vị trí trong chuỗi sản phẩm (tên công việc)	Công ty/cơ sở chế biến	Đại lý cấp 1/bán buôn/cơ sở giống	Thu gom/đại lý cấp 2	Người NTTS	Các tác nhân hỗ trợ
Kinh nghiệm (năm)	> 10	8 - 10	5 - 8	3 - 5	5 >
Trình độ (số năm đi học)	Trên đại học (> 16)	Đại học (12 - 16)	THPT (10 - 12)	THCS (6 - 9)	Dưới THCS (<= 5)
Số liên kết (liên kết)	> 31	26 - 31	21 - 25	16 - 20	< 16
Kênh thông tin (% tiếp nhận)	> 50	38 - 50	27 - 38	15 - 27	< 15
Chất lượng thông tin (% được sử dụng)	> 67	57 - 67	46 - 56	36 - 45	< 36
Điểm Tiềm năng	9	7	5	3	1

Dựa trên kết quả tham vấn chuyên gia và thảo luận nhóm, ma trận so sánh các tiêu chí được thiết lập, theo đó tiềm năng cung cấp thông tin thị trường của mỗi tác nhân được quyết định bởi 4 % do trình độ, 7 % do kinh nghiệm, 12 % vào vị trí trong chuỗi sản phẩm, 16 % do chất lượng thông tin, 20% do kênh thông tin và cao nhất 41 % do mối liên kết của tác nhân. Tiềm năng của các tác nhân cung cấp thông tin thị trường theo tiêu chí phân cấp tiềm năng từ rất thấp đến rất cao được thể hiện ở bảng 4 phân chia các tác nhân thành 4 nhóm tác nhân ở 4 cấp khác nhau, bao gồm:

i. *Nhóm tác nhân tiềm năng rất thấp*: Các tác nhân có mức tiềm năng rất thấp trong việc cung cấp thông tin thị trường cho người NTTS bao gồm nhóm các cơ sở giống và người bán buôn. Phần lớn những tác nhân này đều có vị trí rất tốt trong chuỗi cung nên có cơ hội tiếp cận các thông tin thị trường quan trọng. Tuy nhiên, do phạm vi hoạt động hẹp và mức độ liên kết còn hạn chế nên việc chia sẻ thông tin thị trường chưa được phát huy. Mặt khác, việc hạn chế các kênh thông tin liên lạc cũng là một trở ngại cho người NTTS có thể tiếp cận các tác nhân này.

ii. *Nhóm tác nhân tiềm năng thấp*: Các tác nhân có mức tiềm năng thấp trong cung cấp thông tin thị trường cho người NTTS bao gồm đại lý cấp 1 và đại lý cấp 2. Các tác nhân này chính là những người tiếp xúc trực tiếp với người NTTS trong các hoạt động mua vật tư. Mức độ liên kết của các tác nhân này đã tăng lên, nhưng do phạm vi liên hệ chỉ dừng lại chủ yếu trong nội bộ mạng cung ứng hoặc mạng tiêu thụ dẫn đến khả năng chia sẻ thông tin chưa cao.

iii. *Nhóm tác nhân tiềm năng trung bình*: Người NTTS, người thu gom và cán bộ cấp tỉnh được đánh giá tiềm năng cung cấp thông tin ở mức trung bình. Ba nhóm tác nhân này có nhiều khác biệt trong các tiêu chí đánh giá tiềm năng. Trong khi cán bộ cấp tỉnh có tiềm năng cao về

các tiêu chí trình độ, chất lượng thông tin thì mức độ dễ tiếp cận được xem là ưu thế của nhóm NTTS và người thu gom.

iv. *Nhóm tác nhân tiềm năng cao*: Nhóm tác nhân tiềm năng cao gồm nhóm người am hiểu cộng đồng, cán bộ cấp xã và cán bộ cấp huyện, là 3 nhóm thuộc mạng lưới các tác nhân hỗ trợ hoạt động NTTS. Mặc dù không nằm trong chuỗi cung của sản phẩm, nhưng tiềm năng cao trong liên kết với các tác nhân khác đã giúp tổng điểm tiềm năng của 3 nhóm tác nhân này ở mức cao. Nhờ có kênh cung cấp thông tin đa dạng nên người NTTS có thể dễ dàng tiếp cận các tác nhân này để được tư vấn các thông tin thị trường. Các tác nhân này cũng có mối liên kết với nhiều tác nhân khác, đặc biệt là các tác nhân trong mạng lưới cung ứng và mạng lưới tiêu thụ nên có thể tiếp tiếp cận được đầy đủ và chính xác các thông tin về cung, cầu và giá sản phẩm.

**Bảng 4.** Kết quả phân cấp tiềm năng cung cấp thông tin thị trường của các tác nhân

Tiêu chí	Chỉ số tiềm năng							Mức tiềm năng
	Vị Trí	Trình độ	Kinh nghiệm	Liên kết	Kênh TT	Chất lượng TT	Tổng	
Bán buôn	0,84	0,12	0,63	0,41	0,19	0,16	<b>2,35</b>	Rất thấp
Trại giống	0,84	0,28	0,63	0,41	0,19	0,16	<b>2,51</b>	Rất thấp
Đại lý cấp 1	0,84	0,2	0,63	1,23	0,19	0,16	<b>3,25</b>	Thấp
Đại lý cấp 2	0,6	0,2	0,63	1,23	0,95	0,16	<b>3,77</b>	Thấp
Cán bộ tỉnh	0,12	0,36	0,49	2,05	0,19	1,44	<b>4,65</b>	Trung bình
Thu gom	0,6	0,12	0,63	1,23	1,33	1,12	<b>5,03</b>	Trung bình
Người NTTS	0,36	0,12	0,63	2,05	1,71	1,12	<b>5,99</b>	Trung bình
Cán bộ huyện	0,12	0,28	0,63	3,69	0,57	1,44	<b>6,73</b>	Cao
Người am hiểu CĐ	0,12	0,28	0,63	2,87	1,71	1,44	<b>7,05</b>	Cao
Cán bộ xã	0,12	0,28	0,49	3,69	1,71	0,8	<b>7,09</b>	Cao

## 4 Kết luận

Mạng lưới cung cấp thông tin thị trường cho người NTTS gồm có 3 mạng thành phần: (1) mạng các tác nhân cung cấp vật tư NTTS vào gồm đại lý cấp 1, đại lý cấp 2, cơ sở giống thủy sản; (2) mạng các tác nhân hỗ trợ NTTS gồm: cán bộ cấp tỉnh, cán bộ cấp huyện, cán bộ cấp xã, người am hiểu cộng đồng và người NTTS khác; (3) mạng tác nhân tiêu thụ sản phẩm NTTS gồm người bán buôn và thu gom. Các tác nhân có mức tiềm năng cao trong cung cấp thông tin thị trường gồm cán bộ huyện, cán bộ xã, người am hiểu cộng đồng. Các tác nhân có mức tiềm năng trung bình gồm người thu gom, cán bộ tỉnh, người NTTS. Các tác nhân có tiềm năng thấp gồm đại lý cấp 1, đại lý cấp 2 và mức tiềm năng rất thấp thuộc về nhóm tác nhân cơ sở giống và người bán buôn.

## Tài liệu tham khảo

1. Đặng Nguyên Anh (1993), Vai trò của mạng lưới xã hội trong quá trình di cư, *Tạp chí xã hội học*, số 2.
2. Phạm Huy Cường (2014), Mạng lưới quan hệ xã hội với việc làm của sinh viên tốt nghiệp, *Tạp chí Khoa học ĐHQGHN: Khoa học xã hội và nhân văn*, 30 (4), 44-53.
3. Trần Thị Mỹ Dung (2012), Tổng quan về ứng dụng phương pháp phân tích thứ bậc trong quản lý chuỗi cung ứng, *Tạp chí Khoa học Đại học Cần Thơ*, 21a, 180-189.
4. Võ Hồng Đức, Lê Hoàng Long (2014), Mạng lưới kinh doanh và hiệu quả sản xuất của doanh nghiệp nhỏ và vừa: Bằng chứng thực nghiệm từ ngành sản xuất thực phẩm và đồ uống, *Tạp chí Phát triển kinh tế*, 286, 50-69.
5. Nguyễn Thống, Cao Hào Thi (1998), *Phương pháp định lượng trong quản lý*, Nxb. Thống kê.
6. Audrey Fenner (2002), "Placing Value on Information", *Library philosophy and practice*, Vol. 4, No. 2, <http://www.webpages.uidaho.edu/~mbolin/fenner.html>.
7. Issa Sanogo (2010), *Market Analysis Tool - How to Conduct a Food Commodity Value Chain Analysis?*, World Food Programme, <http://www.wfp.org/food-security>.
8. McGee J. and Prusak L. (1993), *Managing Information Strategically*, John Wiley and Sons, New York, 12, 58.
9. Saaty T. L. (2008), Decision making with the analytic hierarchy process, *Int. J. Services Sciences*, 1, 83-98.

## NETWORK OF MARKET INFORMATION PROVIDERS FOR AQUACULTURISTS AT SAM CHUON LAGOON, PHU VANG DISTRICT, THUA THIEN HUE PROVINCE

Nguyen Tien Dung\*, Le Thi Hoa Sen, Nguyen Van Chung, Hoang Dung Ha,  
Nguyen Ngoc Truyen, Le Chi Hung Cuong

College of Agriculture and Forestry, Hue University

**Abstract:** This study aimed at identifying the network of information providers and analysing their potential for aquaculturists at Sam Chuon lagoon, Phu Vang district, Thua Thien Hue province. The data were collected through interviewing 70 aquaculturist households, in-depth interviews of 27 information providers, and 5 fishery experts. The analytic hierarchy process (AHP) method was used to analyse the potential of those involved in the network. The results indicated that the network of market information providers for the aquaculturists at the study site consists of 3 components: (1) input suppliers including the primary agents, secondary agents and the breeding providers, (2) output market actors such as whole sellers and collectors; and (3) the supporters such as staff from the province, district, and commune levels, key persons from locality, and other aquaculturists. Among them the staff from the district and commune level and key persons from locality have the highest potential; the collectors and staff of the province level and other aquaculturists have the average potential, and other providers have low and very low potential.

**Keywords:** aquaculturists, market information, network