

BẢN TIN THƯƠNG MẠI THỦY SẢN

VASEP news

PHÁT HÀNH NGÀY 12/6/2023



25TH

Anniversary

ĐẶC SAN KỶ NIỆM 25 NĂM THÀNH LẬP VASEP (1998 - 2023)



HIỆP HỘI CHẾ BIẾN VÀ XUẤT KHẨU THỦY SẢN VIỆT NAM

vasep.com.vn



Chịu trách nhiệm xuất bản
Tổng Thư ký Trương Đình Hòa

Chịu trách nhiệm nội dung
Phó Tổng Thư ký Nguyễn Hoài Nam

Tổ chức thực hiện
Giám đốc Truyền thông Lê Hằng

Thực hiện bởi VASEP.PRO
Địa chỉ: Số 10 Nguyễn Công Hoan,
P. Ngọc Khánh Q. Ba Đình - Hà Nội
Tel: (024) 38354496 - Fax: (024) 37715084
E-mail: vasep.pro@vasep.com.vn
Website: www.vasep.com.vn

Trưởng Ban Biên tập
Phùng Thị Kim Thu
Tel: (024) 37715055 (ext. 203)
Mobile: 0977 859 495
E-mail: kimthu@vasep.com.vn

Ban Biên tập
Lê Hằng
Phùng Thị Kim Thu
Lê Thị Bảo Ngọc
Nguyễn Thị Vân Hà
Nguyễn Thị Thu Hằng
Đỗ Thị Thu Hương

Dàn trang
Đỗ Anh Đức

PHỤ TRÁCH PHÁT HÀNH:
Nguyễn Thu Trang
Mobile: 0906 151 556 - 0868 093 697
Tel: 024 38354496 Ext 212
Email: nguyentrang@vasep.com.vn

25TH Anniversary

ĐẶC SAN KỶ NIỆM **25** NĂM
THÀNH LẬP VASEP (1998 - 2023)



HIỆP HỘI CHẾ BIẾN VÀ XUẤT KHẨU THỦY SẢN VIỆT NAM (VASEP)
vasep.com.vn



Ngày 12/6/2023 đánh dấu cột mốc **25 năm** thành lập Hiệp hội Chế biến và Xuất khẩu Thủy sản Việt Nam (VASEP). Hành trình phát triển liên tục suốt 1/4 thế kỷ của một hiệp hội ngành hàng đã được cộng đồng doanh nghiệp và các cơ quan bộ ngành ghi nhận và đánh giá cao.

Kỷ niệm 25 năm ngày 12/6 năm nay cũng là dịp để các thành viên Hiệp hội cùng đánh giá lại những kết quả nổi bật mà cộng đồng DN đã đóng góp cho nền kinh tế quốc gia, tạo nên vị thế top 3 của ngành thủy sản Việt Nam trên thế giới, những cơ hội và lợi ích các doanh nghiệp hội viên nắm bắt được sau một thời gian dài cùng đồng hành trên con thuyền VASEP.

Hành trình chinh phục các đỉnh cao và khẳng định vị thế trên thế giới

Sau 25 năm hoạt động, với việc thực hiện tốt sứ mạng là liên kết-hỗ trợ các doanh nghiệp, kết nối với các nhà nhập khẩu, đồng hành với các cơ quan quản lý nhà nước và nông dân-ngư dân, VASEP đã cùng cộng đồng DN thủy sản thành viên lập nên một kỷ lục đáng ghi nhớ, lần đầu tiên vượt mốc 10 tỷ USD, chạm mốc **XK 11 tỷ USD** vào năm 2022, tăng hơn 12 lần so với năm 1998.

Hành trình 25 năm nỗ lực không ngừng nghỉ của các doanh nghiệp thủy sản dưới sự dẫn dắt và đồng hành của VASEP được thể hiện bằng sự đón nhận của trên **170 thị trường** thế giới đối với sản phẩm thủy sản Việt, trong đó có những thị trường lớn và khó tính nhất như

EU, Mỹ, Nhật Bản, Úc, Anh, Trung Quốc...

Con số 692 nhà máy có mã XK EU code trong tổng số 847 nhà máy quy mô công nghiệp được chứng nhận đủ điều kiện ATTP, đã thể hiện sự trưởng thành vượt bậc của ngành thủy sản Việt Nam.

Từ những ngày đầu khai phá thị trường với con số 19 nhà máy được cấp mã EU code, VASEP đã đồng hành cùng các DN hội viên và toàn ngành đạt được những cột mốc đáng nhớ, đưa doanh số XK tăng dần từ mốc 800 triệu USD năm 1998 lên 4,5 tỷ USD sau 10 năm (2008) và lên gần 9 tỷ USD sau 20 năm (2018), cán mốc 11 tỷ USD sau 25 năm.

Một phần cơ bản làm nên thành tích đó là sự tích cực mở rộng thị trường bằng những chương trình **xúc tiến thương mại, các hội chợ quốc tế** và trong nước hàng năm. Đặc biệt, VASEP và các doanh nghiệp đã và đang cùng nhau vượt qua các rào cản thương mại quốc tế để thúc đẩy xuất khẩu, tăng năng lực cạnh tranh và nâng cao vị thế thủy sản Việt Nam.

Trên hành trình vươn khơi đã có những cơn sóng cả đầy gian nan, nhưng sự đoàn kết đồng lòng, chung ý chí của các DN thủy sản dưới tay lái vững vàng của BCH VASEP và sự nhiệt tình hỗ trợ của anh chị em văn phòng, đã đưa con thuyền thủy sản Việt vượt qua bao cơn giông tố. Trong đó, những dấu ấn trên thương trường thủy sản quốc tế và của ngành thủy sản Việt Nam phải kể đến Vụ kiện chống bán phá giá (cá tra, tôm) tại Mỹ, sự phối hợp vững vàng, tính chuyên nghiệp của VASEP và các DN mang lại kết quả là đến nay chúng ta vẫn duy

trì được vị trí ngành hàng tôm và cá tra trên thị trường lớn nhất thế giới này và giữ được thuế quan thuận lợi cho nhiều DN.

Có những cơn sóng ngầm, “âm ỉ và nguy hiểm” mà anh chị em làm thủy sản và hiệp hội phải đối diện và bền bỉ đi qua. Đó là hiện tượng truyền thông tiêu cực, truyền thông bôi xấu tại nước ngoài, làm ảnh hưởng đến uy tín và hình ảnh của sản phẩm thủy sản Việt Nam kéo dài từ nhiều năm, có thể sẽ vẫn còn tiếp diễn như một tất yếu của cạnh tranh trên thương trường. VASEP đã và đang từng bước phối hợp với Bộ NN và PTNT, Bộ Công Thương, Bộ Ngoại giao và các cơ quan đối ngoại ở các thị trường tích cực quảng bá, truyền thông, giới thiệu về sản phẩm thủy sản Việt Nam tại các Hội chợ Quốc tế, các sự kiện ngoại giao và các kênh truyền thông khác nhau, đang dần lấy lại hình ảnh và giá trị cho các mặt hàng thủy sản của Việt Nam.

Thách thức thị trường cùng nhau vượt qua, cơ hội thị trường cùng nhau nắm bắt. Trong chặng đường hội nhập, VASEP đã thể hiện được vị thế và tiếng nói với quốc tế qua các quá trình đàm phán các Hiệp định Thương mại Tự do (FTA). VASEP đã luôn chủ động và tích cực trao đổi, đóng góp cho các thành viên đoàn đàm phán, đặc biệt là các FTA thế hệ mới. Qua đó, ngoài việc quan tâm đến các mức thuế và lộ trình giảm thuế, thì các “rào cản” trong TBT, SPS, các vấn đề về môi trường, xã hội, lao động của ngành thủy sản cũng luôn được xem xét và góp ý can thiệp. Việc áp dụng, tận dụng và tháo gỡ những vướng mắc trong quá trình thực hiện các FTA của DN luôn có sự đồng hành và hỗ trợ của VASEP, từ những vấn đề về quy tắc xuất xứ, form mẫu C/O đến những vấn đề can thiệp như các quy định môi trường, lao động bằng những **hoạt động truyền thông, đào tạo, hội thảo** thường xuyên và liên tục cho cộng đồng doanh nghiệp...

Nội lực của DN rất lớn nhưng cũng có nhiều vấn đề nội tại trên con đường phát triển. Trong đó, không ít các quy định, chính sách, thủ tục hành chính bất cập, hoặc không phù hợp với thực tiễn của ngành, hoặc khác biệt với thông lệ quốc tế, với quy định pháp luật trong nước...đôi khi đó là những rào cản “trói chân” doanh nghiệp. Khi đó, VASEP đã làm tốt vai trò cầu nối, đại diện tiếng nói của doanh nghiệp, là đầu mối phối hợp, kiến nghị tới các cơ quan bộ, ngành hoặc Chính phủ để tháo gỡ những bất cập, vướng mắc cho doanh nghiệp, cho ngành.

Thông qua **hoạt động góp ý, phản biện chính sách** và sự đồng hành với Chính phủ, với Bộ NNPTNT và các Bộ ngành nhiều vấn đề liên quan đến kiểm dịch thủy sản nhập khẩu, kiểm tra an toàn thực phẩm, thuế thu nhập doanh nghiệp, lao động ngành chế biến thủy

sản, qui chuẩn nước thải trong chế biến và nuôi trồng thủy sản...đã được tháo gỡ, cải thiện, giúp DN giảm bớt được nhiều gánh nặng chi phí, nguồn lực, nâng cao năng lực cạnh tranh.

Còn nhiều hơn thế những rào cản và áp lực mà DN và Hiệp hội đang và sẽ tiếp tục cùng nhau đối mặt, khắc phục để duy trì được đà phát triển mạnh mẽ của thủy sản Việt Nam trong những năm tới.

Đó là thẻ vàng IUU và những qui định thủ tục đối với hải sản khai thác XK sang thị trường EU; những qui định “IUU” của Nhật Bản và Hoa kỳ (SIMP), và xu hướng này có thể tiếp tục tại những thị trường khác...

Đó là **vị thế trên đường đua đang bị “đe dọa”** khi các nước sản xuất thủy sản khác đang nổi lên mạnh mẽ, đang từng bước chiếm vị thế cạnh tranh bằng nguồn cung lớn, giá thành rẻ hơn và bằng sự hỗ trợ tối đa của Chính phủ các nước. Ngay cả thế mạnh nổi trội của chúng ta là sản xuất hàng giá trị gia tăng cũng sẽ không thể giữ mãi khi các nước khác đang vận động nhanh và liên tục. Điển hình là Ecuador, Ấn Độ đang ngày càng chiếm lĩnh thị phần lớn hơn, chi phối hơn tại các thị trường lớn là Mỹ, Trung Quốc, EU...

Năm 2023-2024: Khoảng lặng trước khi phục hồi

Đặc biệt, **năm 2023 là một nốt trầm** của ngành thủy sản Việt Nam trước những tác động của suy thoái kinh tế, lạm phát toàn cầu và những khó khăn sản xuất chế biến trong nước, cộng thêm áp lực cạnh tranh quá lớn từ Ecuador, Ấn Độ, Indonesia... Nhiều biến động tăng, nhiều biến động giảm đan xen, đang gây bất lợi cho DN thủy sản Việt Nam. Từ góc độ thị trường: nhu cầu giảm, tồn kho tăng, đơn hàng giảm, áp lực cạnh tranh tăng, giá nhập khẩu giảm...Từ góc độ nội tại: chi phí sản xuất tăng (giá thức ăn, con giống, lao động, điện, nước tăng), trong khi nguồn cung nguyên liệu nuôi trồng và khai thác giảm; khiến giá thành sản xuất tăng, lợi nhuận của hầu hết DN sụt giảm mạnh, thậm chí nhiều DN thua lỗ...

Kết quả **XK thủy sản 5 tháng đầu năm nay thấp hơn 26%** so với cùng kỳ năm ngoái chỉ đạt khoảng 3,5 tỷ USD. Kim ngạch XK thủy sản tháng 5/2023 đạt trên 900 triệu USD, cao nhất từ đầu năm tới nay, cho thấy tín hiệu thị trường đang tốt dần lên. Các mặt hàng chủ lực đang hạ dần mức độ sụt giảm so với cùng kỳ, riêng cá tra trong tháng 5 có tăng trưởng dương gần 10%. XK sang các thị trường chủ lực như Mỹ, EU, Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc đều đạt doanh số cao nhất từ đầu năm tới nay.

Những con số trên chưa phải là cơ sở đầy đủ để nhận

định xu hướng của những tháng tới, nhưng chúng ta vẫn có quyền hy vọng và lạc quan về góc độ thị trường trong nửa cuối năm. Lượng tồn kho giảm dần, mùa du lịch, mùa lễ hội cuối năm và các chương trình kích cầu ở các thị trường có thể sẽ thúc đẩy lượng NK tăng dần lên trong những tháng tới. Điểm mấu chốt bây giờ là chúng ta có sẵn sàng nguồn nguyên liệu và khả năng cạnh tranh để chớp lấy cơ hội thị trường hồi phục trước những nước khác hay không?

Bài toán đó, nhân dịp này, các DN VASEP sẽ ngồi lại cùng nhau, cùng tìm ra tiếng nói chung, giải pháp chung, cùng phản ánh truyền thông tới các cơ quan quản lý nhà nước và các thành phần trong chuỗi cung ứng thủy sản, để thúc đẩy XK và từ đó cùng bà con nông, ngư dân vượt qua năm 2023 đầy thách thức này.

Hướng tới một tương lai bền vững

Bối cảnh mới của thị trường quốc tế cũng như Việt Nam giai đoạn hậu covid, lạm phát, chiến tranh, biến động tiền tệ... đã làm thay đổi nhiều yếu tố liên quan cung - cầu - thương mại thủy sản trên thế giới... Do vậy, dịp này cũng là thời điểm VASEP và các thành viên Hiệp hội nhận diện rõ hơn những khó khăn, thách thức trong giai đoạn tới, cùng nhau suy nghĩ, bàn bạc về hướng đi mới, chiến lược mới, cách thức làm mới để thúc đẩy ngành thủy sản phát triển bền vững trong thời đại của công nghệ số và thương mại điện tử...

Những thách thức phía trước sẽ ngày càng nhiều hơn, khắc nghiệt hơn, mục tiêu mà ngành thủy sản Việt Nam vươn tới không phải là chính phục được nhiều thị

trường mà là sự tăng trưởng bền vững, đòi hỏi một nền tảng vững mạnh cho cả chuỗi cung ứng, từ con giống, thức ăn, công nghệ nuôi, chế biến, tiêu thụ đến các vấn đề đảm bảo môi trường, trách nhiệm xã hội, phúc lợi người lao động...

Con tàu thủy sản Việt Nam sẽ tiếp tục mạnh mẽ vươn khơi và sẽ trưởng thành hơn, hiện đại hơn với vị thuyền trưởng tài ba, chuyên nghiệp là VASEP và cộng đồng doanh nghiệp như những thủy thủ luôn đoàn kết một lòng, chung một ý chí. Nhưng động cơ con tàu đó sẽ lớn hơn, mạnh hơn khi có sự hỗ trợ hơn nữa của Chính phủ, các bộ ngành, các hiệp hội, hội và các thành phần trong chuỗi cung ứng thủy sản. Khi đó, chúng ta có niềm tin vươn tới những đỉnh cao mới, khát vọng mới, không chỉ là mục tiêu kim ngạch XK thủy sản **12,5 tỷ USD - 14 tỷ USD năm 2025, hay 16 tỷ - 20 tỷ USD năm 2030** mà còn là **uy tín, chất lượng, vị thế vững chắc** của sản phẩm thủy sản Việt trên thị trường quốc tế!

CHÚC MỪNG VASEP 25 NĂM THÀNH CÔNG!

Lê Hằng

Giám đốc Truyền thông VASEP



VASEP TRƯỚC NGƯỠNG CỦA NET ZERO



//

VASEP đã lựa chọn đúng con đường đi, đúng cách tiếp cận, hoạt động vì lợi ích hội viên, dựa vào hội viên, phục vụ Hội viên. Hay nói cách khác là dựa vào sức mình, đi trên chính đôi chân của mình, khơi dậy những tiềm năng, những năng lực tiềm ẩn của trí tuệ, nguồn lực của các Hội viên, của ngành sản xuất của mình. //

**TS. Nguyễn Thị Hồng Minh - Nguyên Thứ trưởng Bộ Thủy sản,
Chủ tịch danh dự Hiệp hội Chế biến & Xuất khẩu
Thủy sản Việt Nam (VASEP)**

Nhìn lại chặng đường 25 năm kể từ khi thành lập Hiệp hội Chế biến và Xuất khẩu Thủy sản Việt Nam (VASEP) thật có nhiều điều để nói. Có lẽ không có ngành sản xuất nào trong nông nghiệp, xuất phát từ cùng một mặt bằng mà chỉ trong 25 năm trở thành trở thành cường quốc thủy sản đứng thứ 3 thế giới, trở thành một hiện tượng trong nghề cá thế giới.

Thành lập năm 1998, khi ngay cả cơ quan quản lý chưa rõ về vai trò của Hiệp hội, Chính phủ chưa có văn bản giao cho Bộ nào quản lý việc thành lập Hiệp hội. Nhưng VASEP - một tổ chức Hiệp hội non trẻ, chưa có kinh nghiệm hoạt động Hội, ngay từ những ngày đầu đã đóng vai trò “người chơi” chính, gánh vác nhiều nhiệm vụ của ngành sản xuất, hỗ trợ cộng đồng vượt qua hết khó khăn này đến rào cản khác, những khó khăn rào cản mà một doanh nghiệp đơn lẻ không thể tự mình giải quyết.

Không ngừng chinh phục thị trường thế giới

Từ việc cực khó là lập ra mặt trận với Hiệp hội các nước để đấu tranh với cơ quan thẩm quyền EU để họ ngừng áp dụng giới hạn phát hiện của máy móc ngày càng thấp làm ngưỡng vi phạm dư lượng kháng sinh, đến việc to như dẫn dắt các doanh nghiệp vượt qua các yêu cầu của EU để được công nhận đủ điều kiện xuất

khẩu. Từ việc lần đầu tiên xuất bản Bản tin Thương mại Thủy sản với bảng giá cập nhật giá hàng ngày tại chợ tôm Thái Lan, đến việc thành lập Tạp chí Thương mại Thủy sản bản tiếng Việt và tiếng Anh, rồi đối phó với những “búa rìu” dư luận xuyên tạc về ngành sản xuất cá tra trên truyền thông ở EU bằng việc mời nghị sỹ EU, người từng lớn tiếng chống cá tra nhất, sang thăm các cơ sở chế biến, để tận mắt thấy Việt Nam đã đáp ứng các qui định ngặt nghèo của EU như thế nào. Rồi đến việc hỗ trợ doanh nghiệp đối mặt với hai vụ kiện chống bán phá giá sớm nhất mà cho đến nay, năm thứ 21, vẫn đang bền bỉ vượt qua. Đến nay cũng là năm thứ 25 năm Hội chợ Thủy sản quốc tế Vietfish được tổ chức thành công. Gian hàng Việt Nam từ nhiều năm có mặt tại nhiều hội chợ thủy sản thế giới.

Bên cạnh những thành tích đối ngoại, không thể không nhắc đến những thành tích nổi bật về đối nội. VASEP có lẽ là “nguyên đơn to mồm nhất”, lên tiếng không ngừng nghị giúp Chính phủ và nhiều Bộ Ngành cải cách thủ tục hành chính, bãi bỏ những thủ tục phiền hà, gây lãng phí lớn tài lực và nhân lực của doanh nghiệp và xã hội. Điển hình có thể kể đến việc Bộ NN&PTNT bãi bỏ quy định kiểm dịch với thủy sản nhập khẩu để sản xuất XK và gia công XK, sau nhiều năm VASEP kiên trì gỡ cửa các cơ quan. Rồi việc cùng các Hội/Hiệp hội Thực phẩm khác đấu tranh để bãi bỏ

các quy định và thủ tục hành chính bất hợp lý liên quan đến quản lý an toàn thực phẩm tại Nghị định số 38/2012/NĐ-CP hướng dẫn Luật An toàn Thực phẩm, thay thế bằng Nghị định 15/2018/NĐ-CP.

VASEP hiện là một trong các đối tác chính của Chính phủ trong công cuộc cải cách thủ tục hành chính và tạo môi trường thuận lợi cho hoạt động sản xuất kinh doanh. VASEP cũng đang giữ vai trò dẫn đầu các Hội/Hiệp hội nghề nghiệp trong góp ý, phản biện các quy định của các Bộ về môi trường, lao động, quy định về ghi nhãn, phòng cháy chữa cháy, bảo hiểm xã hội, kinh phí công đoàn, sử dụng Quỹ xử lý chất thải do DN đóng góp....

Năm nay kỷ niệm 25 năm thành lập VASEP rơi vào thời điểm toàn ngành thủy sản đang trong giai đoạn khó khăn chưa từng có. Dư âm Lễ mừng xuất khẩu thủy sản đạt 11 tỷ USD, con số kỷ lục ngoài dự đoán, còn chưa hết thì 4 tháng đầu năm 2023, xuất khẩu đã giảm tới 36% so cùng kỳ, thách thức doanh số 10 tỷ USD như kỳ vọng cho năm 2023. Đơn hàng ít, nhiều DN thiếu việc làm, thị trường sẽ còn nhiều bất ổn, lạm phát chưa thể giảm trong xu hướng suy thoái của kinh tế thế giới và bối cảnh tình hình chính trị diễn biến phức tạp hiện nay.

Những thách thức mới

Để đối phó với biến đổi khí hậu trên toàn cầu, trái đất nóng lên đang đặt ra yêu cầu cấp bách của việc bảo vệ trái đất, bảo vệ môi trường sống của chúng ta. Tại Hội nghị Môi Trường toàn cầu COP 26, Thủ tướng Việt Nam đã cam kết đưa phát thải ròng của Việt Nam

về Zero vào năm 2050. EU đã khởi động chiến dịch Thỏa thuận Xanh Châu Âu (EGD), giảm 50% sử dụng thuốc trừ sâu hóa học, giảm 50% doanh số bán thuốc kháng sinh cho động vật, giảm sử dụng phân bón ít nhất 20%; 25% diện tích đất nông nghiệp là chuyển đổi sang sản xuất hữu cơ... EU sẽ tiến đến yêu cầu các nước khác thực hiện tương tự, nếu không sẽ đánh thuế môi trường...

Trong lúc thị trường xuất khẩu bấp bênh, đã có câu hỏi đặt ra là sao không quay về chinh phục thị trường trong nước? Chúng ta biết rằng nhiều tập đoàn nước ngoài đầu tư vào Việt Nam do sự hấp dẫn của thị trường với quy mô 100 triệu dân. Họ nắm rất rõ thị hiếu, nhu cầu của người dân, điều chỉnh sản phẩm cho phù hợp. Chinh phục thị trường các thành phố lớn xong, họ điều chỉnh để vào thị trường nông thôn với số dân số chiếm 70%. Chinh phục thị trường nông thôn bằng cách giữ nguyên chất lượng nhưng đóng gói nhỏ với bao bì đơn sơ hơn, giá cả vừa túi tiền của người dân, của học sinh vùng nông thôn. Vì thế, có những nhãn hàng đạt doanh thu vài chục triệu USD/năm.

VASEP sẽ bước tiếp thế nào để dẫn dắt doanh nghiệp vượt qua những thách thức mới, tham gia vào thị trường nội địa đồng thời đóng góp xứng đáng thực hiện cam kết của Việt Nam phát thải ròng bằng Zero vào 2050?

Thách thức lớn nhất để chinh phục thị trường nội địa là một chiến lược quảng bá, tiếp thị cho cá tra, tôm và các sản vật khác của thủy sản Việt Nam. Chúng ta đã



xuất khẩu hàng tỷ USD cá tra đông lạnh đi khắp thế giới nhưng có bao nhiêu người Việt Nam biết về một thương hiệu cá tra tin cậy? Bao nhiêu người sẵn sàng tiêu dùng cá tra đông lạnh? Trong khi người phương Tây gần như 100% dùng thực phẩm đông lạnh? Làm sao để thuyết phục các bà nội trợ Việt Nam không né đồ đông lạnh?...

Để quảng bá tiếp thị, thuyết phục người tiêu dùng cần rất nhiều hoạt động từ tổ chức Hội thảo cung cấp kiến thức, đến tổ chức các Lễ Hội với sản phẩm dùng thử với nhiều hình thức khác nhau. Các Hội Phụ nữ, Thanh niên, Hội bảo vệ người tiêu dùng là những đối tác có thể phối hợp với VASEP trong các chiến dịch truyền thông. Nhưng để quảng bá tiếp thị, cần xây dựng 1 thương hiệu tập thể chung cho một sản phẩm. Mỗi sản phẩm tôm hay cá tra cần có một thương hiệu tập thể. Thế giới có nhiều nông sản có thương hiệu tập thể như cá hồi Na Uy, trái kiwi hiệu Zespri của New Zealand, rượu Cognac, quýt đảo Corse của Pháp.

Có thể đưa vào tiêu chuẩn của sản phẩm thủy sản xuất khẩu mang thương hiệu tập thể những qui định tương tự qui định "Farm to folk" của EU, có qui định thời gian chuyển tiếp. Tôi tin rằng gian hàng của sản phẩm mang thương hiệu tập thể hướng đến nông nghiệp xanh, bảo vệ môi trường, không phát thải khí nhà kính, một khi xuất hiện tại các hội chợ quốc tế, đặc biệt tại EU sẽ nhận được sự quan tâm lớn của khách hàng.

VASEP – vững niềm tin thành công

Suy ngẫm về bước đường phát triển của VASEP, bài

học xuyên suốt và lớn nhất qua 25 năm mà chúng ta có thể rút ra đó là VASEP đã lựa chọn đúng con đường đi, đúng cách tiếp cận, hoạt động vì lợi ích hội viên, dựa vào hội viên, phục vụ Hội viên. Hay nói cách khác là dựa vào sức mình, đi trên chính đôi chân của mình, khơi dậy những tiềm năng, những năng lực tiềm ẩn của trí tuệ, nguồn lực của các Hội viên, của ngành sản xuất của mình.

Đó là nguyên nhân chủ chốt, căn bản, một sự khởi nguồn vô tận dẫn đến sự thành công của VASEP - một Hiệp hội nghề nghiệp, hoạt động trong một chuyên ngành hẹp nhưng làm việc một cách thực chất, hiệu quả. Có lẽ không có Hội Nghề nghiệp nào hiện nay ở Việt Nam không dựa vào bất kỳ sự trợ giúp bên ngoài nào mà có trụ sở riêng, tự xây với trên mấy chục cán bộ nhân viên, tự trả lương, có nhiều ấn phẩm có giá trị, tổ chức được nhiều sự kiện có tầm vóc quốc tế, đã liên kết Hội viên vượt qua nhiều cơn sóng gió của thị trường như VASEP.

Đối với thủy sản, thị trường phía trước luôn luôn rộng mở nhưng đi theo con đường nào để chinh phục thị trường, chinh phục người tiêu dùng, để các thành viên đều nhận được lợi ích nhưng vẫn đảm bảo mục tiêu phát triển bền vững, không làm tổn hại đến môi trường, góp phần cùng cả nước thực hiện phát thải ròng bằng zero vào năm 2050 cần một tầm nhìn và một tinh thần đoàn kết, sự đồng lòng, tôn trọng lẫn nhau của tất cả các doanh nghiệp.

Xin chúc mừng sinh nhật 25 tuổi của VASEP! Xin chúc sức khỏe, thành công và niềm an lạc đến với tất cả mọi người!



**Bà Nguyễn Thị Thu Sắc -
Chủ tịch Hiệp hội VASEP -
TGD Công ty TNHH Hải Nam**

Tôi vẫn trăn trở và mong muốn nên có những chợ đấu giá ở cảng cá. Nơi đó sẽ là nơi tập trung dữ liệu tàu thuyền vào. Và dữ liệu đó có thể cung cấp cho yêu cầu của Châu Âu và những nước khác sau này áp dụng IUU nếu họ cần.

CẦN CÓ GIẢI PHÁP ĐỂ TÁI TẠO NGUỒN LỢI HẢI SẢN TRONG NƯỚC

Đối với ngành thủy sản trong định hướng chiến lược phát triển đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2045 – có 03 đề án lớn mà tôi vẫn còn trăn trở:

Thứ nhất, đề án cho con tôm: vấn đề con giống, đất quy hoạch, thức ăn, công nghệ nuôi trồng, giá thành sản phẩm là hệ sinh thái gắn liền với sản xuất, chế biến và xuất khẩu (XK). Hiện nay, nhà máy chế biến, sản xuất, XK được cơ quan nhà nước quan tâm hỗ trợ nhiều. Trong khi mảng thức ăn, con giống và công nghệ nuôi vẫn còn nhiều vấn đề cần được quan tâm, cải thiện. Đó cũng là phần khiến giá thành sản phẩm

tôm còn cao và giảm sức cạnh tranh. Do đó, tôi mong muốn chúng ta đầu tư nhiều hơn nữa bằng khoa học công nghệ, cần có sự tham gia nhiều hơn nữa của các chuyên gia đầu ngành có trình độ khoa học bài bản để đưa ngành tôm của mình phát triển đúng mức và đủ sức cạnh tranh (nhất là với Ecuador và Ấn Độ hiện nay).

Thứ hai là đề án con cá tra: rõ ràng hiện nay, Việt Nam không phải là nước độc quyền về con cá tra nữa rồi. Có nhiều nước đã nuôi được cá tra như Myanmar, Indonesia, Trung Quốc, Thái Lan... Vậy chúng ta phải làm thế nào để tương lai con cá tra Việt Nam vẫn giữ được vị trí số 1.

Thứ ba là đề án hải sản và nuôi trồng trên biển: Theo tôi, đây đang là vấn đề nhức nhối hiện nay và cần đặc biệt quan tâm. Trước đây, Chính phủ tập trung vào việc hỗ trợ nuôi trồng thủy sản (tôm, cá tra) nhưng hải sản khai thác chưa được quan tâm đúng mức. Chúng ta cần quan tâm đến từ quản lý tàu thuyền đánh bắt cho đến cảng cá, nậu vựa và nhà xưởng sản xuất chế biến. Đây cũng là một giải pháp giúp chúng ta tháo gỡ thẻ vàng IUU. Trong chữ "IUU" bao gồm 3 nội dung:

1. Illegal - bất hợp pháp: Đây là vấn đề được EU quan tâm hàng đầu nên tuyệt đối không được vi phạm. Chỉ cần còn một tàu đánh bắt vi phạm khai thác bất hợp pháp vùng biển nước ngoài thì không thể hy vọng gỡ được Thẻ vàng. Chính phủ và các Tỉnh cần có biện pháp giải quyết để không còn một tàu nào khai thác vi phạm vùng biển nước ngoài. Vì đây cũng là cái cớ để các nước xung quanh cạnh tranh và gây khó khăn cho Việt Nam.

2. Unreported - không báo cáo: Đây là điểm quan trọng thứ 2 và hiện đang là điểm nghẽn ở các cảng cá, nậu vựa, nhà máy sản xuất. Điểm nghẽn gây khó khăn vì chúng ta không có được thời gian thực của dữ liệu. Do đó cần có chợ đấu giá ở các cảng cá và cần có phần mềm số hoá dữ liệu để có được cơ sở dữ liệu (data) công bố mọi lúc mọi nơi và dễ dàng quản lý đội tàu thuyền của mình. Cụ thể như sau:

2.1. Xây dựng chợ đấu giá tại cảng cá:

Mặc dù các tàu cá đã được gắn thiết bị giám sát hành trình, nhưng khi vào cảng lại gặp phải các vấn đề: (1) cảng không đủ lớn hoặc không đủ điều kiện để cho tàu vào, (2) các cơ sở nậu vựa bãi bản cũng không đủ để sắp xếp cho hàng hóa được chĩnh chu. Ví dụ ở những cảng có cá ngừ thì dễ quản lý hơn các cảng có hải sản nhỏ, đa loài. Nhưng ở những cảng vào đa loài (*cá nhỏ, mực, bạch tuộc...*) thì khó quản lý, và đó là bài toán khó đặt ra cho các DN làm hải sản. Tôi vẫn trăn trở và mong muốn nên có những **chợ đấu giá** ở cảng. Nơi đó sẽ là nơi tập trung dữ liệu tàu thuyền vào. Dữ liệu này có thể cung cấp cho các yêu cầu đặt ra của châu Âu và những nước khác sau này áp dụng IUU nếu họ cần. Và Việt Nam cũng có được những dữ liệu quản lý mang tính chất tương đối, nhưng chưa tuyệt đối được vì cần thời gian để xây dựng những chợ đấu giá.

Mô hình Chợ đấu giá thủy sản đã ra đời từ lâu trên thế giới. Kênh tiêu thụ này đem lại nhiều lợi ích cho ngư dân cũng như người mua. Vì ngư dân sẽ không còn phụ thuộc vào thương lái cũng như sản phẩm sẽ

không bị ép giá như trước kia. Người mua thì được trả giá và công khai cạnh tranh để có được sản phẩm chất lượng cao. Để định giá, người mua có thể dựa vào các thông tin chi tiết kèm trên sản phẩm gồm: loài, kích thước, chất lượng, vùng đánh bắt; tàu, ngày và ngư cụ khai thác.

Với các chợ đấu giá truyền thống trước đây, người mua tập trung tại phiên chợ trung tâm để trực tiếp kiểm hàng và đấu giá. Ngày nay với sự phát triển của khoa học công nghệ, người mua có thể trả giá ở bất cứ địa điểm nào mà không cần phải có mặt trực tiếp tại phiên chợ. Các thông tin về sản phẩm đã được đăng tải trên trang web trước 01 ngày để người mua tham khảo. Các giao dịch có thể thực hiện ngay cả khi tàu khai thác vẫn còn trên biển. Vì vậy sau khi hoàn tất giao dịch, tàu có thể cập cảng theo ý Người mua để đảm bảo độ tươi ngon và chất lượng tối ưu của sản phẩm. Như vậy có thể thấy, chợ đấu giá không chỉ tiết kiệm thời gian mà còn đem lại hiệu quả cao về mặt kinh tế.

Đây cũng là cách hiệu quả để chúng ta thuyết phục được Châu Âu rằng Việt Nam đang thực hiện một cách bài bản và cần có thời hạn hoàn thành.

Ngoài ra, tại các cảng cá cần trang bị đầy đủ cơ sở vật chất hạ tầng để đảm bảo được chất lượng nguyên liệu đánh bắt từ tàu lên bờ. Nguyên liệu dưới biển thì tươi nhưng khi lên trên bờ, chất lượng đã giảm và thậm chí bị chuyển thành cá tạp nếu bảo quản không tốt. Vô hình chung điều này làm lãng phí nguồn tài nguyên thiên nhiên của nước ta.

Song song đó chúng ta cũng cần đẩy nhanh thực hiện các giải pháp nhằm giảm cường lực khai thác biển bằng cách chuyển đổi nguồn nhân lực qua nuôi trồng thủy hải sản – thúc đẩy nghề nuôi biển xa bờ để tăng sản lượng hải sản phục vụ xuất khẩu; tập trung giảm lượng tàu thuyền khai thác vùng lộng và ven bờ; tăng cường các biện pháp xử lý nghiêm các trường hợp ngư dân sử dụng các ngư cụ có tính chất tận diệt nguồn lợi như chất nổ, xung điện, lưới kéo đơn, lưới kéo đôi, đánh bắt cá con,.....

2.2 Nhập khẩu nguyên liệu và tái tạo nguồn lợi hải sản trong nước

Đối với ngành hải sản cũng nên quan tâm đến nuôi trồng trên biển. Cần có đánh giá tác động của ngư trường để biết được loài sản phẩm ở trong biển của mình đang còn những gì. Ta cũng nên vận dụng nhập khẩu nguyên liệu để bảo vệ nguồn tài nguyên trong nước một thời gian đủ để tái tạo lại môi trường khi bị cạn kiệt. Chính phủ và các Bộ ngành cũng nên hỗ trợ

các doanh nghiệp trong việc nhập khẩu nguyên liệu phù hợp cho sản xuất xuất khẩu. Máy móc, nhà xưởng của Việt Nam không thua kém thế giới. Vì vậy, Chính phủ cần tạo điều kiện cho doanh nghiệp bảo vệ được công ăn việc làm cho công nhân và có nguồn nguyên liệu cho sản xuất. Hiện nay, có nhiều doanh nghiệp nhanh nhạy, đã kịp thời nắm bắt và triển khai thực hiện gia công hàng hóa cho các nước như Mỹ, Nhật, EU. Đây không phải cách để đứng lại nhưng là cách để chúng ta có thể học hỏi từ họ cách thức quản lý, sản xuất & kinh doanh – từ đó các doanh nghiệp này có thể tự đứng ra mua nguyên liệu để sản xuất và xuất khẩu đi bằng cách nhập khẩu nguyên liệu. Trong thời gian 5 – 10 năm, chúng ta có thể tận dụng để tái tạo lại nguồn lợi hải sản và xây dựng lại được hệ thống cơ sở hậu cần trên bờ. Ngư dân cũng chuyển dần sang nuôi trồng, hay chuyển đổi quy mô. Như Na Uy khi chuyển đổi thì Chính phủ đã thu mua lại các tàu nhỏ và hỗ trợ tiền cho ngư dân để họ có được tàu lớn hơn. Đó là chiến lược, chiến thuật cần thiết để phát triển ngành nghề.

Đối với doanh nghiệp, hiện nay việc cần làm là hệ thống lại các chứng chỉ phù hợp với thị trường. Bây giờ, thị trường quan tâm đến chứng chỉ trách nhiệm xã hội thì doanh nghiệp cần trang bị cho mình để khi thị trường cần là đáp ứng được ngay.

Unregulated – không theo quy định: đây chính là nội dung thứ ba trong IUU. Đối với nội dung này chúng ta cần tăng cường công tác thông tin, tuyên truyền phổ biến các quy định pháp luật để người dân biết, tuân thủ thực hiện, không vi phạm khai thác IUU.

Về phía Hiệp Hội, nhân kỷ niệm 25 năm thành lập, trong giai đoạn tới theo tôi, VASEP cần tiếp cận và hỗ trợ các doanh nghiệp vừa và nhỏ

Về hoạt động xúc tiến thương mại, hội chợ Châu Âu tại Barcelona năm nay VASEP tổ chức tốt nhưng Hội chợ Boston thì chưa đủ tầm, gian hàng còn hẹp. Để xúc tiến thương mại tốt hơn, VASEP phải đề xuất và thuyết phục Bộ Công Thương để tăng thêm kinh phí cho xúc tiến thương mại. Nếu nguồn kinh phí không đủ thì Hiệp hội có thể kêu gọi sự đóng góp từ các DN lớn đầu ngành để hỗ trợ DN nhỏ có thể cùng tham gia hội chợ xúc tiến thương mại.

Khó khăn hiện nay là khó khăn chung của toàn cầu nhưng đó không phải là điều đáng ngại vì thị trường có những giai đoạn thăng trầm. Vấn đề đáng lo ở đây nếu bài toán về khả năng cạnh tranh của ta không

được giải quyết. Đây là lý do VASEP nên thúc đẩy các doanh nghiệp đi tham gia Hội chợ nhiều để biết mình đang đứng ở đâu, để doanh nghiệp có suy nghĩ và cách phát triển như thế nào. Không chỉ các Hội chợ lớn mà tham gia ở cả các Hội chợ nhỏ; không chỉ các doanh nghiệp lớn mà cả các DN vừa và nhỏ cũng phải cùng tham gia. Đây là điều cần thiết để các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong nước phát triển hơn. Đây cũng là nguồn doanh số đóng góp để sau này các doanh nghiệp nhỏ trở thành các doanh nghiệp lớn hơn trong tương lai.

Về hoạt động của Hiệp hội, các anh em văn phòng Hiệp hội rất tâm huyết và có trách nhiệm với các công việc đang thực hiện. Hiệp hội đang hoạt động tốt và chuyên nghiệp. Tôi đánh giá cao Hiệp hội có điểm sáng là tiếp cận và làm việc được với Chính Phủ & các Bộ ban ngành; lắng nghe, tổng hợp bất cập và đề xuất giải quyết vướng mắc kịp thời cho cộng đồng DN. Tuy nhiên, vấn đề lan tỏa ảnh hưởng của Hiệp hội đến tất cả các DN thành viên là chưa đủ. Hiệp hội cần làm nhiều hơn nữa, tiếp cận các DN vừa và nhỏ nhiều hơn nữa. Tôi nghĩ đó là việc rất cần vì DN vừa và nhỏ chưa có đủ sức và có thể chưa biết cách làm, Hiệp hội nên tiếp cận và chia sẻ để cho DN biết và có cơ hội phát triển hơn.

Nếu làm được những công việc mang tính “đại dự án” như trên thì Hiệp hội sẽ hỗ trợ được nhiều cho cộng đồng DN không chỉ khâu sản xuất mà cả khâu giống, nuôi trồng, thức ăn và khoa học công nghệ. Hiệp hội nên phối hợp hoặc tham gia cùng với các hội về nuôi trồng-giống-thức ăn để sản phẩm của Việt Nam luôn có giá cạnh tranh nhất ở mọi thời điểm. Đây là mong muốn của ngành, Hiệp hội và cũng là mong muốn của chính tôi. Lớn mạnh của Hiệp hội cũng là lớn mạnh của ngành hàng.



VASEP TÍCH CỰC GIÚP DOANH NGHIỆP THÁO GỠ KHÓ KHĂN

// *Ngành cá tra cần đầu tư cho công nghệ, vượt qua thách thức yêu cầu ngày càng nghiêm khắc về môi trường và an sinh xã hội, cơ chế linh hoạt, thông thoáng và quyết tâm của Nhà nước cũng là yếu tố cần để tạo cú hích cho doanh nghiệp tăng tốc thực hiện các chương trình phát triển bền vững.* //

**Bà Trương Thị Lệ Khanh - Phó Chủ tịch Hiệp hội VASEP,
Chủ tịch UB Cá nước ngọt - Chủ tịch HĐQT VINH HOAN CORP**



Việt Nam đã mở rộng thị trường cá tra đến hơn 140 quốc gia. Tuy nhiên, người dân các nước hầu như chỉ biết đến cá tra như một loại cá thịt trắng, giá rẻ và chưa nhận biết tên con cá và có thông tin về việc nuôi trồng bền vững, và các công thức nấu ăn phù hợp cho cá tra trong buổi ăn hàng ngày.

Việc cá tra phát triển mạnh mẽ và được yêu thích tại thị trường Trung Quốc là nhờ các chuỗi nhà hàng tại Trung Quốc đã sáng tạo sử dụng cá tra đa dạng các cách chế biến và các dạng từ cá nguyên con xẻ bươm đến cá cắt tấm và theo nhiều trường phái nấu ăn đa dạng. Nên nếu chúng ta có thể phối hợp với các nhà nhập khẩu để truyền thông và hướng dẫn cách sử dụng cá tra; bên cạnh đảm bảo chất lượng cá tra thì cơ hội cho con cá tra còn rất nhiều tiềm năng phát triển. Nhờ đó, việc xuất khẩu sản phẩm cá tra sẽ đa dạng hơn; không chỉ chủ yếu là mặt hàng fillet như hiện tại.

Trong nuôi trồng, chúng ta còn nhiều điểm có thể cải tiến trong con giống, cách nuôi trồng, cách thu hoạch và dây chuyền sản xuất giúp tối ưu hóa chi phí sản xuất và tăng chất lượng, sản xuất bền vững, tiết kiệm năng lượng. Ngành chế biến cá tra còn sử dụng nhiều lao động phổ thông và đây sẽ là thách thức trong tương lai. Nên việc sử dụng máy móc, công nghệ trong sản xuất để giảm các khâu sử dụng nhiều lao động sẽ là giải pháp để ngành vượt qua mối nguy này.

Ngành cá tra cần đầu tư cho công nghệ, vượt qua thách thức yêu cầu ngày càng nghiêm khắc về môi trường và an sinh xã hội, cơ chế linh hoạt, thông thoáng và quyết tâm của nhà nước cũng là yếu tố cần để tạo cú hích cho Doanh nghiệp tăng tốc thực hiện các chương trình phát

triển bền vững.

Bên cạnh đó, việc truyền thông và marketing để giúp người tiêu dùng có thể tiếp cận với các hoạt động nuôi trồng bền vững và các nỗ lực kiểm soát chất lượng của cá tra Việt Nam; tránh truyền thông bôi xấu cần thực hiện liên tục và có hiệu quả.

Việc chuỗi liên kết người nuôi cá và nhà máy chế biến và thông tin quy hoạch để các bên đều "WIN-WIN"; tránh cá tra rơi vào chu kỳ cung thừa, mất giá.

Hiện sức mua suy giảm chỉ là khó khăn trước mắt, về lâu dài, bài toán phát triển bền vững con cá tra sẽ giúp ngành cá sớm hồi phục.

Hiệp hội tích cực giúp DN tháo gỡ khó khăn

Hiệp hội đã rất tích cực giúp doanh nghiệp tháo gỡ các khó khăn về các chính sách trong quá trình hoạt động sản xuất, là cầu nối đối thoại hiệu quả giữa doanh nghiệp và các cơ quan quản lý nhà nước. Về xúc tiến thương mại cần đổi mới cách tiếp cận hơn không chỉ là tổ chức các gian hàng hội chợ, cần cùng các ngành hàng xây dựng chiến lược marketing cho cả ngắn hạn và dài hạn, xây dựng chương trình hành động cụ thể trên nền tảng xây dựng nguồn lực đủ mạnh để thực hiện.

Nhân kỷ niệm 25 năm thành lập Hiệp hội VASEP, chúng tôi ghi nhận những cống hiến của từng thành viên Văn phòng Hiệp hội và kính chúc Hiệp hội vượt qua các thách thức do suy thoái kinh tế toàn cầu và sớm khôi phục hoạt động sản xuất kinh doanh để chinh phục những con số tăng trưởng ngoạn mục trong thời gian sớm nhất.



Ông Đỗ Ngọc Tài- Phó Chủ tịch VASEP, Chủ tịch UB Tôm - Giám đốc Công ty Cổ phần Chế biến Thủy sản Tài Kim Anh

"Về chiến lược lâu dài thì nuôi trồng vẫn là tiêu điểm, là cái gốc của vấn đề. Làm sao để nuôi tôm thương phẩm với giá thành thấp và tỷ lệ nuôi thành công cao, phải có được sự phối hợp liên kết nhịp nhàng giữa các bên liên quan trong chuỗi ngành".

NGÀNH TÔM VIỆT: CHIẾN LƯỢC LÂU DÀI PHẢI LẤY NUÔI TRỒNG LÀM GỐC

Làm sao để nuôi tôm thương phẩm với giá thành thấp, tỷ lệ thành công cao?

Ngành thủy sản Việt Nam những năm qua đã có những bứt phá vượt bậc, đóng vai trò rất quan trọng trong nền kinh tế quốc dân, cùng với nhóm ngành hàng khác trong lĩnh vực nông nghiệp.

Hiện sản phẩm thủy sản Việt Nam đã XK tới hơn 170 quốc gia và vùng lãnh thổ, giá trị XK thủy sản lần đầu tiên cán đích 11 tỷ USD trong năm 2022, trong đó, tôm của Việt Nam lần đầu tiên đạt con số kỷ lục với 4,3 tỷ USD. Tuy nhiên, từ cuối năm 2022, đặc biệt 5 tháng đầu năm 2023, cùng với khó khăn chung của các ngành, lĩnh vực XK thủy sản giảm nhiều so với cùng kỳ. Riêng đối với ngành tôm, XK bị giảm 36%. Giảm mạnh ở hầu hết các thị trường như: Mỹ, EU; Nhật Sản xuất, chế biến và XK thủy sản có những cơ hội và khó khăn, thách thức đan xen, nhưng thách thức nhiều hơn là cơ hội.

Nguyên nhân dẫn đến những thách thức là: dịch bệnh, chiến tranh dẫn đến kinh tế toàn cầu đi xuống, lạm phát gia tăng. Người người thực hiện chính sách thắt lưng buộc bụng. giảm chi tiêu, lựa những thực phẩm giá rẻ... chính vì vậy chúng ta phải đối mặt với 2 thách thức. Đó là nhu cầu tiêu thụ giảm và nguồn cung trên thế giới tăng, đặc biệt là Ecuador và Ấn Độ. Tại Ecuador chi phí nuôi thấp, những trang trại lớn họ chủ động tôm bố mẹ cho đẻ con giống, diện tích nuôi rộng lớn, nuôi theo hình thức quảng canh, mật độ nuôi thưa, không dùng kháng sinh, chi phí thấp, hiệu quả cao có thể lên trên 80%. Giá thành nuôi tôm của Ecuador thấp hơn VN từ 25% đến 30%.

Trong khi đó, ở Việt Nam, hiệu quả trung bình dưới 50%. Những trang trại lớn đầu tư tốt thì đạt hiệu quả khoảng 80%, những hộ dân nhỏ lẻ điều kiện nuôi kém thì chỉ đạt dưới 40%. Tôm bố mẹ thì không tốt, dẫn đến chất lượng tôm giống xấu, diện tích nuôi nhỏ, mật độ nuôi dày đặc, nguồn nước ô nhiễm cho nên tỷ lệ thành công không cao. Giá thức ăn cao hơn từ 10% đến 15%. Các chi phí khác cũng cao, giá điện cao... dẫn đến giá thành cao hơn từ 20% đến 35% so với Ecuador.

Với tình trạng giá tôm xuống thấp từ đầu năm đến nay, đa số nông dân từ huê đến lỗ, vì vậy vụ 2 sẽ có nhiều nông dân treo ao và những quý III và IV các nhà máy sẽ thiếu nguyên liệu để chế biến, kim ngạch xuất khẩu toàn ngành sẽ giảm. Nhà chế biến phải đối mặt với giá nguyên liệu cao, trong khi giá bán phải theo mặt bằng thị trường chung trên thế giới, cho nên nguy cơ các nhà máy thua lỗ xảy ra cao. Về chiến lược lâu dài thì nuôi trồng vẫn là tiêu điểm, là cái gốc của vấn đề. Làm sao để nuôi tôm thương phẩm với giá thành thấp và tỷ lệ nuôi thành công cao, phải có được sự phối hợp liên kết nhịp nhàng giữa các bên liên quan trong chuỗi ngành. Kết hợp từ công ty sản xuất con giống chất lượng tốt, thức ăn chất lượng với giá thành thấp, các đơn vị cung ứng chế phẩm nuôi trồng với giá cả hợp lý. Chính phủ cần hỗ trợ cho nông dân về giá điện, và chỉ đạo các bộ ngành, đặc biệt là ngân hàng mạnh dạn hỗ trợ đầu tư cho nông dân chuyển đổi mô hình từ nuôi truyền thống sang nuôi công nghệ cao để đạt hiệu quả gia tăng về lượng và chất, vì hiện tại chỉ khoảng 10% các Doanh nghiệp lớn, 20% các hộ dân nuôi thành công đầu tư công nghệ cao, còn lại khoảng 70% là các hộ nuôi nhỏ lẻ theo truyền thống.

Tiếp theo là DN chế biến phải rà soát lại chi phí sản xuất, bố trí dây chuyền sản xuất cho phù hợp, cắt giảm chi phí không cần thiết. Song song là cố gắng phát triển thêm các mặt hàng giá trị gia tăng có tỉ suất lợi nhuận tốt hơn

nhằm tăng sức cạnh tranh với tôm các nước khác.

Ngoài những nỗ lực trên chúng ta cần phải kiến nghị chính phủ, các bộ ngành hỗ trợ, tháo gỡ khó khăn cho ngành thủy sản. Cụ thể là giảm lãi vay, giảm các chi phí về thủ tục, giảm các lệ phí, đẩy mạnh thủ tục gián đơn cho gói vay 10.000 tỷ hỗ trợ cho ngành nông nghiệp, vay USD với lãi suất dưới 4%. Tuyên truyền cho nông dân không sử dụng kháng sinh, chất cấm và tăng cường kiểm tra xử lý nghiêm các cơ sở bán thuốc thú y không tuân thủ theo yêu cầu của ngành. Nếu chúng ta chủ động làm tốt các công tác trên thì có khả năng phục hồi sản xuất vào quý III năm sau.

VASEP: tích cực, kịp thời, tháo gỡ bất cập cho doanh nghiệp

Những năm vừa qua VASEP hoạt động rất tích cực và kịp thời, phản ánh được tiếng nói chung trong toàn ngành. Thu hút được sự quan tâm của các Bộ, ngành. Đặc biệt là nhóm vận động chính sách, những năm vừa qua đã cùng với các Doanh nghiệp kiến nghị lên Chính phủ và giải quyết được rất nhiều bất cập cho Doanh nghiệp về các chính sách, thúc đẩy xúc tiến thương mại, đặc biệt là các thị trường lớn, thị trường mới nổi. Cụ thể như các vướng mắc đối với doanh nghiệp thủy sản liên quan đến quy chuẩn về nước thải chế biến thủy sản và nước thải ao nuôi thủy sản; gia hạn thời hạn nộp thuế giá trị gia tăng, thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế thu nhập cá nhân và tiền thuê đất trong năm 2023; tháo gỡ vấn đề phòng cháy chữa cháy, Bảo hiểm xã hội...VASEP cũng đã giúp các Doanh nghiệp thành công trong thương lượng về thuế chống bán phá giá...

Nhìn chung các hoạt động của Vasep những năm gần đây rất tích cực, hiệu quả, đại diện được tiếng nói chung và góp phần thành công chung cho các Doanh nghiệp. Mong Hiệp hội đặc biệt là BCH và anh chị em văn phòng cố gắng giữ vững và phát huy những điều tích cực này.



SUY NGẪM VỀ 25 NĂM TRƯỞNG THÀNH CỦA VASEP

Thấm thoát, từ những ngày đầu vận động cho việc thành lập Hiệp hội, một việc làm đầy mới mẻ lúc đó, tới nay đã 25 năm đã trôi qua, VASEP tròn 25 tuổi. Cái tuổi thanh xuân đầy sức sống và cũng tích lũy không ít kinh nghiệm để thể hiện bản lĩnh của mình!

Nhớ lại công sức những người tiên phong thuyết phục cơ quan liên quan để có chủ trương; nhớ lại lần đại hội đầu tiên đầy mới mẻ; nhớ lại lần tổ chức xuất ngoại đầu tiên tham gia hội chợ Brusell đầy ngỡ ngàng và kỷ niệm; nhớ lại những mốc son như kim ngạch xuất khẩu thủy sản đạt 1 tỷ, rồi 2 tỷ, 3 tỷ, 4 tỷ đi kèm theo những tin không nên có như thông báo phía nguyên đơn từ Hoa Kỳ kiện con cá tra (2003) và sau đó là con tôm (2004) chúng ta bán phá giá nhằm ngăn chặn đà bơi đang phơi phơi của con cá, con tôm chúng ta vào thị trường này... Thậm chí còn vụ kiện chống trợ cấp các doanh nghiệp (DN) tôm, cũng từ Hoa Kỳ, cũng may Chính phủ và Bộ ngành liên quan đã có sự ra tay kịp thời, giữ ổn thỏa câu chuyện này.

Hai mươi lăm năm tới nay, bao thăng trầm đan xen, như khủng hoảng tài chính Đông Bắc Á (1998), sự kiện 11/9/2001, khủng hoảng kinh tế thế giới (2008), Chiến tranh thương mại Trung - Mỹ (2017), Covid-19 (2020-2021) và tình hình lạm phát, suy thoái kinh tế thế giới hiện nay... Khó khăn tiếp nối khó khăn, không ít DN thủy sản đã phải rời bỏ đường đua. Nhưng, cứ mỗi khó khăn đi qua, lực lượng ngành thủy sản như thêm dạn dày phong sương và nhất là thực lực thêm mạnh mẽ hơn. Minh chứng là các số liệu xuất khẩu nêu trên. Điều rút ra ở đây là lực lượng doanh nhân ngành được sàng lọc qua thực tiễn, chỉ ai bản lĩnh hơn mới tồn tại. Và qua 25 năm, đã có sự chuyển giao thế hệ. Lực lượng doanh nhân tiên phong 25 năm trước đã chuyển giao công việc lại cho thế hệ trẻ, trong đó có con em của mình.

VASEP đã làm được gì cho ngành, cụ thể là cho các hội viên? Mỗi cây một hoa, mỗi nhà mỗi cảnh, VASEP không thể chăm lo kịp thời cho tất cả hội viên, nhưng cơ bản VASEP đã làm được rất nhiều việc, nhất là cầu nối phản ảnh hội viên tới cơ quan liên quan và hết sức tích cực cho việc xử lý các phản ảnh đó. VASEP đã hết sức thành công trong việc kết nối hội viên với các thị trường tiêu thụ dù lớn hay nhỏ. VASEP đã kịp thời xử lý các việc chung của hội viên, nhất là hai vụ kiện các và tôm nêu trên, trong đó kết quả xử lý vụ kiện tôm rất

mỹ mãn, trên 30 DN tôm còn giữ được thị trường Hoa Kỳ với mức thuế 0% kéo dài 7 năm qua. VASEP cũng là cầu nối mắc xích chế biến với các mắc xích còn lại trong chuỗi giá trị con tôm, con cá. Dẫn chứng như gần đây là sự liên minh giữa VASEP và Hiệp hội tôm giống nhằm mục tiêu là tăng tỉ lệ nuôi thành công, giúp người nuôi tăng thu nhập và tăng sức cạnh tranh tôm Việt. VASEP tích cực tham gia trong chương trình cải thiện điều kiện khai thác biển nhằm tháo gỡ thẻ vàng IUU, giữ vững uy tín thủy sản Việt trên thị trường thế giới. VASEP đã góp phần đáng kể tạo dựng hình ảnh thủy sản Việt ngày thêm tươi sáng dưới mắt đồng nghiệp, người tiêu dùng trên thế giới.

Góc độ DN, tôi cảm nhận được sự "tiếp sức" của VASEP tới các DN, trong đó có DN nhỏ. Trong hoạt động sản xuất kinh doanh, môi trường luôn biến động do chủ quan lẫn khách quan. Các DN có thể bất ngờ rơi vào hoàn cảnh khó khăn. Tôi thí dụ, phía khách hàng EU đòi lô hàng có giấy chứng nhận theo góc nhìn của họ, thật ra là không chính đáng. Lãnh đạo Cục Nafiqad, chi cục Nafiqad vùng, Nafiqad khu vực lúc nào cũng sẵn sàng chung vai chia sẻ, hỗ trợ. Trong đó, thiết nghĩ phải nhờ đến vai trò tác động trực tiếp hay gián tiếp của VASEP, ngoài thiện chí của các lãnh đạo cơ quan nói trên. Gần đây, phía cơ quan chức năng Hoa Kỳ cũng bất ngờ đòi hỏi các thủ tục mà các lô hàng tương đồng hàng năm qua họ không yêu cầu. Biết hoàn cảnh khó khăn các DN, nhất là đây là chuyện mang tính chất khách quan, lãnh đạo Cục Thú y và Chi cục Thú y vùng đã hết sức nhiệt tình giúp DN để kịp thời đủ thủ tục thông quan lô hàng.

Tương tự tình hình trên, VASEP là cầu nối để tiếng nói, nguyện vọng của DN được lắng nghe kịp thời và được xử lý thỏa đáng. Nếu không có VASEP, cũng có thể các khó khăn nêu trên được giải quyết nhưng có thể chậm hơn. Trong tình huống này, xử lý nhanh là giải pháp mang lại sự hữu hiệu nhất.

Nhưng trên là chuyện riêng từng DN, cái lớn hơn là VASEP lo chuyện chung cả ngành. Rất nhiều ý kiến VASEP được Bộ ngành liên quan, Chính phủ lắng nghe và thống nhất. Dĩ nhiên, ý kiến này là tổng hợp sự phản ảnh từ các hội viên. Ở các Hội chợ thủy sản quốc tế lớn, gian hàng chung do VASEP trở thành biểu tượng cho quốc gia. Ở đó, hội tụ các DN thủy sản Việt sẵn sàng đáp ứng tất cả nội dung các khách hàng

đến tìm hiểu và tìm cơ hội làm ăn, cũng như là điểm đến thăm hỏi của các khách hàng đã có.

Tuổi 25, tuổi thanh xuân sung sức nhất! Ở mỗi mốc vươn tầm thủy sản cả nước đều có dấu ấn VASEP. Tôi tin rằng VASEP sẽ thể hiện đúng bản lĩnh thanh xuân của mình, đáp ứng ngày càng tốt hơn mong muốn

của hội viên nói riêng, cộng đồng cả ngành thủy sản nói chung. Khó khăn mới ngày càng nhiều và phức tạp hơn, trong đó nổi bật là sự cạnh tranh quốc tế khốc liệt cho con tôm lẫn con cá cũng như hàng rào kỹ thuật từ các nước nhập khẩu ngày càng dày đặc song hành với các FTA.



TS. Hồ Quốc Lực - Nguyên Chủ tịch VASEP - Chủ tịch HĐQT Công ty CP Thực phẩm Sao Ta (FIMEX VN)

“Qua các tình huống gian nan ngành chế biến thủy sản xuất khẩu đã vượt qua, tôi tin bản lĩnh VASEP phối hợp bản lĩnh đội ngũ doanh nhân thủy sản sẽ tiếp tục vượt qua các đỉnh cao thử thách cũng như chinh phục các đỉnh cao thành quả, góp phần đáng kể cho sự phát triển ổn định, bền vững của ngành thủy sản Việt.”

VASEP - NHỮNG THÀNH CÔNG VÀ KỶ VỌNG

Chặng đường dài 25 năm trôi qua đã minh chứng VASEP rất thành công trong nhiều lĩnh vực, xứng đáng là một tổ chức nghề nghiệp có tiếng tăm hàng đầu cả nước.

Thành công trong kết nối

Một góc nhìn thành quả VASEP là thành công trong

việc kết nối, cụ thể như:

- Kết nối các doanh nghiệp (DN) thủy sản với các thị trường lớn nhỏ trên thế giới. Sự “đưa đường” này không chỉ là việc đơn giản để DN làm quen với không gian thị trường mà chính đội ngũ đồng đảo DN cùng tham gia sẽ làm tăng thêm sự tự tin cho các DN, nhất

là DN tham gia lần đầu. Và đó là nền tảng để các DN khi đã có kinh nghiệm, có khách hàng sẽ chủ động cho sách lược thị trường của mình.

- Kết nối các DN với các cơ quan thẩm quyền của Nhà nước: Cộng đồng DN có hoàn cảnh không như nhau, nên chính sách nhà nước đưa ra không thể chính xác trọn vẹn, là điều bình thường. VASEP đã kịp thời thu thập nguyện vọng, kiến nghị từ các DN và đối thoại các cơ quan chức năng. Qua đó đã kịp thời tháo gỡ biết bao khó khăn trước mắt cũng như lâu dài cho DN thủy sản nói riêng, cho cả ngành nói chung.

- Kết nối các DN trong ngành với nhau để tạo nên sức mạnh chung, nhằm đấu tranh cho lợi ích chính đáng của mình. Thành công nhất có thể kể ra là tập hợp các DN tôm trong việc ứng phó chung vụ kiện tôm từ Liên minh tôm miền Nam Hoa Kỳ. Qua đó, nhiều năm qua chúng ta giữ được mức thuế bằng 0% và có khoảng 30 DN tôm còn giữ vững thị trường này.

- Kết nối các DN chế biến xuất khẩu với các DN khác trong chuỗi giá trị ngành hàng: Diễn tiến cho thấy để sản phẩm muốn tiêu thụ tốt phải có giá thành cạnh tranh và sản phẩm hình thành được kiểm soát tốt nhất. Chỉ có liên kết sản xuất theo chuỗi mới đạt yêu cầu trên. VASEP từng bước là đầu mối nối kết nội dung này, tuy có chậm một chút nhưng hứa hẹn có kết quả khả quan thông qua kinh nghiệm và bản lĩnh điều

hành của VASEP thể hiện thời gian dài qua.

Tiếp tục phát huy tính chuyên nghiệp và trách nhiệm

Nhìn lại chặng đường 25 năm qua với biết bao khó khăn VASEP đã vượt qua và biết bao dấu ấn thành quả VASEP đã tạo dựng, khách quan để thấy VASEP rất có tiếng tăm trong việc tận tụy trách nhiệm và đoàn kết, nhất là các vị Chủ tịch xuyên suốt 25 năm qua đã nêu gương rất tốt việc này. Lãnh đạo văn phòng cũng hết sức chuyên nghiệp, điều hành có hiệu quả nhanh nhất. Cũng nên ghi công toàn thể đội ngũ các thành viên hai văn phòng Tp. HCM và Hà Nội đều luôn nêu cao tinh thần trách nhiệm và hoàn thành rất tốt công việc được phân công.

Kỳ vọng là, thời gian tới VASEP vẫn luôn giữ vững tính chuyên nghiệp và tinh thần trách nhiệm của mình, thiết nghĩ nên giữ cơ cấu tổ chức đang có đã thể hiện hiệu quả rất tốt.

Ngoài ra, trong khả năng thì từng bước nâng cao tính thời sự bản tin thương mại thủy sản, mở rộng các thông tin về chuỗi cung ứng và đặc biệt là các nước đối thủ, nhằm giúp các DN kịp thời nắm bắt tình hình ngành để có cách ứng xử kịp thời, hiệu quả hơn. Mặt khác cũng nên tìm giải pháp nâng cao đời sống các thành viên hai văn phòng để mọi người an tâm, gắn bó với VASEP.



CẦN ĐƯA VAI TRÒ CỦA NGƯỜI NUÔI TÔM LÊN LÀM TRỤ CỘT TRONG CHUỖI GIÁ TRỊ CON TÔM

// Trong thời gian qua, VASEP đã làm được rất nhiều việc, đi trước nhiều hiệp hội khác, tạo được lực lượng có tâm, yêu nghề, làm việc tích cực... Mỗi giai đoạn có những khó khăn, thách thức khác nhau, lãnh đạo Hiệp hội đã nhận thức kịp thời. Tôi đánh giá tốt anh chị em VASEP, nhất là anh chị em văn phòng. //



**Ông Trần Thiện Hải - Nguyên Chủ tịch VASEP –
Chủ tịch HĐQT Công ty CP Thủy sản Minh Hải
(SEA MINH HAI)**

Ngành thủy sản Việt Nam từ trước tới giờ lúc nào cũng có rất nhiều vấn đề khó khăn như thị trường tiêu thụ, áp dụng các tiêu chuẩn mới, cạnh tranh từ các nước đối thủ... Và VASEP đã luôn đồng hành cùng doanh nghiệp thủy sản Việt Nam từng bước vượt qua những khó khăn và đạt được những thành tựu nhất định.

Tới thời điểm hiện nay, có rất nhiều thách thức mới đặt ra với ngành tôm Việt Nam. Những lợi thế của Việt Nam trước đây là có nhiều nhà máy chế biến, có công nghệ chế biến tương đối, tay nghề chế biến cao, làm thị trường khá tốt... Nhưng hiện nay cái mà chúng ta nghĩ là chúng ta có thể mạnh thì các nước xung quanh, các nước đối thủ đã làm được hết. Điểm yếu của chúng ta hiện nay chính là lĩnh vực nuôi.

Nghề nuôi tôm ở Việt Nam còn rất manh mún. Trong khi đó, nuôi tôm lại là thế mạnh của các nước xung quanh như Ấn Độ, Bangladesh hay Ecuador. Khi đã nhận định rõ vấn đề này, tôi nghĩ, muốn doanh nghiệp Việt Nam phát triển trong những năm tới, chúng ta cần xem xét lại. Nếu như trước đây chúng ta đặt vai trò của người chế biến thủy sản là trọng tâm trong chuỗi giá trị thì hiện nay chúng ta nên đặt vai trò của người nuôi là trọng tâm trong chuỗi giá trị.

Và để thực hiện điều này chúng ta cần phải xác định rõ vai trò của người nuôi và tỷ trọng nuôi công nghệ như thế nào. Khi chúng ta xác định rõ vai trò của người nuôi là trọng tâm trong chuỗi giá trị của chúng ta mới cùng nhau gây dựng, sắp xếp các vấn đề liên quan, ví dụ như là phát triển nghề nuôi như thế nào, diện tích ra sao, cần có các chính sách hay cơ chế gì của nhà nước để hỗ

trợ người nuôi...

Vừa qua việc tổ chức tọa đàm “Vi một ngành tôm phát triển bền vững” ngày 24/5/2023 của VASEP, theo tôi là một bước tiến nhưng mới chỉ là khởi điểm và đơn lẻ. Không chỉ mỗi VASEP mà cả hệ thống ngành tôm chúng ta cần xem xét rất nhiều vấn đề khi chúng ta xác định được vai trò của người nuôi với các vấn đề như con giống, thức ăn, vốn vay, đất đai...

Thực sự thì thị trường tiêu thụ có giảm, tuy nhiên chúng ta cũng cần phải đo lường được lượng đơn hàng mà chúng ta đã mất vào tay các đối thủ để biết được rõ nguyên nhân sâu xa.

Nếu như trước đây, dưới sự hỗ trợ của VASEP các doanh nghiệp có thể từng bước tự làm được, nhưng những việc sắp tới để tháo gỡ những khó khăn của ngành tôm hiện nay thì rất cần sự chung tay của VASEP, các doanh nghiệp, các cơ quan ban ngành và các tổ chức liên quan khác.

Trước mắt, VASEP cần phải đi đầu trong việc phân tích và nhận thức được về vai trò của người nuôi, và phải nêu bật được vấn đề này cho mọi người, nâng cao nhận thức về vai trò của người nuôi.

Trong thời gian tới, cùng đi với doanh nghiệp, nhiệm vụ của VASEP sẽ khá khó khăn. Chúng ta đang đứng trước những thách thức lớn, chúng ta phải hiểu và sẵn sàng đối mặt. VASEP nên làm tốt vai trò đưa ra tiếng nói để mọi người nhận thức được thực trạng và vấn đề bất lợi của ngành tôm, cùng nhau tìm giải pháp phát triển ngành tôm Việt Nam về lâu dài.

CẦN QUY HOẠCH NUÔI TÔM TẬP TRUNG ĐỂ NÂNG SỨC CẠNH TRANH CỦA TÔM VIỆT



"Để giảm được giá thành tôm nuôi tại Việt Nam, Minh Phú không thể làm một mình mà cần sự vào cuộc của cả xã hội từ Chính phủ, Bộ ngành, địa phương, DN, người dân"

**Ông Lê Văn Quang - Ủy viên BCH VASEP -
Chủ tịch HĐQT, TGĐ Minh Phú Seafood Corp**

Đặc điểm của nuôi tôm ở Việt Nam là nuôi nhỏ lẻ, hộ gia đình, mỗi gia đình chỉ nuôi từ 1-3 ha, và không có kênh cấp thoát nước riêng. Nước người này xả ra thì người khác lại lấy vào. Do vậy, nên tỷ lệ sống của tôm thấp. Chính việc nuôi tôm nhỏ lẻ cũng khiến đầu tư cơ sở hạ tầng, đường xá, giao thông cho vùng nuôi rất khó khăn. Việc vận chuyển con giống, thức ăn vào đến vùng nuôi cũng không dễ dàng. Chỉ đi được xe nhỏ để vào thu mua tôm. Thậm chí ở ĐBSCL phổ biến thu hoạch tôm bằng xe máy, phải vùi cây số mới tới đường cái nên chất lượng sau thu hoạch bị giảm đi và giá thành sản xuất tăng lên.

Tôm Việt đang bị giảm sức cạnh tranh so với tôm Ecuador, Ấn Độ

So sánh giá thành sản xuất tôm giữa 3 đối thủ cạnh tranh là Việt Nam, Ecuador, Ấn Độ thì giá thành nuôi tôm cỡ 50 con/kg của Ecuador chỉ từ 2,2-2,4 USD, Ấn Độ từ 3,4-3,8 USD trong khi Việt Nam từ 4,8-5,0 USD. Tôm Ấn Độ, Ecuador dù giá bán thấp, nhưng họ vẫn có lợi vì giá thành sản xuất của họ thấp.

DN chế biến của Việt Nam phải xoay sở để giá mua tôm nguyên liệu không bị thấp quá vì lo ngại giá nguyên liệu thấp, bà con sẽ không nuôi tôm nữa. DN sau đó tìm

cách sản xuất hàng giá trị gia tăng, tiện lợi để nâng giá bán thì mới mong thu được đồng lời.

Năm nay, tình hình thị trường tiêu thụ xấu trong khi Ecuador, Ấn Độ giảm giá tôm liên tục. Hàng khó tiêu thụ, dòng tiền tắc nghẽn, DN buộc lòng phải giảm giá mua, hiện giá thu mua nguyên liệu của Việt Nam cũng chỉ tương đương hoặc cao hơn một chút so với giá Ấn Độ. Nên giá tôm nguyên liệu của Việt Nam năm nay thấp, bà con nuôi tôm sẽ lỗ do giá thành sản xuất cao.

Giá thành sản xuất tôm Việt Nam cao chủ yếu do tỉ lệ nuôi thành công thấp bình quân nói chung dưới 40% trong khi tỷ lệ thành công của tôm Ấn Độ là 60-70%, của Ecuador là hơn 80%.

Sản xuất tôm giống của Việt Nam rất nhỏ lẻ, có những cá nhân thuê trang trại để sản xuất giống, giá bán thấp 20-30 đồng/con nhưng chất lượng kém, dân nuôi giống đó bị tỉ lệ chết nhiều. Giá thành sản xuất con giống chuẩn ít nhất 40-50 đồng/con cộng với chi phí bán hàng, tiếp thị, vận chuyển thì giá tôm post chuẩn phải từ 120-150 đồng/con mới có thể đảm bảo chất lượng. Trong khi giá tôm post của Ecuador từ 180-200 đồng/con, của Ấn Độ từ 150-180 đồng/con. Các DN sản xuất tôm giống của Việt Nam cũng phải cạnh tranh khốc liệt và không có lời.

Vì tỷ lệ sống thấp, giá thành cao, bà con nuôi lỗ, nên các nhà máy thức ăn, các công ty bán vật tư không dám bán thẳng cho người nuôi mà người nuôi phải mua qua đại lý nên giá thức ăn cũng bị đội lên từ 40- 60%. Nên yếu tố cốt lõi để ngành tôm phát triển là nuôi phải có lợi nhuận tốt, lợi nhuận bền vững.

Quy hoạch để giảm giá thành, nâng sức cạnh tranh

Từ trước dịch Covid, Minh Phú cũng đã tài trợ cho các tỉnh quy hoạch cả chuỗi giá trị ngành tôm từ con giống, nuôi đến chế biến XK.

Minh Phú đã tài trợ theo từng tỉnh. Tỉnh Bến Tre, Trà Vinh đã được tỉnh phê duyệt phương án quy hoạch, sau đó tích hợp quy hoạch của tỉnh và trình Thủ tướng Chính phủ phê duyệt. Tỉnh Cà Mau, Bạc Liêu, Kiên Giang, quy hoạch chưa được phê duyệt. Minh Phú cũng tài trợ cho tỉnh Ninh Thuận để quy hoạch khu sản xuất tôm giống chất lượng cao tập trung.

Việc quy hoạch rất quan trọng vì giúp tạo ra khu sản xuất tập trung, diện tích lớn, đầu tư được hệ thống cấp thoát nước riêng, đồng bộ được cơ sở hạ tầng, giảm các loại chi phí đầu tư và chi phí vận chuyển. Do vậy, bước tiếp theo, Minh Phú mong muốn phá bỏ được tình trạng sản xuất manh mún, hình thành được những khu nuôi tôm tập trung như khu nuôi công nghệ cao tập trung, khu nuôi tôm rừng tập trung, khu nuôi tôm quảng canh, quảng canh cải tiến tập trung, khu nuôi tôm lúa tập trung...Chỉ những khu nuôi tập trung mới có thể đảm bảo được hệ thống cấp thoát nước riêng.

Minh Phú muốn cả ngành tôm Việt Nam vào cuộc để nâng được năng lực cạnh tranh của ngành tôm Việt Nam từ con giống nuôi tôm, thức ăn, chế biến XK. Ngành chế biến, XK cũng phải nâng cao năng lực liên tục. Hiện năng lực chế biến của Việt Nam thuộc top đầu thế giới nhưng các đối thủ Ecuador, Ấn Độ cũng đang vận động, phấn đấu và có thể đuổi kịp chúng ta giống như Việt Nam trước đây đã đuổi kịp Thái Lan. Trong khi Ấn Độ, Ecuador đã có nhiều thế mạnh về nuôi tôm rồi, nếu họ phát triển tốt khâu chế biến nữa thì chỉ 10 năm nữa, Việt Nam khó có thể cạnh tranh.

Hiện tình trạng nuôi tôm có kháng sinh tiêu tốn khoảng 10 nghìn tỷ đồng mỗi năm. Đó là chi phí lấy mẫu kiểm kháng sinh tại vùng nuôi, trong nhà máy, trước khi nhập cảnh, thời gian lưu bãi và các chi phí này cộng hết vào giá tôm. Chính tình trạng này khiến Nhật Bản kiểm tra 100% hàng từ Việt Nam trong khi Ấn Độ, Thái Lan không bị. VASEP cần đẩy mạnh hơn nữa trong việc đấu tranh

chống bơm chích tạp chất, kháng sinh... trong ngành tôm. Bên cạnh đó, DN cũng phải quan tâm đến các chứng nhận quốc tế. Ngành tôm hiện có 3 chứng nhận chính là BAP, ASC và Global GAP. DN cần quan tâm và hợp tác để triển khai thực hiện.

VASEP cần đẩy mạnh tập hợp sức mạnh đoàn kết

Kỉ niệm 25 năm là một dấu mốc quan trọng, thời gian qua về hoạt động của VASEP, tôi thấy VASEP làm tốt mảng vận động chính sách, giúp DN vượt qua được quy định chưa phù hợp, nâng cao khả năng năng lực của DN. Công tác tổ chức hội chợ, xúc tiến thương mại của VASEP rất tốt. Nhờ đó, có tạo gian hàng chung của Việt Nam, làm cho thương hiệu hình ảnh của thủy sản Việt Nam được nâng lên. Hoạt động đào tạo của VASEP cũng hữu ích, giúp nâng cao trình độ kiến thức cho cán bộ, nhân viên DN.

Tuy nhiên, VASEP cần đẩy mạnh hơn nữa việc tập hợp sức mạnh đoàn kết và liên kết hợp tác được các hội viên. Chuỗi giá trị ngành tôm không chỉ gồm chế biến mà còn có cả giống, nuôi, thức ăn nên các DN phải có sự liên kết chặt chẽ hơn thì mới có thể phát triển thành công.

Thời gian tới, VASEP nên tập trung xây dựng mối quan hệ hợp tác giữa các bên về nhiều chủ đề ví dụ như liên minh sản xuất con giống, liên minh người nuôi trồng để cộng tác với nhau, nói cho người nuôi hiểu phải xóa bỏ tình trạng nhỏ lẻ, tạo thành khu nuôi tôm tập trung, cùng nhau làm giàu.





Ông Võ Văn Phục - Ủy viên BCH VASEP - Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám đốc Công ty CP Thủy sản Sạch Việt Nam (VINA CLEANFOOD)

TÔI ĐÁNH GIÁ CAO VASEP TRONG HOẠT ĐỘNG VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH

Trong thời gian qua, tôi rất ấn tượng với hoạt động phản biện chính sách của VASEP. Hoạt động này của VASEP có ý nghĩa và đã mang lại nhiều giá trị to lớn cho doanh nghiệp, giúp các doanh nghiệp gia tăng được kim ngạch xuất khẩu, ví dụ như vấn đề về tuổi lao động, vụ kiện chống bán phá giá tôm, vấn đề về xử lý môi trường....

Cùng với đó, hoạt động xúc tiến thương mại cũng đang được VASEP làm rất tốt. Hoạt động này cũng rất có ý nghĩa, nhất là với các doanh nghiệp nhỏ, mới thành lập. Nhìn chung tôi nhận thấy VASEP đang thực hiện rất tốt các nhiệm vụ của mình.

Tuy nhiên tôi cũng muốn đề xuất VASEP cần đẩy mạnh hơn nữa trong việc đấu tranh chống bơm chích tạp chất, kháng sinh... trong ngành tôm. Tôi mong VASEP mạnh dạn, thẳng thắn, triệt để hơn nữa để bảo vệ và giúp đỡ cho các doanh nghiệp chân chính.

Tôm Việt: khó khăn về thị trường, áp lực cạnh tranh

Ngành tôm Việt Nam đang phải đối mặt với 2 thách thức. Một là, nền kinh tế đang co lại do ảnh hưởng của lạm phát khiến cho sức tiêu thụ giảm. Hai là, cạnh tranh giữa các quốc gia ngày càng gay gắt, cụ thể là nguồn cung tôm giá rẻ hơn từ Ấn Độ, Ecuador và Indonesia.

Cuộc khủng hoảng trên thế giới chưa biết bao giờ sẽ dừng lại. Do đó, thị trường tiêu thụ sẽ khó khăn, cộng thêm thách thức chiến lược về nguồn cung tôm giá rẻ, trong khi cung vượt cầu làm cho giá tôm thành phẩm xuống thấp, thậm chí còn thấp hơn giá nguyên liệu. Cho nên, người nuôi tôm bị thua lỗ và co lại, ảnh hưởng tới quy mô ngành tôm.

Bên cạnh đó, liên quan đến chi phí đầu vào chúng ta cần có cuộc cách mạng trong lĩnh vực nuôi. Mà người đứng đầu cuộc cách mạng chính là những chủ doanh nghiệp tôm. Vì chính những người này mới có đủ nguồn lực như là về nhân lực, tài lực và khoa học công nghệ để có thể làm nên một cuộc cách mạng giảm giá thành, tăng năng suất.

Tuy nhiên, vai trò của các doanh nghiệp đầu tàu trong ngành nuôi tôm chưa thực sự rõ ràng. Các doanh nghiệp vẫn chưa mặn mà với việc đầu tư nuôi tôm. Nếu doanh nghiệp sử dụng nguồn nguyên liệu NK từ bên ngoài sẽ khuyến khích đối thủ phát triển ngành nuôi tôm, đồng thời sẽ làm mai một ngành nuôi tôm trong nước và ảnh hưởng tới giá tôm trong nước, không khuyến khích được nghề nuôi tôm phát triển.

Do đó, tôi cho rằng, trong thời gian tới doanh nghiệp cần thay đổi suy nghĩ để làm sao chúng ta có được sự đầu tư mạnh mẽ vào vùng nuôi. Đây là tiền đề để giải quyết được thách thức về mặt giá thành nguyên liệu. Đồng thời chứng minh cho người mua là các doanh nghiệp Việt Nam làm ăn chân chính, nghiêm túc, vùng nuôi có chứng nhận, có truy xuất nguồn gốc, xuất xứ.

Bên cạnh đó, nhà nước có vai trò lớn để phát triển ngành tôm: cần quy hoạch cơ sở hạ tầng thuận lợi cho vùng nuôi, như đường xá, kênh thủy lợi, tích tụ ruộng đất, các cơ sở hạ tầng khác và có các chính sách hỗ trợ nông dân để tránh mai một một nghề nuôi.

Cơ hội từ tôm giá trị gia tăng

Nhìn chung, ngành nuôi và chế biến XK tôm đang khó, trước mắt chưa có gì sáng sủa khi mà chiến sự Nga – Ukrain và chiến tranh thương mại Trung Quốc và Mỹ chưa có hồi kết. Nhưng các DN tôm có quyết tâm và sự linh hoạt sẽ nỗ lực để vượt qua giai đoạn này.

Đứng trước thách thức này, theo tôi, với lợi thế ngành sản xuất tôm giá trị gia tăng, DN tôm Việt Nam chúng ta có thể tiếp tục phát huy để duy trì DN và giữ thị trường. Mặc dù, cuộc khủng hoảng toàn cầu vẫn đang diễn ra, nhưng nhu cầu đối với hàng giá trị gia tăng vẫn rất lớn. Trong khi đó, Việt Nam lại có kinh nghiệm trong nhiều năm về thị trường, về khách hàng, về sản phẩm, quản lý sản xuất... Về mặt này Việt Nam hơn hẳn các nước như Ấn Độ, hay Indonesia. Do đó, nếu chúng ta làm tốt và cố gắng duy trì qua giai đoạn này thì chúng ta sẽ có cơ hội phát triển mạnh hơn.

CẦN NHIỀU HƠN NỮA TIẾNG NÓI CHUNG CỦA DOANH NGHIỆP HIỆP HỘI

Năm 2023 - 2024 khó khăn, nhưng sẽ vượt qua nếu có cách làm phù hợp

Năm 2023 là một năm khó khăn, nhận định doanh số XK tôm chắc chắn sẽ thấp hơn năm 2022. Đây cũng là giai đoạn có tính chọn lọc mạnh mẽ trong doanh nghiệp, các Nhà máy có nền tảng ổn định thì sẽ cố gắng vượt qua giai đoạn này, DN nhỏ chắc chắn sẽ khó hơn nhiều.

Bối cảnh khó khăn năm 2023 có thể sẽ kéo dài đến hết năm 2024 như nhận định của nhiều người. Do vậy, DN phải tự tìm cách tồn tại, nhận định được những thách thức, khó khăn, cũng như những tình huống cụ thể để vượt qua. Từ thực tế của DN tôi, nếu trước đây mở rộng mặt hàng, thì bây giờ chỉ tập trung những cái đang có, đang làm, đi sâu hơn về chất lượng và chi phí sản xuất cho tốt hơn.

Các mặt hàng GTGT từ tôm của Việt Nam gần như đã bão hòa. Do đó DN nên tập trung những mặt hàng đang có, chú trọng cải tiến chất lượng, bao bì, mẫu mã, không mở rộng thị trường và khách hàng mới, tập trung giữ khách hiện có, truyền thống, cải tiến trang thiết bị máy móc, nhà xưởng hiện đại hơn, chăm chút cho công nhân, tăng lương để giữ công nhân có tay nghề, đảm bảo lao động ổn định, nâng cao tay nghề, nỗ lực ổn định sản xuất vượt qua giai đoạn này.

Tóm lại, mỗi năm tình hình thị trường mỗi khác, có lúc tốt, có lúc xấu, quan trọng là DN cần tìm cách thích nghi, tồn tại. Như những năm 2020- 2021, dịch covid 19 rất căng thẳng, nhưng DN vẫn duy trì SX và ổn định dần, tôi hy vọng năm nay cũng sẽ sớm vượt qua, nhưng cần có cách làm cho phù hợp.

VASEP cần thay đổi cho phù hợp với bối cảnh mới

Nói về VASEP, tôi đã tham gia hội viên 20 năm, và tôi mới làm ủy viên BCH nhiệm kỳ này. Nhìn chung, VASEP đã làm rất tốt các nhiệm vụ và các hoạt động của mình. Diễn hình như hoạt động vận động chính sách đang làm rất tốt, nên tiếp tục phát huy.



**Ông Đoàn Văn Đông - Ủy viên BCH VASEP –
Giám đốc Công ty TNHH Xuất Nhập khẩu Thủy sản
Cần Thơ (CAFISH)**

“Nhìn chung, VASEP đã làm rất tốt các nhiệm vụ và các hoạt động của mình, diễn hình như hoạt động vận động chính sách.

Đã qua 25 năm hoạt động, hiệp hội cũng cần có sự đổi mới cho phù hợp với tình hình mới”

Tính đoàn kết của hội viên, thành viên BCH VASEP cũng tốt nhưng chưa liên kết chặt chẽ. DN hội viên nên có tiếng nói chung, nhất là những thời điểm nhiều khó khăn, thách thức, tình hình thị trường xấu, cụ thể như hiện nay, BCH và anh em DN nên tính toán không để giá mua, giá bán xuống quá thấp...

Đã qua 25 năm hoạt động, Hiệp hội cũng cần có sự đổi mới như điều chỉnh Điều lệ cho phù hợp với tình hình mới, cách vận hành về thông tin và tuyên truyền không nên nhiều quá, nên đơn giản dễ hiểu, gần với thực tế...Các hoạt động nói chung và vấn đề thông tin truyền thông nói riêng không nên chỉ tập trung mảng chế biến XK, mà cần đề cập cả về nuôi trồng, con giống, thức ăn, môi trường....

Thông tin thị trường nên cập nhật thêm các thông tin vĩ mô tác động đến ngành: biến động tiền tệ, thời sự, chính trị, chính sách...

Với những kết quả đạt được sau 25 năm không thể kể hết, mong rằng VASEP tiếp tục đổi mới, biết cách thay đổi tốt hơn, là điểm tựa, là tiếng nói của Hội viên và là Hiệp Hội mạnh trong các Hiệp Hội ngành nghề của Việt Nam.



**Ông Phạm Hoàng Việt - Ủy viên BCH –
Tổng Giám đốc Công ty CP Thực phẩm Sao Ta
(FIMEX VN)**

“Mong VASEP tiếp tục giữ vững vai trò hiện nay, và làm tốt hơn, chuyên nghiệp hơn để hỗ trợ cho doanh nghiệp vượt qua giai đoạn khó khăn này. Thông tin thị trường cần tìm hiểu thêm về các nước đối thủ, để có thêm thông tin về sản xuất của các nước này, từ đó giúp doanh nghiệp “biết người, biết ta”, qua đó định vị được mình và tránh được áp lực cạnh tranh”

Là một doanh nghiệp hội viên lâu năm của VASEP, thời gian qua tôi đánh giá VASEP đã làm rất tốt vai trò của mình. Cụ thể, VASEP đã giúp đỡ và hỗ trợ rất nhiều cho doanh nghiệp trong việc tìm hiểu thị trường qua các hoạt động xúc tiến thương mại. VASEP đã làm được nhiều việc khó, ví dụ như vụ kiện CBPG tôm đã thể hiện được sự đoàn kết, đồng lòng của các doanh nghiệp dưới sự dẫn dắt của VASEP.

Vai trò nổi bật của VASEP trong thời gian qua là vận động chính sách. VASEP phản ánh kịp thời các khó khăn của doanh nghiệp tới các cơ quan quản lý nhà nước, thúc đẩy nhà nước đưa ra các chính sách phù hợp, giúp tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp...

Tuy nhiên, trong bối cảnh ngành tôm Việt Nam đối mặt với nhiều khó khăn. Cụ thể, trong giai đoạn Covid do các nước thực hiện giãn cách xã hội nên nhiều nhà nhập khẩu không nhận đơn hàng chế biến. Sau khi đại dịch Covid được kiểm soát, các nhà nhập khẩu bắt đầu ồ ạt nhập hàng vì lo ngại thiếu hụt dẫn đến tồn kho cao. Cộng với sự bùng phát xung đột giữa Nga – Ukraine, lạm phát tăng cao và cuộc khủng hoảng năng lượng tại châu Âu đã ảnh hưởng tới nhu cầu tiêu thụ thủy sản tại các thị trường. Người dân thắt chặt chi tiêu hơn.

Không những thế, ngành tôm Việt Nam còn phải đối mặt với sự cạnh tranh từ các nguồn cung tôm tương đối dồi dào và giá cạnh tranh hơn đến từ các nước khác như Ecuador. Trong giai đoạn Covid, Trung Quốc chiếm tới 60% tổng khối lượng XK tôm của Ecuador. Nhưng

VASEP ĐÃ LÀM RẤT TỐT CÁC VAI TRÒ CỦA MÌNH TRONG THỜI GIAN QUA

sau giai đoạn này, Trung Quốc giảm NK tôm từ Ecuador đã khiến nước này phải chuyển hướng XK sang các nước khác, trong đó có Mỹ. Cùng với Ecuador, Ấn Độ và Indonesia cũng đang là các đối thủ cạnh tranh của Việt Nam tại thị trường tôm Mỹ. Các sản phẩm tôm của Indonesia thuận lợi hơn của Việt Nam vì không bị vướng vào vụ kiện chống bán phá giá nên cạnh tranh tốt hơn.

Các khó khăn này vẫn tiếp tục kéo dài sang năm 2023. Và trong năm nay, khi nhu cầu giảm, nguồn cung tăng đã khiến cho tôm rớt giá liên tục.

Để bù đắp lại lượng sụt giảm tại các thị trường lớn như Mỹ và EU, nhiều doanh nghiệp đã phải chuyển hướng XK sang các thị trường khác, trong đó có Nhật Bản. Thị trường Nhật thì lượng tồn kho không nhiều nên sức mua vẫn tốt, nhưng do lạm phát nên lượng tiêu thụ cũng hạn chế vì người tiêu dùng thắt chặt chi tiêu. Tuy nhiên để xâm nhập được vào thị trường này, phải đảm bảo nguồn cung ổn định, chất lượng và truy xuất nguồn gốc tốt.

Trong khi đó, giá nguyên liệu trong nước lại cao. Nguyên nhân một phần là do chi phí đầu vào cao (giá thức ăn cao, giá điện, giá nước tăng...), nhưng chủ yếu vẫn là do tỷ lệ nuôi thành công thấp do dịch bệnh bùng phát khiến nguồn cung sụt giảm đẩy giá tôm lên cao hơn so với các nước đối thủ.

Dự kiến, thị trường từ giờ tới cuối năm rất ảm đảm. Sức mua tại thị trường Mỹ sẽ vẫn thấp vì lượng tồn kho lớn. Doanh nghiệp muốn duy trì được phải tìm những thị trường khác. Những thị trường nhỏ như tại khu vực Châu Á, như Hồng Kông, Đài Loan... sức mua tốt hơn do không có lượng tồn kho nên họ mua bán thường xuyên hơn.

Do đó, trong giai đoạn này mong VASEP tiếp tục giữ vững vai trò hiện nay, và làm tốt hơn, chuyên nghiệp hơn để hỗ trợ cho doanh nghiệp vượt qua giai đoạn khó khăn này. Thông tin thị trường cần tìm hiểu thêm về các nước đối thủ, để có thêm thông tin về sản xuất của các nước này, ví dụ tin về diện tích nuôi, mật độ thả nuôi, sản lượng tôm của Ấn Độ, Ecuador, Indonesia, từ đó giúp doanh nghiệp “biết người, biết ta”, và qua đó định vị được mình và tránh được áp lực cạnh tranh.



Ông Đỗ Công Thành - Ủy viên Ban Chấp hành VASEP – Phó Tổng Giám đốc Công ty CP Chế biến & Dịch vụ Thủy sản Cà Mau (CASES)

“Để ngành tôm có thể duy trì và phát triển, tất cả các bên liên quan đều phải tham gia vào. Chính phủ có chính sách hỗ trợ người dân nuôi tôm, ngân hàng có chính sách tạo điều kiện thuận lợi cho bà con vay vốn, các công ty thức ăn điều chỉnh lại giá bán thức ăn... Có như vậy, con tôm Việt Nam mới có thể cạnh tranh được với các nước đối thủ”

ĐỂ ỔN ĐỊNH NGÀNH TÔM, CẦN TẤT CẢ CÁC BÊN LIÊN QUAN VÀO CUỘC

Năm 2023 là một năm khó khăn chung của ngành thủy sản. Tuy nhiên, riêng với ngành tôm thì có thêm các khó khăn phát sinh mới và các khó khăn này có thể kéo dài.

Qua số liệu thống kê của Hải quan, chúng ta cũng thấy là xuất khẩu tôm đang bị sụt giảm mạnh. Nguyên nhân chính của sự sụt giảm này là do giá giảm sâu, trong khi đó khối lượng XK cũng giảm nhưng ở mức thấp hơn.

Sự phục hồi của ngành thủy sản, trong đó có tôm, phụ thuộc nhiều vào sự phục hồi của thị trường, còn thời gian phục hồi thì phụ thuộc vào tình hình kinh tế của các nước. Nhưng so với các mặt hàng khác, mặt hàng tôm gặp nhiều khó khăn hơn vì trong những năm qua có một số nước như Ecuador, Ấn Độ nổi lên với sản lượng nuôi lớn và nhờ đó giá thành tôm của họ tốt hơn nhiều so với tôm Việt Nam. Ví dụ, Ecuador những năm trước sản lượng nuôi của họ chỉ ở mức 300 ngàn tấn, nhưng bây giờ đã lên trên 1 triệu tấn và sắp tới có thể lên tới 1,5 triệu tấn. Giá thành sản xuất tôm của Ecuador chỉ bằng 60% -70% so với giá sản xuất tại Việt Nam.

Trong khi đó, nhu cầu của thị trường bão hòa, khiến cho các nước đó ngày càng hạ giá bán. Do vậy, DN tôm Việt Nam không thể cạnh tranh được. Đặc biệt người nuôi tôm không chịu đựng nổi giá bán thấp, trong khi giá sản xuất lại tăng.

Trước tình hình đó, các doanh nghiệp Việt Nam rất khó

cạnh tranh được với các nước này về giá. Vì trên thực tế, nếu doanh nghiệp hạ giá bán để cạnh tranh thì giá nguyên liệu sẽ giảm và người nuôi tôm sẽ gặp khó khăn.

Do đó, để ngành tôm có thể duy trì và phát triển thì chúng ta cần có biện pháp khắc phục. Việc này đòi hỏi tất cả các bên liên quan đều phải tham gia vào, ví dụ như Chính phủ phải có chính sách hỗ trợ người dân nuôi tôm, ngân hàng có chính sách tạo điều kiện thuận lợi cho bà con vay vốn, các công ty thức ăn phải điều chỉnh lại giá bán thức ăn... Có như vậy, con tôm Việt Nam mới có thể cạnh tranh được với các nước đối thủ.

Bên cạnh đó, việc dự báo với ngành tôm rất quan trọng và mang tính sống còn. Chính vì vậy, VASEP ngoài những thông tin về tình hình trong nước, cần cập nhật thêm các thông tin về tình hình của các nước đối thủ như giá cả, sản lượng nuôi, xuất khẩu của Ấn Độ, Ecuador, Indonesia... cũng như cập nhật diễn biến của các thị trường NK như Mỹ, Hàn Quốc, Nhật Bản, EU, Australia... cho doanh nghiệp.

Nhìn chung, trong thời gian qua, VASEP đã làm được nhiều việc có kết quả tốt. Có thể kể một số hoạt động có hiệu quả như vụ kiện chống bán phá giá. Hoạt động phản biện chính sách, kiến nghị lên Chính phủ và các cơ quan ban ngành để tháo gỡ vướng mắc cho doanh nghiệp đã thực hiện tốt, mong anh chị em văn phòng cố gắng phát huy.



**Ông Trương Hữu Thông – Ủy viên BCH VASEP –
Giám đốc Công ty TNHH Thông Thuận**

“Thời gian qua, VASEP làm việc rất tốt, có sự cố gắng của tất cả mọi người, từ hội viên đến đội ngũ văn phòng. Hai văn phòng Hà Nội và Tp HCM luôn nỗ lực tìm mọi giải pháp giúp đỡ DN, tương tác với cơ quan quản lý nhà nước để tháo gỡ khó khăn cho hội viên, cho ngành XK thủy sản. Hoạt động thông tin thị trường của VASEP rất tốt, do đó DN nâng cao năng lực cạnh tranh rất lớn.”

Vừa đi qua đại dịch, lại xảy ra chiến tranh, nền kinh tế thế giới suy giảm nhiều, đặc biệt là thị trường châu Âu, Nhật Bản và Mỹ. Đối với Thông Thuận thì 3 thị trường này chiếm tới hơn 90% thị phần.

Ba thị trường này đều ảnh hưởng rất trầm trọng bởi lạm phát, lãi suất Fed lên cao và chính sách thắt chặt tiền tệ của châu Âu và Mỹ. Trong năm 2023, theo tôi, XK sẽ suy giảm, riêng với Thông Thuận đang bị giảm hơn 20% về đơn hàng XK so với năm 2022 tuy nhiên vẫn duy trì được công ăn việc làm cho cán bộ công nhân viên và dòng tiền. Thông Thuận cũng đổi mới cách bán hàng, tiết kiệm và cắt giảm chi phí, tìm phương án nuôi tôm thích ứng với giá thành thấp hơn. Bối cảnh kinh tế hiện nay, các ngành nghề khác như da giày, dệt may, đồ gỗ đều giảm sâu, tuy nhiên thủy sản vẫn là ngành hàng thiết yếu, nên vẫn có xu hướng tích cực hơn.

Điều kiện của năm nay, **DN phải linh hoạt, nhìn vào thực trạng của thị trường để tìm ra giải pháp thích ứng**, chống chọi với khó khăn. Tình hình sản xuất và lượng công nhân của công ty tôi vẫn được ổn định, do công ty đã chuyển sang làm hàng giá trị gia tăng như sushi, tẩm bột, tempura.

Theo tôi, dự kiến đến cuối năm 2023, khi Fed giảm lãi suất, nền kinh tế thế giới sẽ ổn trở lại. Tuy nhiên, thị

VASEP GIÚP DOANH NGHIỆP NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH

trường phải sang 2024 mới khởi sắc lại, do hiện tại Fed giữ lãi suất cao ảnh hưởng rất lớn, gây chậm dòng tiền do khách hàng chiếm dụng vốn, chậm thanh toán.

VASEP luôn nỗ lực tìm giải pháp giúp doanh nghiệp

Kỷ niệm 25 năm thành lập Hiệp hội là một dịp vô cùng đặc biệt. Thời gian qua, VASEP làm việc rất tốt, có sự cố gắng của tất cả mọi người, từ hội viên đến đội ngũ văn phòng. Hai văn phòng Hà Nội và Tp HCM luôn nỗ lực tìm mọi giải pháp giúp đỡ DN, tương tác với cơ quan quản lý nhà nước để tháo gỡ khó khăn cho hội viên, cho ngành XK thủy sản. Cụ thể như, các vấn đề về môi trường, các chính sách của nhà nước ban hành, theo kịp thông tin những khó khăn của DN để cho nhà nước nắm được và tạo điều kiện tốt nhất cho DN giảm chi phí để hoạt động có hiệu quả, cạnh tranh được với các thị trường khác.

Ví dụ như ngành tôm Việt Nam hiện đang cạnh tranh với 4 thị trường là Ecuador, Ấn Độ, Indonesia và Thái Lan. Nếu như VASEP không có tương tác, không có thông tin thì sự cạnh tranh mang tính toàn cầu là rất khó.

Thời gian qua **VASEP hoạt động thông tin rất tốt**, do đó DN nâng cao năng lực cạnh tranh rất lớn. Theo đánh giá của tôi thì các DN chế biến XK tôm của Việt Nam hiện nay đã vượt qua Thái Lan, được khách hàng đánh giá tốt nhất. Tuy nhiên vẫn còn nhiều cái cần đổi mới để cạnh tranh đơn hàng. VASEP đã hoạt động tốt rồi nhưng thời gian sắp tới vẫn cần tốt hơn nữa. Hiện nay hội viên của VASEP mới chỉ là các DN chế biến, cần kết hợp thêm những DN sản xuất giống và nuôi trồng để tạo thành chuỗi mà trong đó vai trò của VASEP rất quan trọng. Nếu kết hợp được các chuỗi với nhau, mở rộng, nâng cao hiệu quả thì sẽ tốt hơn nữa.

VASEP TẠO CẦU NỐI GIỮA DOANH NGHIỆP VÀ NHÀ NƯỚC

Công ty Seanamico chủ yếu cung cấp các sản phẩm tôm nuôi quảng canh trong hệ rừng sinh thái của Cà Mau, nên chủ yếu cung cấp cho phân khúc thị trường cao cấp.

Năm Căn không làm sản phẩm GTGT và tôm chân trắng nhưng vẫn tồn tại nhờ phân khúc nhỏ này.

Trong bối cảnh khó khăn này, phân khúc thị trường này vẫn ổn định hơn so với các phân khúc thị trường tôm khác, nhưng những biến động của thị trường thế giới cũng đang có những tác động khó lường ít nhiều đều ảnh hưởng tới toàn ngành.

Có thể nói ngành tôm Việt Nam đã qua một thời hoàng kim với sự thành công của rất nhiều doanh nghiệp, song giai đoạn này, ngành tôm lại đang phải đối mặt với các thách thức vào đúng thời điểm đỉnh cao của ngành.

Nếu như năm 2022, ngành thủy sản Việt Nam đã đạt mốc kỷ lục 11 tỷ USD, nhưng chỉ có mấy tháng sau đó thị trường tiêu thụ thủy sản thế giới đã biến động khồng lường và đang ảnh hưởng lớn tới sự tồn vong của ngành thủy sản, cũng như ngành tôm Việt Nam.

Những biến động suy thoái kinh tế, tiền tệ của các nước, cuộc xung đột Nga – Ukraine,... đã khiến cho nhu cầu tiêu thụ tôm trên thế giới bị sụt giảm. Thêm vào đó sự phát triển thuận lợi về sản lượng của ngành nuôi tôm Ecuador, Ấn Độ, Bangladesh, hay Indonesia... đang tạo ra thách thức rất lớn cho ngành tôm Việt Nam. Tôm Việt Nam đang khó có thể cạnh tranh được với nguồn cung tôm giá rẻ từ các nước này. DN rơi vào thế khó, vì không biết khi nào khách hàng sẽ quay trở lại và sẽ mua với giá như thế nào.

Các yếu tố bất lợi cho ngành tôm hiện nay là do giá thành cao. Do đó, ngành tôm Việt Nam rất cần phải có các giải pháp để có thể hạ giá thành tôm xuống, liên quan đến con giống, môi trường nuôi, giá thức ăn, công nghệ nuôi... Ngành tôm nhiều hộ nuôi manh mún nhỏ lẻ tự phát, sẽ không có sự đầu tư bài bản lâu dài thì khó tồn tại và cạnh tranh với các nước như Ecuador và Ấn Độ.

Còn về phía VASEP, như nhiều thành viên hiệp hội nhận xét, văn phòng Hiệp hội đang làm quá tốt công việc của mình, đã tự lực cánh sinh được về mặt tài chính và tôi đánh giá cao việc này. Sự thành công của BCH Hiệp hội là một phần rất lớn từ góc độ văn phòng. Các kênh thông tin của VASEP như Bản tin thương mại thủy sản của HH là tiếng nói chủ chốt của ngành, là cơ quan ngôn luận để cả xã hội và khách hàng trong ngoài nước hiểu về VASEP và ngành thủy sản nói chung, cũng như ngành tôm nói riêng.



Ông Ngô Minh Hiến – Trưởng ban Kiểm tra VASEP - TGD Công ty CP XNK Thủy sản Năm Căn (SEANAMICO)

“Ở vị trí Ban Kiểm tra, tôi thấy Hiệp hội là một tập thể khá đoàn kết. Trong giai đoạn này BCH rất đồng thuận cùng nhau đưa ra các giải pháp, kiến nghị để giải quyết các vấn đề khó của ngành, đó cũng là thành công của văn phòng Hiệp hội.”

VASEP đã được nhiều người công nhận là Hiệp hội mạnh. Các hoạt động vận động chính sách của VASEP trong thời gian qua cũng đã được triển khai một cách hiệu quả, giúp tháo gỡ rất nhiều bài toán khó cho doanh nghiệp trong các vấn đề như lao động, thuế, môi trường... Anh em làm vận động chính sách của VASEP là những người có tâm và nhiệt huyết với công việc đã tham gia sâu sát với các DN, tạo ra cầu nối giữa doanh nghiệp với các cơ quan quản lý nhà nước, giải quyết vướng mắc, giảm chi phí, rào cản cho DN, giúp DN có thể cạnh tranh tốt hơn. Mọi người đều đánh giá cao Ban Vận động chính sách của Hiệp hội.

Ở vị trí Ban Kiểm tra, tôi thấy Hiệp hội là một tập thể khá đoàn kết. Trong giai đoạn này BCH rất đồng thuận cùng nhau đưa ra các giải pháp, kiến nghị để giải quyết các vấn đề khó của ngành, đó cũng là thành công của văn phòng. Mong văn phòng hiệp hội cố gắng phát huy, nắm sát các vấn đề mà DN thấy cần có giải pháp để làm tốt hơn. Là cầu nối để các Bộ, ngành ủng hộ cho ngành thủy sản phát triển bền vững. Tiếng nói của Văn phòng từ các kênh truyền thông sẽ giúp truyền tải thông tin tới nhà nước để các cơ quan hiểu và đưa giải pháp giúp DN.



**Ông Bùi Nguyên Khánh – Ủy viên BCH VASEP
- Tổng Giám đốc Công ty CP Thủy sản Cà Mau
(SEAPRIMEXCO)**

Tôi tham gia Ban Chấp hành đến nay đã được 5 nhiệm kỳ. Kỷ niệm 25 năm thành lập VASEP là một dấu mốc quan trọng. Từ ngày có VASEP, từng doanh nghiệp (DN) thủy sản trở nên gắn bó và phát triển cùng nhau. VASEP cũng có việc chưa làm được, tuy nhiên không nhiều và những thành tựu đạt được thì rất lớn, mang đến lợi ích thiết thực cho từng DN cũng như cả cộng đồng.

VASEP giúp DN mở rộng thị trường và đưa tiếng nói của DN tới gần hơn với Chính phủ

Về kỹ thuật chế biến, VASEP mở lớp đào tạo hỗ trợ, nâng cao năng lực dần dần để DN thâm nhập nhiều thị trường. Đây có thể nói là thành công lớn của VASEP đối với ngành chế biến và XK thủy sản của Việt Nam. Bên cạnh đó, VASEP còn là mũi nhọn, điểm tập hợp chung cho anh chị em DN cùng tham gia mở rộng thị trường. DN đạt được kết quả tốt, cũng phải nhờ công lớn của VASEP. Nhờ VASEP, từng DN trưởng thành dần lên trong các hoạt động kinh doanh của mình.

Về mảng vận động chính sách, VASEP là cầu nối quan trọng giữa DN và Chính phủ và các cơ quan, bộ ngành của Chính phủ, giúp đưa tiếng nói của DN đến với từng ngành của Chính phủ. Mỗi DN có những hoàn cảnh khác nhau, VASEP giúp tập hợp ý kiến DN để góp phần

VASEP KẾT NỐI THÀNH CÔNG DOANH NGHIỆP VỚI CHÍNH PHỦ

Theo nhận định khó khăn không dừng ở quý 2 mà còn kéo dài tới năm 2024 nên rất cần có chính sách hỗ trợ DN tích cực hơn nữa từ các ngân hàng. Nhu cầu về vốn của các DN là rất cao trong bối cảnh khó khăn hiện tại. Kiến nghị Chính phủ yêu cầu ngân hàng nhà nước mở room tín dụng cho DN, nếu giảm hạn mức xuống nữa, DN không thể trụ được.

hoàn thiện chính sách, không chỉ cho ngành thủy sản mà cho tất cả các ngành kinh tế của Việt Nam. VASEP đã truyền tải được nguyện vọng của DN tới Chính phủ và các cơ quan tham mưu cho Chính phủ đi sát với DN, làm được những điều có lợi cho DN. Đây cũng là một điểm mạnh của VASEP trong việc kết nối thành công DN với Chính phủ trong thời gian qua.

Đâu là mối quan tâm lớn nhất của DN trong bối cảnh khó khăn hiện tại?

Năm nay được đánh giá là năm cực kỳ khó khăn, không riêng ngành thủy sản, mà các ngành kinh tế chung của cả nước. Đơn vị tôi nhận định, đến tháng 6 năm nay, tình hình tích cực hơn nhưng đến thời điểm hiện tại, chưa thấy có gì khả quan hơn, khó khăn vẫn kéo dài và chưa có điểm dừng. Thị trường khó dự đoán. Đối với đơn vị tôi, mặc dù rất thận trọng trong việc sử dụng vốn nhưng nguồn vốn bắt đầu có dấu hiệu khó khăn. Hàng không bán được, tồn kho tăng cao, dòng tiền quay vòng không tốt. Tôi cho rằng, không riêng đơn vị tôi mà toàn ngành thủy sản của ta đều phải đối mặt với đợt khủng hoảng này.

Vừa qua, ngân hàng bắt đầu có động thái hỗ trợ vốn cho DN, có biện pháp đồng hành cùng DN. Hơn nữa, thủy sản cũng nằm trong nhóm ngành nông nghiệp được ưu đãi về lãi suất. Tuy nhiên, theo nhận định khó khăn không dừng ở quý 2 mà còn kéo dài tới năm 2024

nên rất cần có chính sách hỗ trợ DN tích cực hơn nữa từ các ngân hàng. Bên cạnh đó, nhu cầu về vốn của các DN là rất cao trong bối cảnh khó khăn hiện tại. Đơn cử, đơn vị của tôi, nhu cầu vốn năm nay tăng 20-30% thế nhưng ngân hàng lại thu hẹp hạn mức cho vay. Kiến nghị Chính phủ yêu cầu ngân hàng nhà nước nới room tín dụng cho DN, nếu giảm hạn mức xuống nữa, DN không thể trụ được.

Từ giờ đến cuối năm, VASEP cần phải vận động các chính sách còn nhiều bất cập để hỗ trợ DN về lãi suất, vốn, chính sách thuế, tài chính nói chung...

Sản xuất tôm đối mặt với giá thành cao

Về sản xuất tôm, một điểm ai cũng thấy đó là giá thành tôm Việt Nam cao khiến khó cạnh tranh với quốc tế, nhất là 2 nước sản xuất tôm lớn là Ecuador và Ấn Độ. Giá thành tôm Việt Nam cao do giá thức ăn cao (chiếm tới 50% giá thành), nhất là khi thức ăn nuôi tôm được cung cấp bởi phần lớn các nhà máy sản xuất thức ăn thuộc sở hữu nước ngoài. Về con giống, giá trị không chiếm nhiều, nhưng ảnh hưởng tới giá thành, do con giống liên quan đến tỷ lệ sống của tôm. Các nước khác, giống chọn lọc tốt nên tỷ lệ sống lên tới 80% trong khi Việt Nam chỉ đạt 40%-50%. Vấn đề về giá thức ăn nuôi tôm quá cao và chất lượng con giống đã được đưa ra ở nhiều cuộc họp nhưng chưa giải quyết được.

Nguyên liệu tồn kho từ các thị trường còn nhiều, DN không đủ vốn để mua nguyên liệu cho bà con do hàng không tiêu thụ được. Nhận định tới cuối năm, nguồn tôm nguyên liệu có thể hạn chế.

DN còn phải đối mặt với những bất cập về các quy định môi trường, phòng cháy, phí cảng biển, bảo hiểm xã hội...

Sức cạnh tranh của DN còn bị giảm sút bởi một số chính sách bất hợp lý và không sát với thực tế. Ví dụ như Tp. Hồ Chí Minh thu tiền cảng biển, dù không lớn nhưng làm mất sức cạnh tranh của DN. Liên quan đến các quy định về môi trường còn bất cập với hoạt động của DN, dĩ nhiên là mình phải hòa nhập với thế giới nhưng các quy định này bất khả thi và đốt cháy giai đoạn. Quy định môi trường hiện nay không thể đem áp dụng cho các công trình đã xây từ hàng chục năm trước. Để đáp ứng được quy định, phải đến 70-80% nhà máy phải đập bỏ công trình cũ, xây lại mới. Tương tự là các quy định về phòng cháy chữa cháy mới đây cũng gây nhiều khó khăn cho DN. Bên cạnh đó, quy định liên quan đến bảo hiểm xã hội trong đó yêu cầu DN phải đóng quỹ phòng ngừa rủi ro, phòng chống thiên tai với mức đóng theo phần trăm tổng tài sản trong khi DN đã phải mua tất cả các khoản bảo hiểm như kho tàng, cháy nổ...VASEP nên tập hợp ý kiến các hội viên để kiến nghị lên trên.

Về chiến lược vượt khó của SEAPRIMEXCO, công ty tập trung phân khúc sản phẩm đại trà như tôm đóng gói 20-50 gram, tôm ăn liền, chấm sốt, tẩm bột, tẩm gia vị... bán cho thị trường cao cấp như Mỹ, Canada, EU. Đây là thị trường khó tính, ít người chen chân nên còn cơ hội. Bên cạnh đó đầu tư thêm để đa dạng hóa các mặt hàng giá trị gia tăng khác ngoài tôm để vượt qua giai đoạn khó khăn này.





**Ông Trần Văn Phẩm - Ủy viên BCH VASEP -
Chủ tịch HĐQT Công ty CP Thủy sản
Sóc Trăng (STAPIMEX)**

"Vận động và phản biện chính sách là một nhiệm vụ rất là quan trọng mà VASEP đã làm rất tốt. Song bây giờ không phải chỉ là khó đầu tháo gỡ đấy, mà VASEP cần nhìn xa hơn, làm nhiều việc hơn, đầy đủ hơn, bao quát hơn nữa, với những ý tưởng, đề xuất mở đường cho ngành tôm trong tương lai... Vai trò của VASEP cần lớn hơn với nhiệm vụ quan trọng là thúc đẩy chính sách, tạo thuận lợi cho DN"

VASEP CẦN NHÌN XA HƠN ĐỂ MỞ ĐƯỜNG CHO NGÀNH TÔM VIỆT NAM

VASEP gắn bó với lịch sử ngành chế biến và XK tôm

Tôi là người đã có 30 năm theo ngành, tôi hiểu các giai đoạn lịch sử ngành tôm, gắn bó với vai trò đồng hành của VASEP. Trước kia, ngành tôm chủ yếu sử dụng nguyên liệu từ tôm khai thác tự nhiên. Ở giai đoạn đó, DN gặp nhiều khó khăn về thị trường. Lúc đó, VASEP đóng vai trò quan trọng trong việc dẫn dắt các DN đi khai thác thị trường. Cụ thể là dẫn các DN đi tham gia các hội chợ như Châu Âu, Mỹ... Từ đó vai trò của VASEP rất quan trọng, nhờ sự giúp đỡ của VASEP giúp cho các DN từ nhỏ đến lớn mở rộng được thị trường, giúp cho ngành tôm Việt Nam phát triển được thị trường khá nhanh.

Đến giai đoạn kế tiếp, khi thị trường mở rộng, ngành chế biến tôm cần nguồn nguyên liệu lớn hơn. Nguồn tôm tự nhiên không còn đủ để đáp ứng nhu cầu của ngành tôm Việt Nam nữa. Nhu cầu đã thúc đẩy sự phát triển của ngành nuôi tôm. Nghề nuôi tôm sú lúc đó bắt đầu phát triển rất mạnh tại Việt Nam. Cuộc cách mạng nuôi tôm sú bùng phát và đáp ứng nhu cầu nguyên liệu của ngành tôm lúc bấy giờ.

Ngành tôm Việt Nam nhờ đó tiếp tục phát triển. Và thị trường tiêu thụ sản phẩm tôm chế biến thô sơ trở nên hạn hẹp. DN muốn mở rộng thị trường cao cấp, thị

trường tiêu thụ hàng GTGT. Lúc đó, các hoạt động XTTM của VASEP tại các hội chợ đã giúp cho các DN tiếp cận các công nghệ chế biến cao, bên cạnh đó tìm được các thị trường tiêu thụ sản phẩm mới...

Rồi ngành tôm phát triển quá nhanh thì ngành nuôi tôm sú suy thoái không đáp ứng kịp nhu cầu. Và cuộc cách mạng nuôi tôm thẻ ra đời. Và ngành tôm Việt Nam dựa trên việc chế biến tôm thẻ và tôm sú đã phát triển rất nhanh.

Lúc đầu ngành nuôi tôm thẻ của Việt Nam chỉ cung cấp được tôm thẻ cỡ nhỏ, sau đó cuộc cách mạng con giống nở ra đã giúp cho con tôm thẻ nuôi trong những năm gần đây có thể cung cấp được các sản phẩm tôm cỡ lớn như 20 con/kg. Ngành nuôi tôm phát triển đòi hỏi sự phát triển của các ngành phụ trợ như con giống, thức ăn...

Đến năm 2023 năm ngành tôm đối mặt với nhiều thách thức như suy thoái kinh tế, hệ lụy của dịch Covid, các vấn đề chính trị khác... Thị trường nhu cầu thấp, nhưng về nguồn cung, tôm Việt đang phải cạnh tranh giá tăng từ các nguồn cung giá rẻ từ Ecuador và Ấn Độ.

Từ nay tới cuối năm 2023 chưa thấy dấu hiệu phục hồi, tuy nhiên cũng không có dấu hiệu nào cho thấy thị trường sẽ tiếp tục trì trệ. Vấn đề là các DN nên áp dụng biện pháp tình thế để duy trì sản xuất, kinh doanh, nếu

chấp nhận bán ra với giá thấp, thì khi thị trường hồi phục sẽ bị lỗ nhiều.

Năm 2024, hi vọng tình hình thị trường sẽ phục hồi sau covid. Tuy nhiên, tôi thấy thị trường vẫn còn rất nhiều vấn đề. Như thị trường Trung Quốc, tình hình bất động sản, hoạt động sản xuất sau Covid cũng không tốt do đó thu nhập người dân giảm, chi tiêu cho tiêu dùng giảm. Điều này đã ảnh hưởng tới nhu cầu tiêu thụ thực phẩm như con tôm. Do đó thị trường Trung Quốc chưa phục hồi.

Tại Mỹ, người dân mặc dù thu nhập tăng nhưng người dân phải chi trả các khoản nợ trước đó nên chi tiêu cũng hạn chế. Hơn nữa tôm Việt Nam phải cạnh tranh với Ecuador và Ấn Độ tại thị trường này.

Ecuador có diện tích nuôi lớn, nhưng chi phí lao động cao, Ấn Độ có giá lao động rẻ hơn nhưng năng suất thấp hơn.

Bối cảnh mới, VASEP cần quan tâm cả chuỗi giá trị ngành tôm để giảm giá thành, ổn định chất lượng

Bối cảnh này, mối quan tâm của VASEP không phải là bán được hàng hay không, mà theo tôi, VASEP nên quan tâm đến các vấn đề doanh nghiệp còn đang yếu

Đó là việc ngành tôm Việt Nam phải nhảy vào cuộc đua về chất lượng và giá thành. Nhảy vào cuộc đua này, DN sẽ gặp khó khăn. Vấn đề về lâu dài là DN không thể tự lo được giống tôm, do đó rất cần VASEP cần tính tới việc làm thế nào để có thể tăng được sức mạnh, hay có chung tiếng nói với bên phụ trách lĩnh vực nuôi. Liên kết với các hiệp hội nuôi hay làm thế nào để có thể có tiếng nói tác động tới ngành nuôi tôm? VASEP sẽ phải tính tới phải làm gì để giải quyết được vấn đề này.

Bản thân ngành nuôi tôm và ngành chế biến còn liên quan tới các vấn đề môi trường, lao động,... Sự liên kết

DN vẫn chưa thực sự thống nhất, do đó rất cần 1 đầu tàu là VASEP để tập hợp các tiếng nói đơn lẻ và dựa trên cơ sở đó nghiên cứu và hệ thống lại đưa ra giải pháp dài hạn, rõ ràng, mạnh mẽ, có tiếng nói mạnh hơn để giải quyết các vấn đề này.

VASEP cần xây dựng làm sao để có tiếng nói có giá trị, có tác động tới các bên để giải quyết các vấn đề chung của ngành như lao động, cơ sở hạ tầng, chính sách hỗ trợ...

VASEP cần xác định nhiệm vụ trọng tâm, chiến lược cho ngành tôm của từng thời kỳ, giai đoạn, chứ không chỉ ở mảng chế biến nữa. Vì mục tiêu cộng đồng cần đẩy mạnh hơn nữa các hoạt động phản biện chính sách với các cơ quan chính phủ để tháo gỡ các vấn đề vướng mắc cho DN, có các chính sách tháo gỡ hay phải đưa ra một lộ trình áp dụng chính sách phù hợp với điều kiện thực tế của DN.

Mỗi 1 thời kỳ có một sự thay đổi do đó chúng ta cũng cần phải thay đổi, phải thêm các yêu cầu mới để phù hợp với thực tiễn mới. Vấn đề của DN hiện tại không chỉ dừng ở chế biến và XK mà còn cả các vấn đề từ con giống, giao thông vận tải...

Về lâu dài chúng ta muốn thắng được Ấn Độ và Ecuador, chúng ta cần tập trung ngay vào ngành nuôi từ bây giờ bằng dự án hoặc chiến lược lâu dài và thường xuyên: đó là giảm giá thành và ổn định chất lượng.

Bên cạnh đó, cần đẩy mạnh ứng dụng công nghệ để phát nghề nuôi tôm công nghệ cao đối với cả qui trình nuôi, thức ăn, con giống... Công nghệ phải được thể hiện bằng nguồn nhân lực được đào tạo. Do vậy, nhiệm vụ của VASEP sắp tới là vận động tới Chính phủ để quan tâm đến nguồn lực cho ngành tôm.

Nói tóm lại, trong giai đoạn hiện nay, VASEP cần thúc đẩy sự quan tâm của Chính phủ để có thể đưa ra các chính sách phát triển, hỗ trợ, đầu tư phù hợp, kịp thời để phát triển nghề nuôi tôm.





VASEP NÊN KẾT NẠP NHIỀU HỘI VIÊN ĐỂ TẠO THÊM SỨC MẠNH CHO NGÀNH

**Bà Lê Thị Minh Thảo - Ủy viên BCH VASEP -
Phó Tổng Giám đốc Công ty CP Thủy sản và
Thương mại Thuận Phước**

"VASEP nên cố gắng kết nạp thêm nhiều hội viên và gắn kết họ để tạo nên sức mạnh cho ngành. Đặc biệt trước nguy cơ cạnh tranh khốc liệt của tôm Ecuador và Ấn độ, DN có vùng nuôi cần đồng lòng để tìm ra lối đi cho ngành tôm VN trong thời gian tới."



Năm 2023, XK tôm sang các thị trường gặp nhiều khó khăn do cung lớn hơn cầu, đặc biệt sản lượng tôm lớn từ Ecuador khiến cho giá tôm NK sụt giảm nghiêm trọng trong khi sức mua yếu. Hiện nay, tôm nuôi Việt Nam không đủ sức cạnh tranh do giá thành cao và tỉ lệ sống thấp, môi trường nuôi nhìn chung chưa đảm bảo.

Ngoài ra, còn nhiều khó khăn, thách thức khác, trong đó có các vấn đề lãi vay ngân hàng cao và các chi phí sản xuất trong nước tăng, gần đây nhất là tăng giá điện khiến cho DN nuôi và chế biến XK tôm đều chật vật.

Với diễn biến hiện nay, tôi nhận định thị trường rất có khả năng tiếp tục chiều hướng âm ảm đến hết năm 2023. Hiện nay giá tôm đã giảm 30% - 40% do đó kế hoạch kinh doanh của Công ty cũng sẽ giảm 30% so với năm trước.

Nhân dịp đặc biệt kỷ niệm 25 năm thành lập VASEP, tôi đánh giá cao VASEP trong thời gian qua **VASEP đã tích cực giải quyết các vướng mắc của DN về các chính sách, các quy định bất cập.** Bộ phận vận động chính sách luôn chủ động và kiên trì theo đuổi các vấn đề còn tồn đọng để đạt được kết quả khả quan nhất vì cộng đồng doanh nghiệp.

Trong thời gian tới, hy vọng VASEP có thể phát huy hơn nữa trong công tác vận động chính sách, tìm được nhiều cách tiếp cận cơ quan quản lý nhà nước hiệu quả hơn. VASEP nên cố gắng kết nạp thêm nhiều hội viên và gắn kết họ để tạo nên sức mạnh cho ngành. Đặc biệt trước nguy cơ cạnh tranh khốc liệt của tôm Ecuador và Ấn độ, DN có vùng nuôi cần đồng lòng để tìm ra lối đi cho ngành tôm VN trong thời gian tới.

VASEP

NÊN TỔ CHỨC NHIỀU HOẠT ĐỘNG GIAO LƯU ĐỂ CÁC THÀNH VIÊN CÓ CƠ HỘI ĐƯỢC GẶP NHAU NHIỀU HƠN



**Bà Trần Thị Vân Loan - Ủy viên BCH VASEP –
Chủ tịch HĐQT Công ty CP XNK Thủy sản
Cửu Long An Giang (CL-FISH CORP)**

VASEP nên có thêm hoạt động để các thành viên có điều kiện gặp nhau giao lưu nhiều hơn để gắn gũi và vui vẻ hơn. Bên cạnh đó, VASEP cũng nên tăng cường vai trò của Hiệp hội trong phân biện các hành vi đi ngược lại lợi ích cộng đồng.

Tôi đã tham gia ngành cá tra hơn 20 năm nên chứng kiến những giai đoạn thăng trầm của ngành và có nhiều trở ngại cho sự phát triển của ngành. Tôi đánh giá năm nay 2023 là năm khó khăn nhất trong lịch sử, vất vả hơn cả giai đoạn đại dịch Covid-19 và đợt khủng hoảng năm 2008. Nền ảnh hưởng của giai đoạn khó khăn này sẽ còn kéo dài. Tăng trưởng trung bình ngành cá tra sụt giảm tới hơn 40%, thậm chí có doanh nghiệp (DN) sụt giảm nhiều hơn nên có thể sẽ có những doanh nghiệp không trụ được.

Thị trường tiêu thụ sụt giảm

Sau 3 năm đại dịch Covid-19, DN đã phải đối mặt với nhiều khó khăn, lại cộng thêm chiến tranh Nga-Ukraine gây ra lạm phát toàn cầu. Những thị trường lớn như Anh, Mỹ, EU người dân đều phải thắt chặt chi tiêu. Hành vi tiêu dùng của người dân tại các thị trường tiêu thụ thay đổi lớn. Tiêu thụ tại hai thị trường lớn là Mỹ và Trung Quốc suy giảm mạnh. Tại thị trường Mỹ, sau khi dịch kết thúc, thực phẩm thiếu, nhập khẩu (NK) cá tra vào thị trường này tăng mạnh mẽ. Sau đó giá giảm xuống cộng với lạm phát nên tiêu thụ ít, tồn kho tăng mạnh. Còn thị trường Trung Quốc mở cửa sau 3 năm đại dịch, DN đều dự đoán nhu cầu thị trường này sẽ bùng nổ nhưng thực tế thì ngược lại. Sau mở cửa, ở Trung Quốc tiếp tục diễn ra nhiều làn sóng Covid nữa

nên người dân e dè khi ra ngoài. Nhu cầu tiêu thụ cá tra giảm. Bên cạnh đó, có thể kể đến lý do một nguồn cung lớn cá rô phi sản xuất nội địa của Trung Quốc không xuất được, họ phải để lại tiêu thụ trong nước.

Giá cá tra sau đại dịch tăng cao hơn nên nhiều thị trường không chấp nhận, đổi sang dùng thực phẩm giá rẻ hơn như thịt gà, thịt lợn để phù hợp với tình hình kinh tế khó khăn. Thị trường sụt giảm mạnh và nhanh khiến DN không trở tay kịp, tồn kho lớn.

Một trong những nguyên nhân dẫn tới sự biến động về giá nhanh nhất của cá tra trong giai đoạn vừa qua có thể kể đến là chuyện siết tín dụng, lãi suất cao. Nhiều DN phải sử dụng tiền vay lớn nên khi nguồn tín dụng không dồi dào dẫn tới áp lực phải bán hàng ra, để cứu dòng tiền. Trong khi lãi suất ngân hàng tăng, chi phí tài chính tăng.

Một nguyên nhân nữa gây ra những khó khăn cho ngành cá tra đó là nhiều nước đang lo lắng về an ninh lương thực. Sau khi xảy ra chiến tranh Nga-Ukraine khiến họ ưu tiên chiến lược an ninh lương thực. Đáng chú ý như các nước khu vực Trung Đông đều đã đặt mục tiêu phát triển nuôi trồng, cụ thể như Saudi Arabia. Mấy năm trước họ đã tính đến an ninh lương thực và bảo vệ sản xuất trong nước nên đã cấm nhập cá tra. Tiếp nữa là Kuwait đã có chiến lược cho nuôi cá

chêm, cá mú. Mặc dù giá thành nuôi tại các nước này cao hơn Việt Nam vì thiên nhiên không ưu đãi nhưng do chính sách bảo hộ, người dân của họ vẫn ưu tiên sử dụng sản phẩm nội địa hơn. Indonesia cũng đã nuôi được cá tra với sản lượng lên tới mấy trăm nghìn tấn nên họ cũng không nhập cá tra Việt Nam vì chính sách bảo hộ sản xuất trong nước.

Kiến nghị Chính phủ rà soát, về thủ tục cái nào bỏ được thì bỏ để các doanh nghiệp cá tra giảm bớt chi phí, có giá thành tốt hơn để đủ sức cạnh tranh ra thế giới.

Thiếu vốn, lãi suất cao trong khi chi phí đầu vào tăng

Xưa nuôi cá tra chi phí không cao vì lợi thế nhiều nhưng hiện tại lợi thế dần mất đi, nên giá thành nuôi cá tra ngày càng tăng. Trước kia giá thành nuôi cá tra không vượt quá 21.000 đồng/kg nhưng sau đợt dịch, chiến tranh khiến chi phí đầu vào đều tăng. Mùa vụ đang thu hoạch giá thành lên tới 28.000-29.000 đồng/kg.

Có nhiều chương trình giống nhưng đến hiện tại giống chủ yếu mua từ người nông dân, tỉ lệ sống thấp.

Lãi suất ngày càng tăng từ 5-6% trước đây lên 8-9%, thậm chí tới 10% trong khi thời điểm này, DN cần nguồn vốn nhất. Mặc dù hiện lãi suất có giảm nhưng không đáng kể. DN mong nhận được hỗ trợ quyết liệt, thực tế hơn của Chính phủ để có thể trụ được qua giai đoạn khó khăn này.

Đâu là giải pháp để phát triển bền vững ngành cá tra?

Để tháo gỡ được khó khăn cho ngành, Chính phủ nên có chương trình nghiên cứu chuyên sâu để tìm giải pháp nuôi trồng con cá tra này được tốt, để người nuôi và doanh nghiệp giảm giá thành tương đối để có thể XK, cạnh tranh được với các nước khác, tạo công ăn việc làm cho người lao động vùng nông thôn. Trước đây, người lao động địa phương phải đi nơi khác kiếm việc làm nhưng hiện họ có thể làm ngay tại các nhà máy thủy sản ở địa phương. Con cá tra khu vực ĐBSCL cần sự quan tâm nhiều hơn nữa từ Nhà nước. Bởi vì cá tra đang phải cạnh tranh với các loài cá thịt trắng khác và dần dần không ở vị trí độc quyền nữa khi các nước như Indonesia, Trung Quốc, Myanmar, Philippines, Thái Lan và Ấn Độ cũng đều đang có chiến lược đẩy mạnh nuôi cá tra.

Trước hết, trong phạm vi các DN thuộc Hiệp hội VASEP cần tăng cường sự đồng thuận để có được mức giá

bán hợp lý so với công sức bỏ ra. VASEP cần truyền thông điệp như thế nào đó để DN và người dân phải có cái nhìn đúng đắn và đồng thuận về vấn đề này.

Về mặt thị trường, VASEP hỗ trợ giúp đẩy mạnh các thị trường đã từng có. Ví dụ, thị trường Châu Âu là thị trường nhập khẩu mạnh năm 2006-2007 với kim ngạch lên tới 400-500 triệu USD nhưng bây giờ có thời điểm giảm xuống còn hơn 100 triệu USD, hiện loanh quanh ở mức 200 triệu USD. Mong Chính phủ trong quá trình ngoại giao có thể cập tới thị trường này để có thể phục hồi trở lại như trước đây. Thị trường Trung Quốc còn nhiều dư địa vì cá tra Việt Nam phổ biến ở Trung Quốc và phù hợp với khẩu vị của người Trung Quốc. Trung Quốc có thể chế biến ra hàng trăm món ăn ngon từ con cá tra. Là thị trường hơn 1 tỷ dân trong khi kim ngạch NK cá tra Việt Nam hiện tại chỉ 400-500 triệu USD là chưa tương xứng với tiềm năng của thị trường này. Thị trường Mỹ, có ít DN bán được hàng sang do điều kiện đặc thù thị trường và thuế chống bán phá giá (CBPG) nhưng Chính phủ và Hiệp hội cũng nên quan tâm hơn việc tháo gỡ vấn đề thuế đã tồn tại hơn 20 năm. Tiếp nữa, cũng nên có giải pháp tháo gỡ lệnh hạn chế NK cá tra từ thị trường Saudi Arabia khi mà thị trường này đã mở cửa nhập cá biển.

VASEP nên tạo cơ hội để các thành viên được giao lưu nhiều hơn

Kỷ niệm 25 năm VASEP là một dấu mốc quan trọng. Tôi có nhiều ấn tượng tuyệt vời với VASEP, ngày đầu tiên tham gia, tôi cảm nhận được sự chuyên nghiệp nhưng cũng rất thân tình, gần gũi. Hồi 2005-2006, tôi cảm ơn VASEP khi DN của tôi mới giai đoạn đầu "chân ướt chân ráo" bước chân vào ngành, chưa có kinh nghiệm, bên cạnh nỗ lực của DN và được VASEP dẫn dắt để mở thị trường. VASEP có nhiều chương trình xúc tiến thương mại hiệu quả để DN phát triển từ khi non nớt đến khi trưởng thành. Cho tới hiện tại, VASEP là một trong những Hiệp hội chuyên nghiệp nhất và có những hoạt động thiết thực từ xúc tiến thị trường đến vận động chính sách để hỗ trợ DN và ngành hàng.

Về ý kiến đóng góp để Hiệp hội hoạt động tốt hơn, tôi thấy VASEP nên có thêm hoạt động để các DN thành viên có điều kiện gặp nhau giao lưu nhiều hơn, để các thành viên trong Hiệp hội được gần gũi hơn, thân thiết hơn và vui vẻ hơn. Bên cạnh đó, VASEP cũng nên tăng cường vai trò của Hiệp hội trong phản biện các hành vi đi ngược lại lợi ích cộng đồng. Để làm được việc này, cần có kế hoạch cụ thể. Mặc dù khó thực hiện nhưng nếu làm được, vai trò của Hiệp hội sẽ được nâng cao hơn nhiều.

PHI LÊ CÁ TRA SIZE LỚN, CHẤT LƯỢNG CAO VẪN ĐƯỢC ƯA CHUỘNG TẠI THỊ TRƯỜNG TRUNG QUỐC

Thị trường chung lao dốc, ngành cá tra cũng gặp phải rất nhiều khó khăn, đặc biệt là đầu ra. Nhu cầu tiêu thụ ở các thị trường lớn như Mỹ, Trung Quốc, Châu Âu đều giảm. Tồn kho số lượng lớn, lãi ngân hàng cao, nhiều doanh nghiệp vì áp lực xoay vòng vốn mà hạ giá sản phẩm bán hàng tồn kho.

Doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn về dòng tiền, các khoản vay phải trả với lãi suất cao trong khi chi phí đầu vào tăng (như giá điện tăng 3%, giá thức ăn nuôi cá tăng 20-30%...) và vẫn phải duy trì các khoản định phí như tiền lương, tiền đóng bảo hiểm cho người lao động, tiền điện...

Mong Hiệp hội có giải pháp hạn chế sản lượng ở mức vừa phải vì sản lượng dư dẫn tới tình trạng hạ giá, mạnh ai nấy bán.

Bên cạnh đó, doanh nghiệp phải đồng lòng giữ giá, hiện giá thành nuôi cá tra cao nhưng giá bán thấp, giá vốn nuôi là 29-30 ngàn đồng, giá nguyên liệu bán ra thị trường thời điểm đầu tháng 6/2023 này đang xoay quanh 27 ngàn đồng. Như vậy, cá tra nguyên liệu lỗ 3 ngàn đồng/kg, phần chế biến lỗ 6 ngàn đồng/kg.

Doanh nghiệp kiến nghị giảm lãi suất

Mặc dù có nhiều chính sách liên quan đến việc hỗ trợ tín dụng cho doanh nghiệp được đưa ra trong thời gian gần đây, nhưng thực tế chưa giúp ích được gì nhiều cho doanh nghiệp. Lãi suất cho vay tiền Việt có dấu hiệu hạ nhưng lãi suất cho vay USD vẫn cao ở mức 3,7%, ngắn hạn 6 tháng. Vừa rồi thậm chí có thông báo còn tăng lên 3,9%. Theo tôi, mức lãi suất USD giảm xuống 2,5% đổ lại, là hợp lý.

Tôi cũng đề nghị Bộ Tài nguyên Môi trường xem xét điều chỉnh phù hợp các quy chuẩn nước thải chế biến, nước thải nuôi trồng kịp thời để hỗ trợ cho các doanh nghiệp và ngành hàng.

Chính phủ cần kịp thời hỗ trợ doanh nghiệp bằng cách đưa ra gói hỗ trợ, giảm lãi suất cho doanh nghiệp vay giúp doanh nghiệp duy trì hoạt động và tồn tại được trên thị trường. Có thể áp dụng như giai đoạn năm 2018, lãi suất vay USD hạ xuống 2%. Đến năm sau đó, mới tăng trở lại.

VASEP hoạt động hiệu quả

Trong thời gian dịch và sau dịch Covid-19, VASEP hoạt động hiệu quả, cập nhật thông tin nhanh chóng, cụ thể. Những kiến nghị của VASEP, theo tôi rất xác đáng. Tuy nhiên ở mảng vận động chính sách, Hiệp hội cần kết nối nhiều hơn với các thành viên Chính phủ, để nâng cao tiếng nói của Hiệp hội, giúp doanh nghiệp được hỗ trợ



Ông Hà Văn Tính - Ủy viên BCH VASEP - Giám đốc Công ty TNHH Đại Thành

Chính phủ cần kịp thời hỗ trợ doanh nghiệp bằng cách đưa ra gói hỗ trợ, giảm lãi suất cho doanh nghiệp vay giúp doanh nghiệp duy trì hoạt động và tồn tại được trên thị trường. Có thể áp dụng như giai đoạn khủng hoảng năm 2018, lãi suất vay USD hạ xuống 2%. Đến năm sau đó, mới tăng trở lại.

kịp thời.

Có nhiều chương trình xúc tiến thương mại tại nhiều thị trường, không chỉ ở Mỹ và châu Âu mà cả Trung Đông, Trung Quốc... Vận động doanh nghiệp tham gia nhiều Hội chợ thủy sản để biết được “mình đang ở đâu”, tình hình thế giới và quảng bá sản phẩm, vị thế thủy sản Việt Nam.

VASEP cũng đã làm tốt các Bản tin Thương mại Thủy sản, cập nhật thông tin hữu ích cho doanh nghiệp. Tuy nhiên, số liệu và giá cần cập nhật hơn nữa.

Trong bối cảnh khó khăn hiện tại, công ty tôi tập trung cho phân khúc hàng chất lượng cao xuất sang Trung Quốc. Đây là sản phẩm cá tra size lớn (1,4-1,5 kg trở lên) dạng phi lê không phụ gia, thời gian nuôi dài, giá thành khá cao. Áp dụng khoa học kỹ thuật trong quá trình nuôi để cá đẹp, đạt chuẩn. Chỉ mong sao cá nuôi tăng trưởng tốt, giá thành thấp, nhu cầu thị trường Trung Quốc ổn định. Tôi nhận định thị trường khó phục hồi trong năm 2023, sang năm 2024 mới có thể “ấm dần”.

DOANH NGHIỆP ĐỒNG LÒNG, ĐOÀN KẾT, VASEP NGÀY Càng MẠNH MẼ!



Ông Võ Đông Đức – Ủy viên BCH VASEP - Tổng Giám đốc Công ty CP Xuất Nhập khẩu Thủy sản Cần Thơ (Caseamex)

“Trong suốt hành trình 25 năm qua, các lãnh đạo của VASEP đều là những người có tâm và có tầm. Các khó khăn về chính sách nhờ VASEP và sự đồng lòng của DN đã dần được tháo gỡ, thông thoáng hơn cho ngành thủy sản Việt Nam phát triển.”

Caseamex được may mắn làm hội viên VASEP 25 năm nay, một chặng đường dài từ những bước chân, những đoạn đường đầu tiên cùng với rất nhiều thăng trầm của ngành hàng cá tra Việt Nam, VASEP đã luôn đồng hành cùng doanh nghiệp.

Sụt giảm kéo dài, ngành cá tra càng sản xuất càng lỗ

Sau bao nhiêu năm có lúc thăng, lúc trầm, nhưng đây là giai đoạn trầm nhất của ngành cá tra, và đang có nhiều tín hiệu rủi ro.

Về vấn đề cung cầu, do tình hình thế giới đang có nhiều bất ổn và Việt Nam cũng bị trong guồng quay chung của sự bất ổn của thị trường tiêu thụ, kinh tế suy giảm. Do đó, XK cá tra của Việt Nam đã giảm trong một khoảng thời gian dài từ cuối năm 2022 đến nay, giảm sức mua, tiêu thụ, và đáng lo hơn là sự giảm giá.

Ngoài ra, chi phí thức ăn cũng đang tăng liên tục. Từ sau dịch covid-19 đến nay giá thức ăn tăng liên tục, tăng 40% từ khoảng 10.000VNĐ/kg lên 14.000VNĐ/kg và chỉ mới giảm khoảng 2% trong 10 ngày gần đây. Tỷ lệ hao hụt trong chăn nuôi ngày càng tăng, đến lứa cá

bán ra, không tiêu thụ được dẫn đến việc tổn thêm chi phí nuôi.

Ngược lại với xu hướng giá nguyên liệu đầu vào tăng, thì thị trường tiêu thụ giảm liên tục dẫn đến nuôi càng nhiều càng lỗ, khiến cho các DN và người nuôi chững lại, không dám đầu tư sản xuất. Với xu hướng đó, từ nay đến hết năm 2023, dù vẫn có những tín hiệu hồi phục nhẹ, nhưng không đủ bù đắp lại sự gia tăng của giá thành nuôi và lượng tồn kho.

Thị trường Mỹ là thị trường bị tác động sớm nhất, và tốc độ sụt giảm cũng nhanh nhất, do lượng hàng tồn kho vẫn còn khá nhiều. Chính vì vậy, sức mua dần sụt giảm và giá mua vào cũng giảm từ tháng 6/2022 tới nay. Các DN bên Mỹ đang hạ giá bán để giảm bớt hàng tồn, mức giá này cũng ảnh hưởng đến giá cho các đơn hàng mới.

Thị trường Trung Quốc sau giai đoạn dài bị dịch Covid, dù mở cửa lại nhưng vẫn trầm lắng, sức mua yếu. Giá XK sang Trung Quốc cũng giảm. Tại Trung Quốc, cá tra Việt Nam phải cạnh tranh với cá lóc do chính người dân Trung Quốc nuôi. Loài cá này so với cá tra Việt Nam có hương vị thịt dai hơn nên được người dân địa phương ưa chuộng hơn, nhất là người Quảng Châu.

**Ông Nguyễn Văn Bình - Ủy viên BCH VASEP – Chủ tịch HĐQT
Công ty CP Cá ngừ Hạ Long**



“Mong muốn trong thời gian tới VASEP sẽ có nhiều hoạt động gắn kết duy trì các CLB của nhiều nhóm ngành hàng. Nên có các CLB nhỏ của từng nhóm ngành hàng để tăng sự kết nối và tương tác giữa các ngành hàng và Hiệp hội. Nên thành lập các chi hội trong hội, có bộ phận kết nối và hỗ trợ, giải quyết các vấn đề nhỏ hơn”.

VASEP RẤT TÍCH CỰC LÀM VIỆC VỚI NHÀ NƯỚC ĐỂ SỬA ĐỔI PHÙ HỢP QUY ĐỊNH VÀ CHÍNH SÁCH

Hạ Long Tuna chuyên mảng đồ hộp cá ngừ. Do ảnh hưởng của suy thoái kinh tế trên toàn cầu, hiện tại nhu cầu đang giảm ở hầu hết tất cả các thị trường trên thế giới, do đó sức mua và đơn đặt hàng cũng giảm. Mặc dù cá ngừ được xem là mặt hàng phổ biến giá rẻ nhưng không phải là sản phẩm để ăn hàng ngày, do đó người tiêu dùng vẫn cắt giảm chi tiêu. Do vậy, sản lượng của công ty giảm khoảng 20%. Đối với công ty quy mô nhỏ như Hạ Long Tuna thì tác động này không quá lớn, hoạt động sản xuất kinh doanh giảm trong khoảng 10%.

Sắp tới công ty cũng phải cải tổ lại tổ chức cũng như sản xuất để có chi phí tốt, giá cả tốt hơn, nhằm tăng sức cạnh tranh trên thị trường thì mới có thể phát triển được. Hiện tại, hầu như tất cả khách hàng đều quan tâm duy nhất về giá, bởi giá cao và lạm phát ở tất cả các nước. Do vậy, cần phải cố gắng sản xuất sao cho giá thành sản phẩm cạnh tranh nhất cho khách hàng.

Khó khăn hiện nay của công ty có mấy điểm. Thứ nhất là khó khăn về nguồn vốn, do ngân hàng siết room tín dụng, việc vay vốn rất khó khăn. Thứ hai là về lãi suất, lãi suất vẫn ở mức cao, hiện giờ công ty đang vay đô la Mỹ với lãi suất 7% trong khi trước đây có thể vay với lãi suất 3 - 4%. Mặc dù nói là giảm lãi suất huy động, nhưng thực tế lãi suất vay chưa giảm, hoặc chỉ giảm tượng trưng. Thứ ba là tất cả các chi phí đầu vào đều tăng, từ cá nguyên liệu cho đến nguyên vật liệu như lon, bao bì tới các thành phần khác đều tăng giá. Chi phí điện, chi phí sản xuất đều tăng trong khi giá đầu ra hầu như không thể tăng được nhiều.

Do lạm phát ở các nước, cũng do đang giữ tỷ giá đồng USD làm cho dòng tiền Việt Nam không cạnh tranh khi XK so với nước khác, chi phí đó là lớn nhất. Năm nay các DN vẫn có đơn hàng, vẫn sản xuất được nhưng không

hy vọng có hiệu quả vì chi phí sản xuất tăng cao mà XK thủy sản thì biên lợi nhuận không nhiều do đó rủi ro thua lỗ là rất lớn. Thêm nữa là các thủ tục xuất hàng đi châu Âu hiện đang rất chậm và khó khăn.

Do đó, sắp tới công ty cũng có hướng đa dạng hóa các thị trường XK chứ không tập trung vào TT châu Âu, vì các lợi thế về Hiệp định thương mại cũng không còn quá hấp dẫn. Cần đẩy mạnh, mở rộng nhiều thị trường để đa dạng khách hàng, tăng sự ổn định trong bối cảnh kinh tế khó khăn.

Mong có thêm các câu lạc bộ ngành hàng

Nhân dịp kỷ niệm 25 năm thành lập Hiệp hội, có thể nói hoạt động của VASEP thời gian qua nhìn chung rất tốt. Từ khi tham gia thành viên Hiệp hội, tôi thấy rõ VASEP đã đem lại rất nhiều lợi ích và giá trị cho ngành hàng cũng như công ty.

Về vấn đề làm việc với các cơ quan nhà nước trong việc góp ý hoặc kiến nghị sửa đổi phù hợp các chính sách, quy định, thủ tục hành chính thì VASEP cũng rất tích cực, rất nỗ lực để tiếp cận, nhưng về phía một số cơ quan nhà nước vẫn có những hạn chế hoặc không giải quyết kịp thời. Chúng ta cần suy nghĩ đến phương pháp, biện pháp để tiếp cận và giải quyết vấn đề. Có những vấn đề cũng không quá phức tạp nhưng việc giải quyết kéo dài gây ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất, kinh doanh của DN, của ngành hàng.

Mong muốn trong thời gian tới VASEP sẽ có nhiều hoạt động gắn kết duy trì các CLB của nhiều nhóm ngành hàng. Nên có các CLB nhỏ của từng nhóm ngành hàng để tăng sự kết nối và tương tác giữa các ngành hàng và Hiệp hội. Nên thành lập các chi hội trong hội, có bộ phận kết nối và hỗ trợ, giải quyết các vấn đề nhỏ hơn.

CẦN KIỂM SOÁT CÁC CƠ SỞ GIA CÔNG KÉM CHẤT LƯỢNG ĐỂ BẢO VỆ HÌNH ẢNH CÁ TRÁ CŨNG NHƯ CÁC DOANH NGHIỆP CHÂN CHÍNH



**Ông Lê Văn Chung - Ủy viên BCH VASEP –
TGD Công ty CP Đầu tư và
Phát triển Đa Quốc Gia**

Chính phủ nên đầu tư trung tâm giống quốc gia, mời chuyên gia nước ngoài hỗ trợ công nghệ gen để nâng cao chất lượng giống.

Thị trường khó có thể phục hồi ngay trong năm 2023

Sau 2 năm dịch bệnh tàn phá, nền kinh tế gặp nhiều khó khăn như cung ứng đứt gãy, lạm phát, chi phí đầu vào tăng phi mã khiến cho các doanh nghiệp đều khó khăn, thậm chí nhiều doanh nghiệp phá sản. Đặc biệt, chiến sự Nga-Ukraine ảnh hưởng nhiều đến tình hình kinh tế thế giới. Suy thoái kinh tế, lạm phát, lãi suất tăng, tỷ lệ thất nghiệp tăng ảnh hưởng đến các doanh nghiệp. Dù không bị ảnh hưởng quá mạnh như các

nước Châu Âu nhưng Việt Nam không thể nằm ngoài vòng xoáy giảm sút.

Thị trường khó có thể phục hồi ngay trong năm 2023. Do nền kinh tế thế giới không thể phục hồi ngay mà phải trải qua nhiều giai đoạn. Ngành thủy sản hiện phụ thuộc nhiều vào tình hình chiến tranh Nga- Ukraine nhưng hiện nay chiến tranh vẫn kéo dài khó dự đoán khi nào sẽ kết thúc.

Ngoài ra, các doanh nghiệp bị ảnh hưởng nặng nề trong 2 năm liên tiếp do chính sách Zero- Covid của



Trung Quốc - thị trường nhập khẩu cá tra lớn nhất hiện nay. Dù đã mở cửa trở lại nhưng khả năng chi trả của người tiêu dùng Trung Quốc giảm do nhiều người lao động nước này chật vật trong 2 năm làm nhu cầu yếu.

Người lao động tại các khu vực khác cũng đang chật vật vì lạm phát làm nhu cầu nhập khẩu giảm.

Ngành cá tra còn nhiều vấn đề bất cập

Không chỉ tại thị trường quốc tế mà các doanh nghiệp cá tra cũng phải cạnh tranh với các doanh nghiệp gia công nhỏ lẻ, thời vụ trong nước. Số lượng các cơ sở gia công nhỏ lẻ, kém chất lượng, không tuân thủ đầy đủ các quy định về an toàn và xử lý chất thải chiếm khoảng 25%. Các doanh nghiệp đầu tư bài bản phải cạnh tranh với các doanh nghiệp gia công nhỏ lẻ, kém chất lượng. Điều này còn làm ảnh hưởng đến giá thành và chất lượng, hình ảnh sản phẩm cá tra. Mong Chính phủ có biện pháp kiểm soát vấn đề này.

Về kiểm soát vùng nuôi, các tỉnh, địa phương chưa quản lý chặt chẽ về vấn đề vùng nuôi. Khi cá được giá, nhiều nông dân đổ xô nuôi cá, khi giá thành giảm nhiều người treo ao. Do thiếu quản lý chặt chẽ nên khó xác định lượng cung dẫn đến khủng hoảng thừa cung hoặc thiếu cung.

Về chi phí bảo hiểm, đối với các ngành sử dụng nhiều lao động như may mặc, thủy sản thì chi phí đóng bảo hiểm xã hội cho người lao động là một gánh nặng. Hiện chi phí bảo hiểm của doanh nghiệp là 22,5%, người lao động là 10,5%. Vì vậy, các doanh nghiệp mong nhà nước có thể điều chỉnh mức bảo hiểm để tạo điều kiện và giảm áp lực cho doanh nghiệp.

Về nâng cao chất lượng giống, dù nhà nước cũng đầu tư các trung tâm giống nhưng chưa đáp ứng được nhu cầu của các hộ nuôi. Hầu hết giống cá tra do những

người nông dân nhỏ lẻ cung cấp. Người nông dân thường dùng phương pháp truyền thống để nhân giống mà không có sự hỗ trợ từ các nhà khoa học làm chất lượng con giống chưa được như kỳ vọng, tỷ lệ hao hụt khi thả nuôi lên tới 50-55%. Thời gian nuôi cá cũng tăng, từ chỉ 5-6 tháng (năm 2000, 2003, 2005) là có thể thu hoạch, hiện giờ nuôi gần như cả năm. Chính phủ nên đầu tư trung tâm giống quốc gia, mời chuyên gia nước ngoài hỗ trợ công nghệ gen để nâng cao chất lượng giống. Trong những năm gần đây, Trung Quốc và một số quốc gia châu Á khác đã bắt đầu triển khai các dự án nuôi cá tra. Nếu Việt Nam không quan tâm đúng mức và kịp thời cải thiện chất lượng nguồn giống, ngành cá tra Việt Nam sẽ khó có thể cạnh tranh trên thị trường quốc tế trong những năm tới.

25 năm thành lập và phát triển, VASEP luôn hoạt động hết mình

VASEP luôn làm tốt vai trò của một hiệp hội đại diện doanh nghiệp thủy sản. Đặc biệt trong những năm dịch bệnh vừa qua, VASEP cập nhật tình hình thị trường chi tiết, các bài đánh giá thị trường và số liệu thống kê sát sao. VASEP luôn lắng nghe khó khăn của doanh nghiệp để đề xuất với Bộ, Ngành, địa phương đưa ra giải pháp tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp. VASEP cũng làm tốt việc kết nối các hiệp hội với nhau để tạo ra tiếng nói chung. 25 năm thành lập và phát triển, VASEP luôn hoạt động hết mình.

Tuy nhiên, một số vấn đề cấp thiết của doanh nghiệp chưa được giải quyết kịp thời. Điều này có thể do thủ tục xem xét lâu và cần sự đồng ý từ Chính phủ tới các Bộ, Ngành. Mong muốn trong tương lai, các vấn đề cấp thiết của doanh nghiệp được Chính phủ, Bộ ngành kịp thời giải quyết.



VASEP ĐÃ TẠO ĐƯỢC UY TÍN, KHÔNG CHỈ VỚI HỘI VIÊN MÀ VỚI CẢ XÃ HỘI



Ông Ong Hàng Văn - Ủy viên BCH VASEP - Phó TGD Công ty CP Thủy sản Trường Giang

Về hoạt động truyền thông, tôi kiến nghị đẩy mạnh việc truyền thông cá tra ra nước ngoài. Các DN có thể cùng góp tiền để làm. Ta phải làm liên tục, quay video và đưa nhiều ngôn ngữ để truyền thông ở nhiều thị trường.

Hiện tại sức tiêu thụ cá tra ở các thị trường thấp do chính sách thắt lưng buộc bụng, người dân tiết kiệm chi tiêu.

Hai năm nay, kể từ khi dịch Covid diễn ra, giá thành nuôi cá tra quá cao. Trước đây giá thành chỉ 1 USD (khoảng 20.000 đồng)/kg. Nhưng nay giá thành nuôi cá lên tới 28.000 đồng/kg. Giá con giống trước là hơn 20.000 đồng/kg, nay lên đến hơn 30.000 đồng/kg, tháng 5/2023 lên hơn 40.000 đồng/kg. Giá thức ăn từ 10.000 đồng/kg lên 13.000 đồng/kg. Hệ số FCR nuôi trước dưới 1,6, hiện nếu đc 1,7 là mừng (1,7 kg thức ăn mới được 1 kg cá nguyên liệu). Nên đặt trọng tâm vào giá thức ăn.

Kiến nghị Bộ Nông nghiệp dùng các biện pháp tìm thị trường mới, giảm các loại thuế phí nhập khẩu nguyên liệu chế biến thức ăn. Cần các nhà máy nước

ngoài chế biến thức ăn hợp tác cùng và cùng giảm lợi nhuận.

Vì khi DN giảm doanh số thì các nhà máy thức ăn cũng bị giảm sản lượng sản xuất. Vì vậy, các bên nên cùng phải hợp tác, đồng cam cộng khổ với DN.

Thức ăn cấu thành giá vốn của nguyên liệu cá thương phẩm, phải giảm xuống 24.000-25.000 đồng/kg. Giảm tỷ lệ hao hụt xuống 50%. Khi tỷ sống đc 50% thì tự động giá thức ăn giảm thì cá tra Việt Nam mới cạnh được với các loại cá khác và chất lượng cá mới lên được.

Các nước nuôi tỷ lệ thấp hơn Việt Nam. Việt Nam tuy nuôi công nghiệp, diện tích lớn nhưng mật độ quá dày. Ta phải giảm sản lượng, mật độ nuôi để giảm tỷ lệ chết và cân đối cung cầu.

Như vậy, **để giảm giá thành, có 3 vấn đề cần khắc phục đó là giống, mật độ nuôi và thức ăn.**

DN đang chịu áp lực nặng nề về lãi suất ngân hàng, do ta dùng đòn bẩy ngân hàng nhiều nên khi tăng lãi suất là DN ảnh hưởng nghiêm trọng.

Về chế biến tình hình ổn hơn, trước thiếu công nhân, giờ thừa do các ngành hàng khác cũng cắt giảm công nhân. Trong đó lương công nhân ngành thủy sản đang cao hơn so với các ngành khác.

Về hoạt động truyền thông, tôi kiến nghị đẩy mạnh việc truyền thông cá tra ra nước ngoài. Các DN có thể cùng góp tiền để làm. Ta phải làm liên tục, quay video và đưa nhiều ngôn ngữ để truyền thông ở nhiều thị trường. Vì tính ra số tiền đóng góp để truyền thông là rất nhỏ so với số tiền DN bị tồn kho (chi phí kho lạnh, hao hụt về chất lượng sản phẩm, chưa nói đến size cỡ bị lẫn lộn).

VASEP đã tạo được uy tín, không chỉ với hội viên mà với cả xã hội

Công việc điều hành của VASEP đã làm rất tốt theo đúng chức năng công việc của một Hiệp hội ngành hàng. Tuy nhiên, VASEP chưa kết nối hội viên lại thành 1 khối, sự đồng thuận của hội viên còn kém. Một phần cũng có thể do lĩnh vực của mình gồm 3 ngành hàng khác nhau (tôm, cá tra, hải sản). **Tôi tin tưởng và kỳ vọng thế hệ Lãnh đạo trẻ sẽ có tầm nhìn mới và có sự liên kết mạnh mẽ hơn.**

Về Bản tin Thương mại Thủy sản của Hiệp hội, tôi thấy thông tin cập nhật và hữu ích cho DN. Bên cạnh đó, bản tin nên bao quát rộng hơn cả những khâu trước chế biến như nuôi, giống...

VASEP KIÊN TRÌ TRONG VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH, MANG LẠI HIỆU QUẢ CHO DOANH NGHIỆP

// *Mảng vận động chính sách, VASEP làm rất kiên trì, mang lại hiệu quả cho các thành viên trong ngành. Tôi thấy rằng VASEP như một người đồng hành với doanh nghiệp. Những kiến nghị của VASEP luôn cập nhật và đi trước các cơ quan khác.* //

Ông Nguyễn Văn Đạo - Ủy viên BCH VASEP - TGD Công ty Cổ phần Gò Đàng (GODACO Seafood)



VASEP là một Hiệp hội ngành hàng mạnh và có tiếng nói nên những mong muốn của doanh nghiệp luôn được lắng nghe và hỗ trợ, đáp ứng. VASEP có độ nhận diện cao ở cả trong nước và quốc tế. Các đoàn tham gia Hội chợ do VASEP dẫn đầu đều đạt được những thành công nhất định. Anh chị em làm việc tại Văn phòng VASEP chăm chỉ, tận tâm, làm việc với cái tâm. Mảng vận động chính sách, VASEP làm rất kiên trì, mang lại hiệu quả cho các thành viên trong ngành. Tôi thấy rằng VASEP như một người đồng hành với doanh nghiệp. Những kiến nghị của VASEP luôn cập nhật và đi trước các cơ quan khác.

Nhân dịp đặc biệt kỷ niệm 25 năm thành lập VASEP, tôi mong đợi thời gian tới sự tăng cường đồng thuận, đoàn kết, chia sẻ trong nội bộ Hiệp hội, đặc biệt trong tình hình hiện tại thị trường còn nhiều khó khăn.

Lạm phát cao trên toàn cầu khiến cho tiêu dùng thắt chặt, xuất khẩu gặp nhiều khó khăn. Con tôm thì bị chi phối bởi toàn cầu nhưng cá tra thì khác “mình tự xử mình là chính”. Tình trạng của con cá tra hiện nay rất khó khăn kiểu “bán nhiều lỗ nhiều, bán ít lỗ ít, không bán thì không được, không có tiền để trả các loại phí duy trì.

Thứ nhất, sự thiếu thống nhất giữa các doanh nghiệp đang gây khó khăn cho nhau. Nhiều doanh nghiệp bán giá rẻ làm ảnh hưởng đến giá bán chung. Để giải quyết vấn đề này, cần có sự chỉ đạo của nhà

nước và sự đồng lòng của doanh nghiệp.

Mong VASEP có tiếng nói với Chính phủ hoặc có giải pháp gì đó khi con cá tra hụt xuống dưới giá vốn và sau khi giá tăng trở lại.

Thứ hai, lãi suất vay quá cao gây áp lực cho doanh nghiệp. Nhiều doanh nghiệp phải bán lỗ cá tra để có tiền trả lãi trong khi thị trường đang ảm đạm. Tăng lãi suất để kiềm chế lạm phát nhưng lãi suất lại đang tăng quá cao. Lạm phát tại Việt Nam chỉ tăng hơn 4% nhưng ngân hàng thương mại tăng lãi suất hơn 10%, chênh lệch quá lớn khiến doanh nghiệp khó xoay sở. Rất cần sự hỗ trợ của Chính phủ để giảm lãi suất.

Thứ ba, thủ tục hành chính rườm rà, quy trình thực hiện chậm chạp. Các kiến nghị của VASEP lên các Bộ Ngành qua nhiều thủ tục mới được phê duyệt. Các chính sách hỗ trợ của Chính phủ mặc dù nội dung rất hay nhưng đưa vào thực hiện thì qua nhiều cửa, mất nhiều thời gian. Quy trình thực hiện thủ tục hành chính tại địa phương không đáp ứng kịp thời nhu cầu doanh nghiệp.

Theo tôi, có thể bầu một người “nhạc trưởng” đưa ra quy chế chung để đảm bảo mức giá chung ổn định, cạnh tranh lành mạnh. Theo đó, một công ty, hoặc chính VASEP đứng ra thu mua hàng từ các bên để ổn định giá, doanh nghiệp này sẽ được hưởng lãi vay 0% từ các gói kích cầu hoặc phát triển của Chính phủ.



Bà Cao Thị Kim Lan – Ủy viên BCH VASEP - Giám đốc Công ty Cổ phần Thủy sản Bình Định (BIDIFISO)

"Các hoạt động của hai văn phòng Hiệp hội rất chuyên nghiệp, hiệu quả, đạt được mong muốn của BCH cũng như các DN hội viên, trong việc cùng lãnh đạo Hiệp hội sắp xếp và tham gia nhiều cuộc họp với Thủ tướng Chính phủ và các Bộ ngành, chủ động nhiều vấn đề nhằm giải quyết những khó khăn của DN trong thời gian qua."

HOẠT ĐỘNG CỦA VĂN PHÒNG VASEP CHUYÊN NGHIỆP, HIỆU QUẢ

Tính đến 6 tháng đầu năm 2023, XK cá ngừ của công ty Bidifico sang Mỹ và châu Âu giảm từ 30% – 40% do nhiều nguyên nhân. Trong đó, có ảnh hưởng của chiến tranh Nga và Ucraina, tình hình lạm phát, giá khí đốt tại châu Âu rất cao dẫn đến việc người dân tiết kiệm chi tiêu, giảm tiêu thụ các mặt hàng thủy hải sản cao cấp, hướng tới các sản phẩm có giá thấp hơn.

Sáu tháng cuối năm, dự báo tình hình XK có tiến triển hơn nhưng không nhiều, mức giảm dự kiến của quý 3 còn 20% – 30% và là các hợp đồng ngắn hạn. Công ty vẫn tiếp tục sản xuất các mặt hàng giá trị gia tăng và các mặt hàng có giá trị cao với mức giảm dự kiến từ 10 – 20%. Nhận định về tình hình 6 tháng cuối năm, không chỉ riêng các sản phẩm cá của công ty, các sản phẩm khác như tôm, cá tra cũng sẽ khởi sắc hơn nhưng không bù đắp được tỷ lệ giảm sút của những tháng đầu năm 2023.

Để phù hợp với bối cảnh hiện tại, thứ nhất, công ty sẽ sắp xếp lại các dây chuyền sản xuất, bố trí lại từng nhà máy sẽ sản xuất những sản phẩm gì cho phù hợp nhằm tiết kiệm triệt để chi phí sản xuất; tập trung rà soát, loại bỏ những công đoạn lãng phí, không cần thiết. Thứ hai là bố trí tay nghề công nhân cho từng công đoạn sao cho phù hợp hơn, giảm được định mức nguyên liệu đưa vào chế biến. Thứ ba là cải tạo các băng tải, băng chuyền, dụng cụ sản xuất phải phù hợp để nâng cao năng suất, tiết kiệm định mức nguyên

liệu... nhằm tiến tới giảm giá thành, tăng khả năng cạnh tranh.

Về tình hình lao động, do đơn hàng giảm quá nhiều vào quý 1 nên công ty buộc phải đóng cửa bớt một số nhà máy. Đến đầu tháng 6/2023, công ty đã cho 3 nhà máy hoạt động trở lại, chia ca nghỉ luân phiên cho công nhân, đưa ra các chính sách hỗ trợ người lao động sao cho thu nhập phải đạt tối thiểu 70 - 80% so với lương bình quân của toàn công ty. Vì vậy khi các nhà máy hoạt động trở lại, số lượng công nhân quay trở lại làm việc tương đối đủ, đạt mức 85 – 90%.

VASEP cần quan tâm hơn tới các DN nhỏ

Trong thời gian qua, BCH cũng đã thành lập nhiều Ban trong đó có Ban vận động chính sách, các Ban làm việc với các đơn vị từ Trung ương đến địa phương. Các Ban này hội tụ nhiều cán bộ có năng lực, có trình độ, bên cạnh đó một số DN cũng cử nhân viên tham gia vào Ban VĐCS. Các hoạt động của hai VP Hiệp hội rất chuyên nghiệp, hiệu quả, đạt được mong muốn của BCH cũng như các DN hội viên, trong việc cùng lãnh đạo Hiệp hội sắp xếp và tham gia nhiều cuộc họp với Thủ tướng Chính phủ, với các Bộ, ngành, chủ động nhiều vấn đề nhằm giải quyết những khó khăn của DN trong thời gian qua.

Tuy nhiên, thời gian qua, cũng có những việc chưa đáp ứng được như mong muốn của tất cả các Hội viên. Do các Hội viên của VASEP có nhiều DN lớn, DN vừa và nhỏ nên BCH và VPHH VASEP chưa có đủ điều kiện đến tất cả các DN để nắm bắt được hết các tâm tư, nguyện vọng của các DN mà phải thông qua các cuộc họp để BCH chọn lọc lại các câu hỏi, các kiến nghị, giao văn phòng VASEP căn cứ để xử lý.

Do vậy, để tháo gỡ khó khăn, theo tôi, VASEP cần tập trung hơn nữa trong việc nắm bắt tư tưởng, tâm tư nguyện vọng của các DN nhỏ. Nhiều DN nhỏ không phải là hội viên của VASEP, cần cải tiến cách tiếp cận thông tin nhiều hơn nữa đối với những DN này để có thể đồng hành, hỗ trợ cho họ.

Vận động chính sách là hoạt động rất quan trọng đối với tất cả các lĩnh vực của ngành thủy sản vì có liên quan đến nhiều bộ ngành như Bộ Y tế, Bộ Tài nguyên Môi trường, Bộ Khoa học Công nghệ... Tôi mong muốn văn phòng tăng cường nắm bắt nhiều hơn những khó khăn, cải tiến phương thức hoạt động sao cho nhẹ nhàng, linh hoạt, uyển chuyển để cho các Bộ ngành thấy rằng những kiến nghị đó là rất thiết thực, từ đó sẽ đồng cảm, cùng chung tay với hiệp hội giải quyết những khó khăn cho doanh nghiệp.



CẦN ĐẨY MẠNH TRUYỀN THÔNG HÌNH ẢNH CON CÁ TRA RA THẾ GIỚI



**Ông Doãn Tới - Ủy viên BCH VASEP -
Chủ tịch HĐQT, TGD Công ty Cổ phần Nam Việt**

Sản phẩm cá tra Việt Nam mang về kim ngạch lớn nhưng truyền thông ra quốc tế chưa mạnh. Hiệp hội cần chú trọng và đẩy mạnh về truyền thông sản phẩm trong ngành, truyền thông cho quốc tế.

Để phát triển bền vững con cá tra cần một chuỗi tổng hợp của nhiều yếu tố.

Thứ nhất, phải có thị trường. Thị trường hiện nay có nhiều thách thức. Các nước thấy con cá tra Việt Nam phát triển mạnh nên muốn áp đặt lại. Ví dụ tại Brazil, lấy tiêu chuẩn của cá biển áp đặt cho cá tra. Thị trường Mỹ phải chịu thuế chống bán phá giá. Thị trường Trung Quốc bấp bênh, không ổn định về nhu cầu. Nga thì nhập khẩu có điều kiện. Tại thị trường Trung Đông, cá tra cũng chưa được phép nhập khẩu vào thị trường Arap Saudi. Một số thị trường áp dụng cơ chế trao đổi, muốn xuất cá tra sang thì phải nhập một sản phẩm khác của họ.

Có điểm sáng tiềm năng là thị trường nội địa vẫn đang mở ra. Dân số đông, thực phẩm hiếm, con cá tra trở thành sản phẩm thiết yếu.

DN mong muốn Chính phủ, Bộ NNPTNT, Bộ Ngoại giao, Bộ Công Thương **xúc tiến kết nối hợp tác giữa các nước với nhau mở ra các chương trình giao thương** để tạo mối quan hệ song phương hoặc đa phương để các nước khác "mở to" cánh cửa cho mình, để tạo tiền đề cho sản phẩm của mình.

Thứ hai là vấn đề nhà máy sản xuất. Người lao động phổ thông ngày càng khan hiếm do nghề chế biến thủy sản phải cạnh tranh với nhiều ngành nghề khác (dệt may, da giày, du lịch...). Giải pháp công nghệ thì Việt Nam chưa phát triển được nhiều.

Thứ ba là vấn đề vùng nuôi trong đó có con cá giống. Hiện ta chưa sản xuất được cá bột, sản xuất cá giống không bài bản. Doanh nghiệp lớn có vùng nuôi, cơ bản chủ động được về sản lượng. Doanh nghiệp chỉ làm được một phần, còn lại phải mua ngoài. Cả chất lượng và số lượng con giống đều đang là vấn đề trăn trở. Giống yếu không chống chọi được khi ra ngoài môi trường. Tỷ lệ hao hụt tính từ lúc thả nuôi đến khi thu hoạch từ 20%, 30% đến hơn 50% tùy thời tiết, mùa vụ, năng lực nuôi. Kiến nghị Bộ Nông nghiệp đưa ra giải pháp cụ thể sao cho con giống khỏe, phù hợp với môi trường.

Để phát triển được ngành cá tra này, bắt buộc phải có vùng nuôi tập trung thì mới chủ động được nguyên liệu. Về nuôi trồng phải làm sao nghiên cứu được con giống tốt.

Nhà nước cần đứng ra hỗ trợ vấn đề thị trường, VASEP phải đứng ra để có kết nối, giao lưu để DN có thể tiếp cận được thị trường càng nhiều càng tốt.

VASEP cần tổ chức các doanh nghiệp giao lưu nhiều hơn, gặp gỡ DN thường xuyên hơn

Về VASEP, nhân dịp kỷ niệm 25 năm thành lập, theo tôi, Hiệp hội đã làm hết sức mình trong việc kết nối Chính phủ với DN, phối hợp tổ chức tốt các Hội chợ xúc tiến thương mại.

Tham gia VASEP mang lại nhiều lợi ích cho DN. Tham gia nhóm viber gồm các thành viên VASEP và DN, tôi biết ngành đang có vấn đề gì, quy định gì gây vướng DN đều được thẳng thắn trao đổi. Không tham gia thì không biết được, nó khó như nào và tháo gỡ ra sao.

Để phát triển, thì tổ chức nào cũng vậy, phải liên tục thay đổi, tìm cách để làm tốt hơn nữa. Tôi mong muốn Hiệp hội nắm bắt chính sách kịp thời hơn nữa, **lắng nghe và gần DN nhiều hơn**. Tôi đề xuất hàng tháng VASEP có thể gửi bản câu hỏi về cho DN xem DN đang vướng chỗ nào, có kiến nghị gì. Về hoạt động đào tạo của VASEP, không nên dàn trải mà tập trung vào những gì DN đang cần.

Một góp ý nữa cho thời gian tới, là Hiệp hội cần chú trọng và tập trung, đẩy mạnh **về truyền thông sản phẩm trong ngành, truyền thông cho quốc tế**. Sản phẩm cá tra Việt Nam mang về kim ngạch lớn nhưng truyền thông ra quốc tế chưa mạnh. Ở các thị trường, do cá tra ngày càng phổ biến nên sẽ xuất hiện những ý kiến trái chiều hoặc hình ảnh không đẹp về con cá tra, thì mình chưa có truyền thông để đối kháng lại.

Tiếp nữa là sự gắn kết giữa các DN với nhau để đứng vững trên thị trường thì mình chưa làm được nhiều. Ví dụ, khi thị trường khó khăn và giá thấp, các DN chịu nhiều áp lực tài chính, chi phí thì nguy cơ sẽ đua nhau giảm giá, thì chính mình là người thiệt hại.

VASEP cũng nên đề xuất với các CQNN và tham gia tháo gỡ rào cản thương mại. Ví dụ, như Saudi Arabia cấm NK cá tra của Việt Nam mà DN không hiểu tại sao, chúng ta thậm chí sẽ sang thị trường này để tháo gỡ.

Cuối cùng, tôi thấy VASEP vẫn đang ngày càng củng cố vai trò quan trọng của mình và là động lực phát triển cho DN và ngành hàng.





Bà Phan Thị Minh Tuệ - Ủy viên BCH VASEP - Giám đốc Công ty TNHH Phú Thạnh

“VASEP - là nơi tôi đã gắn tình cảm suốt nhiều năm. VASEP đã làm rất tốt nhiệm vụ gắn kết, kết nối các hội viên. Ngoài ra, tôi đánh giá cao hoạt động Vận động chính sách của VASEP, ngày càng gặt hái được nhiều thành công. Hi vọng thời gian tới Hiệp hội sẽ tiếp tục phát huy và đẩy mạnh nhiều hơn nữa hoạt động này để hỗ trợ DN”.

VASEP ĐÃ LÀM RẤT TỐT NHIỆM VỤ KẾT NỐI CÁC DOANH NGHIỆP HỘI VIÊN

Lại thêm nửa thập kỷ nữa trôi qua nhanh như “một cái chớp mắt”. Hội nghị toàn thể VASEP sắp tới lại đánh dấu một chặng đường mới: Chặng đường 25 năm !

Là thành viên BCH của Hiệp hội, nhìn lại 25 năm qua, có nhiều xúc cảm trong tôi vì bản thân đã chứng kiến một chặng đường phát triển của VASEP, chứng kiến sự đổi thay tích cực và ngày càng gắn bó của các Hội viên.

Tôi vui mừng vì Hiệp hội đang có thêm những bạn trẻ tâm huyết với ngành, vui mừng vì nguồn năng lượng trong chúng ta vẫn luôn lạc quan ngay cả khi tình hình thế giới đang rất nhiều biến động như hiện nay. Lạm phát giá thực phẩm tăng cao trong đó có ngành thủy sản, tác động của cuộc chiến Nga-Ukraine cũng khiến một lượng lớn khách hàng sụt giảm do thắt chặt chi tiêu

Hiện tại, đa số DN kỳ vọng vào sự hoạt động của chuỗi dịch vụ ăn uống, nhà hàng, khách sạn để phần nào đó

kéo ngành lên. Đa số các đơn hàng XK đang bị đình trệ, trì hoãn thời gian giao hàng. Dẫn đến việc các xí nghiệp đang phải giảm năng suất, nhưng vẫn phải cố gắng cầm cự, duy trì hoạt động để giữ chân công nhân.

Công ty TNHH Phú Thạnh của tôi hiện đang hoạt động và sản xuất các mặt hàng chủ yếu cung cấp cho người Châu Á sinh sống tại các nước Châu Âu với các sản phẩm thủy hải sản khác ngoài cá tra và tôm, do đó việc cạnh tranh có vẻ “nhẹ nhàng” hơn so với DN khác.

Trong bối cảnh thực tại, trong khi đợi thị trường có những chuyển biến khởi sắc hơn, các DN nên chú ý quản lý tốt việc sản xuất của mình để có thể giảm được chi phí có giá thành cạnh tranh hơn để duy trì sản xuất cũng như tạo điều kiện cho người lao động yên tâm làm việc. Việc giữ chân được người lao động với tình hình hiện tại là rất quan trọng.

Tại phân khúc siêu thị, nhu cầu hàng GTGT tại Châu Âu

hiện tại đang sụt giảm. Người tiêu dùng có xu hướng ưa chuộng hơn đối với hàng tươi sống và đông lạnh, có giá thành thấp hay rẻ hơn. Nếu như trước kia các nhà NK lưu kho nhiều để đảm bảo số lượng hàng thì giờ xu hướng đã ngược lại. Họ bớt lưu kho để giảm chi phí, trong một cont hàng hiện nay họ đặt nhiều mặt hàng hơn với số lượng ít hơn làm cho doanh nghiệp tăng chi phí sản xuất. Tuy nhiên, giao dịch thương mại vẫn duy trì không có sự đột phá như các năm trước.

Theo tôi, hiện tại trong nước, kháng sinh trong nuôi đang là một trong vấn đề quan ngại. Riêng về cá tra, tôi cho rằng việc quản lý chất lượng đang duy trì ở mức tốt, tuy nhiên, các mặt hàng thủy sản nuôi khác vẫn chưa được quan tâm đúng mức. Hơn nữa, hiện tại chi phí kiểm kháng sinh với các mặt hàng thủy hải sản nuôi khác thì rất cao.

Chắc chắn rằng, các mặt hàng có kháng sinh cao sẽ bị mất giá, hay giá thấp hơn rất nhiều so với hàng chất lượng đạt chỉ tiêu. Do vậy, đối với các mặt hàng thủy sản nuôi khác, DN Việt Nam cần có hoạt động kiểm soát tốt hơn trong việc kiểm tra dư lượng kháng sinh. Trong khi EU, với một số kháng sinh vẫn được chấp nhận với chỉ tiêu thấp thì các thị trường khó tính như Canada yêu cầu chỉ tiêu kháng sinh bắt buộc là bằng 0. Do đó nếu không quản lý tốt, chúng ta sẽ rất dễ mất cơ hội XK sang thị trường này, dẫn đến việc thị trường bị bỏ ngỏ.

Đối với ngành hàng hải sản, Chính phủ cũng đã có biện pháp tháo gỡ những vấn đề khó khăn về thủ tục cấp giấy chứng nhận đánh bắt cho DN nhưng hiện tại sản lượng đánh bắt thì rất thấp không đủ để sản xuất bắt buộc các DN phải nhập hải sản đánh bắt từ nước ngoài.

Bối cảnh này, để xâm nhập vào các thị trường ngách tiềm năng thì cần nghiên cứu kỹ hơn nữa để phát triển các mặt hàng XK mới. Trong đó, việc phát triển các mặt hàng phối chế GTGT cũng là hướng đi tốt. Hiện nay có một số DN chế biến thực phẩm cũng đã thành công bước đầu nhưng vẫn còn nhiều cơ hội cho các DN khác.

Riêng về VASEP - nơi tôi đã gắn tình cảm suốt nhiều năm, VASEP đã làm rất tốt nhiệm vụ gắn kết, kết nối các hội viên. Ngoài ra, tôi đánh giá cao hoạt động Vận động chính sách của VASEP, ngày càng gặt hái được nhiều thành công. Hi vọng thời gian tới Hiệp hội sẽ tiếp tục phát huy và đẩy mạnh nhiều hơn nữa hoạt động này để hỗ trợ DN.

Về hoạt động XTTM và thông tin thị trường, Hiệp hội chủ yếu tập trung vào các ngành hàng lớn như cá tra, tôm, cá ngừ,... do đó cần phải có nhiều hoạt động và thông tin hơn cho các ngành hàng khác.

Tôi tin rằng với những thành tích ở thời điểm hiện tại, cùng với những nỗ lực cố gắng, sự chung tay của DN, VASEP sẽ ngày càng phát huy mạnh mẽ hơn nữa tiếng nói của DN.





Ông Nguyễn Quang Tường - Ủy viên BCH VASEP- TGD Công ty Cổ phần Sài Gòn Food

//

VASEP phải làm sao để nâng cao hơn nữa sự đoàn kết đồng lòng trong Hiệp hội. Phải có một mục tiêu thống nhất từ Ban Chấp hành đến các hội viên. Hội viên trong Hiệp hội phải hỗ trợ lẫn nhau, đồng lòng hiệp lực để tăng sức mạnh cạnh tranh trên trường quốc tế chứ không phải cạnh tranh không công bằng, tạo kẽ hở cho đối thủ.

//

ĐOÀN KẾT TẠO NÊN SỨC MẠNH CỦA HIỆP HỘI

Trong những năm gần đây, Hiệp hội VASEP rất năng động và làm rất tốt công việc của mình, đặc biệt là mảng vận động chính sách. VASEP luôn lắng nghe ý kiến doanh nghiệp và hỗ trợ doanh nghiệp.

Tuy nhiên, VASEP phải làm sao để nâng cao hơn nữa sự đoàn kết đồng lòng trong Hiệp hội. Phải có một mục tiêu thống nhất từ Ban Chấp hành đến các hội viên. Hội viên trong Hiệp hội phải hỗ trợ lẫn nhau, đồng lòng hiệp lực để tăng sức mạnh cạnh tranh trên trường quốc tế chứ không phải cạnh tranh không công bằng, tạo kẽ hở cho đối thủ. Việc tham gia Hiệp hội nhằm giúp các doanh nghiệp phát huy được lợi thế. Để giải quyết vấn đề này, các ngành hàng cũng như Hiệp hội cần có biện pháp thiết thực chẳng hạn như thiết lập quy chế, quy tắc thống nhất giữa các

doanh nghiệp thành viên. Chẳng hạn các doanh nghiệp cùng xuất khẩu đến thị trường Mỹ nên họp bàn với nhau để thống nhất một khung mức giá chung, tránh giá chênh lệch giữa các doanh nghiệp sẽ làm đẩy giá xuống thấp.

Ngoài ra, dù số thành viên Hiệp hội khá lớn nhưng những thành viên tích cực hoạt động không nhiều. Để khắc phục vấn đề này, Hiệp hội cần làm rõ hơn nữa lợi ích của các doanh nghiệp khi tham gia Hiệp hội. Doanh nghiệp tham gia Hiệp hội sẽ nhận được những ưu tiên gì so với những doanh nghiệp không tham gia. Chẳng hạn các doanh nghiệp thành viên được tham gia chuỗi cung ứng doanh nghiệp trong Hiệp hội, cùng nhau tham gia xúc tiến thương mại để tạo thế mạnh cho ngành hàng, hợp lực cùng hướng đến

mục tiêu chung là tăng tính cạnh tranh.

Để Hiệp hội ngày càng phát triển, theo tôi nên “Trẻ hoá” Hiệp hội. Những người trẻ có góc nhìn mới, cởi mở, sẵn sàng chia sẻ và thay đổi sẽ mang lại nhiều ý tưởng cho Hiệp hội phát triển hơn trong tương lai. Có thêm nhiều người trẻ trong Ban Chấp hành sẽ giúp Hiệp hội có thêm những ý tưởng mới, năng động hơn, dễ dàng sẻ chia để Hiệp hội cùng nhau phát triển.

Một ý kiến đóng góp cho Hiệp hội nữa là, nhiều cuộc họp của Hiệp hội chưa giải quyết triệt để vấn đề. Ban Chấp hành cần đưa ra những định hướng cải tổ Hiệp hội, nhìn thẳng vào sự thật, giải quyết và đưa ra giải pháp thiết thực.

Vốn là yếu tố quan trọng nhất

Để giải quyết những khó khăn bức bối của doanh nghiệp hiện nay rất cần sự hỗ trợ từ Chính phủ, đặc biệt là mảng vốn. Nhà nước nên có các chính sách, gói hỗ trợ doanh nghiệp trước tình hình kinh tế khó khăn, giúp doanh nghiệp có thể trụ lại trên thị trường. Chẳng hạn như hỗ trợ tạm hoãn đóng BHXH, BHYT hoặc đưa ra các gói hỗ trợ doanh nghiệp như trong thời đại dịch Covid-19.

Các chính sách hỗ trợ doanh nghiệp phải kịp thời và đến được với doanh nghiệp đúng thời điểm vàng, để doanh nghiệp trụ được trong giai đoạn khó khăn.

Về thị trường, các doanh nghiệp nên mở rộng thị

trường, tìm kiếm cơ hội ở nhiều thị trường mới bằng cách tham gia các hoạt động xúc tiến thương mại như Hội chợ thuỷ sản. Tham gia Hội chợ thuỷ sản giúp doanh nghiệp tìm hiểu, nắm bắt tình hình thị trường cũng như tìm kiếm cơ hội kinh doanh.

Một yếu tố không kém phần quan trọng trong sản xuất kinh doanh đó là nhân sự. Để giảm chi phí nhân sự, các doanh nghiệp có thể đầu tư vào tự động hóa trong những khâu có thể sử dụng máy móc, tự động hóa nguyên liệu sản xuất, công nghệ để thay thế bớt lao động. Đầu tư máy móc thiết bị và công nghệ không những giúp giảm chi phí nhân công mà còn tăng công suất, giúp giảm giá thành sản phẩm.

Thị trường hải sản, thuỷ sản âm ảm do tình hình chung của thế giới khiến người dân thắt chặt chi tiêu. Người tiêu dùng giảm chi tiêu cho các mặt hàng giá trị cao như cá ngừ, tôm, cá hồi và tăng tiêu thụ những mặt hàng giá trị thấp hơn. Vì vậy, mặt hàng thuỷ hải sản phân khúc cao cấp đang giảm nhiều, giảm sâu. Công ty Sài Gòn Food cũng đang sắp xếp lại cách vận hành, tăng các sản phẩm có mức giá trung bình và giảm phân khúc giá trị cao.

Phục hồi của thị trường đang phụ thuộc rất lớn vào lượng tồn kho. Thị trường vẫn chưa thể khả quan do lượng tồn kho còn nhiều. Qua trao đổi với khách hàng, tôi kỳ vọng đến hết năm 2023, tồn kho giảm và thị trường sẽ “ấm” hơn.





**Ông Huỳnh Thanh Lĩn – Ủy viên BCH VASEP -
Giám đốc XNK Công ty TNHH Hải Vương**

VASEP NGÔI NHÀ CHUNG CỦA DOANH NGHIỆP THỦY SẢN

“Nhiều năm qua, VASEP đã phát huy mạnh mẽ vai trò của mình trong việc đoàn kết cộng đồng DN thủy sản thành một khối thống nhất để nâng cao hiệu quả trong hoạt động sản xuất kinh doanh, cũng như nâng cao giá trị, thương hiệu và khả năng cạnh tranh của thủy sản Việt Nam.”

Năm 2023 là năm cực kỳ khó khăn đối với ngành XK thủy sản nói chung, trong đó riêng **ngành XK hải sản khai thác phải đối mặt với khó khăn kép**: “Thị trường tiêu thụ lao dốc và sản lượng đánh bắt nguyên liệu ngày càng kém”.

Xu hướng của thị trường hiện nay là người tiêu dùng đang tìm cách cắt giảm chi tiêu, chỉ chi tiêu cho những hàng hoá thiết yếu mà họ thực sự cần, từ đó dẫn đến các sản phẩm mà Công ty đang XK (chủ yếu là cá ngừ) không còn được ưu tiên trong nhu cầu hàng ngày dẫn đến sản lượng tiêu thụ giảm mạnh trong Q1 và Q2 và dự kiến sẽ còn tiếp tục giảm cho đến cuối năm 2023.

Khó khăn và thách thức lớn nhất lúc này của Công ty là thị trường đầu ra đang co cụm, các thị trường chính như Mỹ, EU...gần như chưa có dấu hiệu phục hồi, giá bán XK giảm mạnh, trong khi đó chi phí sản xuất trong nước vẫn tăng cao.

Trước bối cảnh đó, trong kế hoạch sản xuất, công ty đã điều chỉnh từ mức tăng trưởng sang mức hoà vốn.

Mục tiêu lúc này không phải là lợi nhuận nữa mà là duy trì được thị trường, công ăn việc làm và thu nhập của người lao động... bên cạnh đó cũng tập trung hoàn thiện hệ thống để chờ thị trường hồi phục.

Mong VASEP ngày càng lớn mạnh

Đối với Hải Vương, VASEP giống như là một ngôi nhà chung của cộng đồng doanh nghiệp chế biến và XK thủy sản Việt Nam. Nhiều năm qua, VASEP đã phát huy mạnh mẽ vai trò của mình trong việc đoàn kết cộng đồng DN thủy sản thành một khối thống nhất để nâng cao hiệu quả trong hoạt động sản xuất kinh doanh, cũng như nâng cao giá trị, thương hiệu và khả năng cạnh tranh của thủy sản Việt Nam.

Chúng tôi mong VASEP ngày càng lớn mạnh hơn, tiếp tục mở rộng hội viên, bao gồm cả hội viên liên kết để phát triển cộng đồng thêm mạnh mẽ, xây dựng các chương trình đào tạo về chuyên môn, kỹ năng quản lý...giúp doanh nghiệp hội viên phát triển mạnh hơn về chiều sâu, nâng cao năng lực quản lý của các DN thủy sản.

VASEP NÊN CÓ THÊM CÁC HOẠT ĐỘNG CỤ THỂ ĐỂ TĂNG KẾT NỐI DOANH NGHIỆP



Ông Phạm Quốc Anh - Ủy viên BCH VASEP - Tổng Giám đốc Công ty CP Xuất Nhập khẩu Thủy sản Hà Nội

// Chúng tôi đánh giá cao về công tác vận động chính sách và truyền thông, marketing, xúc tiến thương mại VASEP đã thực hiện trong thời gian qua. Ngoài ra, VASEP đã tích cực, chủ động phối hợp với các hiệp hội ngành hàng khác để cùng thảo luận, đề xuất ý kiến kịp thời giải quyết các vấn đề của ngành

Mong VASEP tiếp tục duy trì tính hiệu quả trong công tác vận động chính sách, truyền thông và xúc tiến thương mại.

Năm 2023, thị trường xuất khẩu thủy sản đối mặt với nhiều khó khăn và thách thức hơn là các yếu tố thuận lợi do một số nguyên nhân sau: Hàng tồn kho tại các thị trường xuất khẩu vẫn còn do nhu cầu tiêu dùng tại các thị trường đều giảm; Lạm phát cao và xu hướng giảm chi tiêu nói chung trong ngắn hạn tại các thị trường xuất khẩu; Chịu sự cạnh tranh từ các quốc gia xuất khẩu thủy sản khác.

Trước những khó khăn như trên, khả năng đạt mục tiêu xuất khẩu 10 tỷ USD năm 2023 sẽ còn là dấu hỏi lớn khi kết quả xuất khẩu trong quý I và quý II đều có xu hướng giảm mạnh so với cùng kỳ năm 2022.

Do nhiều yếu tố chủ quan và khách quan, Seaprodex Hanoi hiện chỉ tập trung vào hoạt động gia công chế biến xuất khẩu, nên ít chịu tác động hơn so với các doanh nghiệp sản xuất chế biến xuất khẩu khác. Ngoài ra, với quy mô không quá lớn, Seaprodex Hanoi khá linh hoạt trong việc chuyển đổi mô hình sản xuất cũng như cơ cấu hàng hóa gia công chế biến. Tuy nhiên, khó khăn trong khâu tiêu thụ và hàng tồn kho nhiều tại quốc gia xuất khẩu cũng sẽ gián tiếp có ảnh hưởng đến hoạt động xuất khẩu nói chung của Công ty. Ngoài những khó khăn và thách thức chung của toàn thị trường và của ngành hàng, Công ty cũng đang đối mặt với một số khó khăn và thách thức chủ yếu như sau:

- Quy mô sản xuất còn nhỏ, cần chú trọng đầu tư mở rộng sản xuất.
- Nguồn nguyên liệu sản xuất khu vực phía Bắc đã và càng ngày càng bị thu hẹp.
- Lực lượng công nhân thủy sản ngày càng hạn chế do bị thu hút bởi các ngành sản xuất khác như da giày, may mặc.
- Nguồn lực để phát triển thị trường, R&D còn hạn chế.

Trong thời gian tới công ty lên kế hoạch tập trung nghiên cứu một số thị trường chính, hướng tới mở rộng xuất khẩu sang thị trường Trung Quốc do vị trí địa lý gần và chi phí tiếp cận thị trường phù hợp với mục tiêu của Công ty. Ngoài ra, Công ty cũng đã và tiếp tục tập trung mở rộng bán hàng tại thị trường nội địa trên cơ sở các sản phẩm sẵn có do Công ty sản xuất cũng như các đối tác sản xuất trong nước.

Là một hội viên lâu năm của VASEP, công ty chúng tôi **đánh giá cao về công tác vận động chính sách và truyền thông, marketing, xúc tiến thương mại** VASEP đã thực hiện trong thời gian qua. Ngoài ra, việc tổ chức thành công các kỳ hội chợ, xúc tiến thương mại thời gian gần đây cũng đã góp phần không nhỏ cho hoạt động giao thương, kết nối, mở rộng thị trường, bạn hàng cho các doanh nghiệp thành viên.

Ngoài ra, VASEP đã tích cực, chủ động phối hợp với các hiệp hội ngành hàng khác để cùng thảo luận, đề xuất ý kiến kịp thời giải quyết các vấn đề của ngành tốt.

Công ty mong muốn, thời gian tới Hiệp hội VASEP tiếp tục duy trì tính hiệu quả trong công tác vận động chính sách, truyền thông và xúc tiến thương mại, đồng thời có thêm một số hoạt động cụ thể hơn:

- Xây dựng thêm các chương trình tăng cường tính kết nối giữa các doanh nghiệp thành viên của hiệp hội cũng như giữa hiệp hội với các doanh nghiệp bên ngoài.
- Tổ chức các chương trình xúc tiến thương mại theo chủ đề và mục đích cụ thể.
- Xây dựng các chương trình nghiên cứu thị trường xuất khẩu chuyên sâu với số liệu, phân tích và định hướng.
- Tập hợp sức mạnh của các doanh nghiệp thành viên trong hiệp hội xây dựng các chương trình R&D chuyên cho từng ngành hàng hoặc lĩnh vực, sản phẩm cụ thể.

ĐÁNH GIÁ CAO SỰ HỖ TRỢ CỦA VASEP CHO CỘNG ĐỒNG DOANH NGHIỆP



**Ông Huỳnh Minh Tường -
Ủy viên BCH VASEP**

**Phó Tổng Giám đốc Công ty
CP Chế biến Xuất Nhập khẩu
Thủy sản Tỉnh Bà Rịa - Vũng
Tàu (BASEAFOOD)**

"Những hoạt động của Hiệp hội trong thời gian vừa qua thật sự giúp ích cho định hướng phát triển của cộng đồng doanh nghiệp thủy sản. VASEP đã cung cấp các thông tin chính sách, thị trường kịp thời đến các doanh nghiệp."

Từ đầu năm tới nay, tiêu thụ thủy sản khó khăn. Theo tôi, thị trường thủy sản có thể sẽ tốt hơn vào đầu quý III/2023, tuy nhiên thủy sản Việt Nam sẽ phải cạnh tranh rất nhiều về giá bán, giá thành sản xuất, không chỉ cạnh tranh với các công ty trong nước mà còn với các công ty khác trong khu vực và quốc tế.

Các nước sản xuất khác có thuận lợi hơn khi tỷ giá đồng tiền của nước họ bị mất giá nhiều hơn so với biên độ mất giá của đồng Việt Nam so với đô la Mỹ. Trong khi đó Việt Nam có một số bất lợi về giá thành nguyên liệu khai thác, thời tiết không thuận lợi cho hoạt động đánh bắt. Thẻ vàng IUU chưa gỡ được, sản lượng đánh bắt không ổn định dẫn đến giá nguyên liệu tăng cao, chi phí nguyên vật liệu đã tăng trong thời gian vừa qua nhưng chưa được điều chỉnh kịp trong giai đoạn hiện nay làm tổng giá thành sản xuất tăng – càng tăng thêm khó khăn trong cạnh tranh.

Giải pháp cho giai đoạn hiện nay, theo tôi là, các doanh nghiệp phải tìm mọi cách giải quyết các vấn đề khó khăn trên bằng nhiều cách thức, bao gồm:

- Giảm giá thành bằng các biện pháp quản lý sản xuất, đầu tư công nghệ, chuyển đổi số trong sản xuất, giảm tiêu hao năng lượng, giảm định mức chế biến.
- Cố gắng duy trì sản xuất ổn định, duy trì công ăn việc làm cho người lao động.
- Giảm định phí, chấp nhận giảm lợi nhuận để giảm giá, kích cầu cho khách hàng, thậm chí chấp nhận lỗ trong ngắn hạn để cạnh tranh và chờ cơ hội khi thị trường hồi phục.

VASEP cần phát huy mô hình liên kết doanh nghiệp cùng ngành hàng

Nói về VASEP, tôi đánh giá cao sự nỗ lực và hỗ trợ của Hiệp hội đối với cộng đồng doanh nghiệp. Những hoạt động của Hiệp hội trong thời gian vừa qua thật sự giúp ích cho định hướng phát triển của cộng đồng doanh nghiệp thủy sản. VASEP đã cung cấp các thông tin chính sách, thị trường kịp thời đến các doanh nghiệp trong Hiệp hội.

Trong thời gian sắp tới, chúng tôi mong muốn được hỗ trợ hơn nữa về công nghệ chế biến, kinh nghiệm trong cải tiến sản xuất để giảm định mức, giảm chi phí nhân công, giảm tiêu hao năng lượng để tạo sự cạnh tranh về giá.

Ngành thủy sản Việt Nam là ngành kinh tế chủ lực của nước ta trong thời gian qua, và đã phát triển quy mô theo chiều rộng, cần được chú trọng phát triển theo chiều sâu, tránh phát triển manh mún, tạo môi trường cạnh tranh không lành mạnh, làm ảnh hưởng đến doanh nghiệp xuất khẩu chân chính.

VASEP cần củng cố và phát huy hơn nữa mô hình liên kết giữa các doanh nghiệp cùng ngành hàng tương trợ lẫn nhau, liên kết hợp tác trong sản xuất, chia sẻ kinh nghiệm chế biến. Xây dựng chuỗi liên kết giữa các nhóm ngành hàng nuôi và hàng đánh bắt; Cùng chia sẻ kinh nghiệm quản lý sản xuất, triển khai mô hình sản xuất mới, nhân rộng quy trình công nghệ tiên tiến, dần dần nâng tầm và vị thế của ngành thủy sản Việt Nam.

Nhân kỷ niệm 25 năm thành lập VASEP, một số ý kiến xin được nêu ra để góp ý cùng Hiệp hội xây dựng cộng đồng doanh nghiệp thủy sản Việt Nam đoàn kết, hợp tác cùng phát triển ngày càng thịnh vượng.

VASEP ĐÃ TẠO DỰNG ĐƯỢC NHIỀU DẤU ẤN TÍCH CỰC

// Trong thời gian qua, VASEP đã tạo dựng được nhiều dấu ấn, tích cực hỗ trợ cho hội viên nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, tiếp cận chủ trương chính sách nhà nước, vượt qua các rào cản thị trường và đã có đóng góp rất lớn cho sự phát triển của ngành thủy sản Việt Nam tới ngày hôm nay. //



**Ông Lê Minh Tâm - Ủy viên BCH
VASEP - Phó Tổng Giám đốc Công ty
Cổ phần Thực phẩm Trung Sơn**

Hiện nay, tình hình thế giới đầy biến động, hậu quả từ Covid chưa hồi phục hoàn toàn, nay thêm hậu quả từ cuộc chiến, khiến thế giới rơi vào lạm phát. Nguyên nhân sâu xa là do đứt gãy một số chuỗi cung ứng khá cơ bản như năng lượng, lương thực, phân bón... Ngành thủy sản gặp thêm khó khăn từ sự cạnh tranh quốc tế gay gắt. Lãi suất ngân hàng tăng cao và khó tiếp cận. Dòng tiền của doanh nghiệp bị đình trệ, khó mà hoàn tất kịp thời trách nhiệm với nơi cung ứng vốn, khó chống thêm khó.

Xuất khẩu thủy sản sẽ vẫn tiếp tục được coi là mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam trong nhiều năm nữa. Càng phát triển, càng tham gia cạnh tranh và hội nhập quốc tế, doanh nghiệp càng chịu áp lực nặng nề hơn. Đứng trước bối cảnh kinh tế đình trệ và nhiều bất ổn từ cuộc chiến, lạm phát, các doanh nghiệp thủy sản nên chủ động có những sự chuẩn bị và điều chỉnh về chiến lược phát triển theo mục tiêu nâng cao chất lượng ngay từ khu vực sản xuất nguyên liệu, hướng tiến tới các sản phẩm có tính bền vững và thân thiện với môi trường. Ngoài ra, cần có sự liên kết theo chuỗi trong các khâu từ sản xuất giống, thức ăn, sản xuất chế biến đến thị trường tiêu thụ, nhằm tạo ra sản phẩm có giá trị gia

tăng cao, đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của thị trường.

Trong thời gian qua, VASEP đã tạo dựng được nhiều dấu ấn, tích cực hỗ trợ cho hội viên nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, tiếp cận chủ trương chính sách nhà nước, vượt qua các rào cản thị trường và đã có đóng góp rất lớn cho sự phát triển của ngành thủy sản Việt Nam tới ngày hôm nay.

Việt Nam đang trong thời kỳ hội nhập sâu rộng với nền kinh tế thế giới, ngành thủy sản sẽ đối mặt với nhiều thách thức từ các rào cản, sự cạnh tranh gay gắt, các áp lực từ thị trường xuất khẩu bên cạnh các vấn đề nội tại. Hiệp hội cần phát huy hơn nữa các hoạt động hỗ trợ hội viên: Các hoạt động vận động chính sách giúp các doanh nghiệp tháo gỡ các khó khăn, vướng mắc trong đầu tư cơ sở hạ tầng, đầu tư vào các hoạt động sản xuất kinh doanh, vào khu vực dịch vụ cho nông nghiệp – thủy sản; Hoạt động nghiên cứu và phát triển thị trường; Tăng cường các mối quan hệ quốc tế, tiếp cận với các kỹ thuật ứng dụng công nghệ cao trong nuôi trồng và chế biến để giúp các doanh nghiệp tạo ra sản phẩm có giá trị gia tăng cao, đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của thị trường.



TRIỂN LÃM QUỐC TẾ THỦY SẢN
VIETFISH
“NGÔI NHÀ THỦY SẢN CHÂU Á”



QUÉT MÃ ĐĂNG KÝ

VIETFISH 2023 CHÍNH THỨC CHÀO SÂN

ĐĂNG KÝ NGAY

- ◆ TRIỂN LÃM QUỐC TẾ CHUYÊN VỀ THỦY SẢN UY TÍN, LỚN NHẤT VIỆT NAM VÀ CHÂU Á
- ◆ CƠ HỘI TRẢI NGHIỆM CÁC SẢN PHẨM THỦY SẢN VÔ CÙNG ĐA DẠNG, TIỆN LỢI MÀ VIỆT NAM ĐANG XUẤT KHẨU ĐẾN 165 QUỐC GIA
- ◆ NƠI TRƯNG BÀY NHỮNG CÔNG NGHỆ HÀNG ĐẦU TRONG LĨNH VỰC NUÔI TRỒNG CHẾ BIẾN THỦY SẢN
- ◆ CHUỖI HỘI THẢO CHUYÊN NGÀNH THỦY SẢN VỀ THỊ TRƯỜNG THẾ GIỚI VÀ CHUỖI CUNG ỨNG THỦY SẢN TẠI VIỆT NAM

ĐĂNG KÝ NGAY

23 - 25 THÁNG 8
2023

📍 SECC | HOCHIMINH

Tôm Việt về đâu?

Thương trường như chiến trường, ứng dụng binh pháp “Biết người biết ta, trăm trận trăm thắng” đều đúng. Trở lại tình hình con tôm chúng ta hiện nay đang gặp khó khăn, chắc chắn rất cần thông tin chính xác về diễn biến cung cầu tôm thế giới và nội tình, khả năng của chúng ta. Đến nay hai nước nuôi tôm vùng xích đạo là Ecuador và Indonesia đã thu hoạch vụ đầu năm nhưng chúng ta không biết kết quả rõ ràng ra sao. Tháng tới, tôm Ấn Độ vào vụ, bức tranh tôm thế giới càng thêm phức tạp.

Còn chúng ta, đến nay thả giống vụ chính được bao nhiêu diện tích; mức tiêu thụ tôm giống ra sao; diễn tiến nuôi ra sao... Rất nhiều biến số cần có thông tin cập nhật để các doanh nghiệp (DN) chế biến biết để có sách lược bán hàng phù hợp. Và cũng cần thông tin, nếu tích cực, người nuôi mới an tâm thả nuôi tiếp vụ hai. Nếu không, quý 4 tới đây các DN chế biến sẽ thiếu hụt nguyên liệu.

Tình hình tiêu thụ đến gần cuối quý 2 này chưa có dấu hiệu khởi sắc về sức mua lẫn giá cả. Điều này chứng tỏ hai khả năng là (1) lạm phát suy thoái toàn cầu khiến người tiêu dùng hạn chế mua sắm nên tồn kho các thị trường vẫn còn, (2) các nước thu hoạch tôm sớm nêu trên có sản lượng tôm nuôi trũng khá chững những về lượng mà kích cỡ tôm lớn khá nhiều. Và họ cung ứng với giá rẻ hơn tôm chúng ta từ 1 đến 2 USD/kg, khiến việc tìm đơn hàng của các doanh nghiệp tôm chúng ta khó khăn. Lý giải vì sao 6 tháng đầu năm kim ngạch xuất khẩu tôm chúng ta sẽ thấp hơn khoảng 30% so cùng kỳ năm trước, trong khi tôm Ecuador dự kiến tăng tương 20%.

Nhớ trung tuần tháng 3 vừa qua, ở Hội chợ Thủy sản Quốc tế Boston, Hoa Kỳ, các nhà phân phối lớn ở đây đều cho biết họ tồn kho còn nhiều và phải giảm mạnh giá bán để quay vòng kho. Lúc đó Indonesia khởi đầu thu hoạch. Tình hình như vậy, khiến họ chào bán tôm RPTO 16/20 chỉ 4 USD/pound khiến mọi người giật mình, nhất là DN tôm Việt. Bởi với giá chào đó tôm thương phẩm 30 con/kg chỉ có giá 100.000 đồng, trong lúc đó giá ở miền Tây là 150.000 đồng. Tháng 5 này, Indonesia, chắc khó đầu ra, tiếp tục chào tôm EZ 13/15 giá 4,4 USD/ pound, chứng tỏ họ nuôi tôm lớn 20-25 con khá nhiều và giá bán quá rẻ. Qua một bảng chào giá, ít nhiều cho chúng ta thông tin về tình hình tôm của họ.

Còn chúng ta đang chưa biết rõ về tự chính mình, để dám ký kết những đơn hàng kịp lúc. Thí dụ như ở tháng 3, ta có thể ký bán tôm 30 con giá 120.000 đồng/kg nhưng giá trong nước là 150.000 đồng làm sao dám ký bán. Kéo dài, mất cơ hội, nay buộc lòng bán theo giá mặt

bằng chung nên giá tôm thương phẩm 30 con trong nước hiện nay về mức xoay quanh chỉ 110.000 đồng! Năm nay, thông tin khái quát tôm nuôi vụ chính bị thiệt hại không ít, hao hụt đầu con và chậm lớn, ít tôm cỡ lớn khiến giá thành tôm nuôi của chúng ta càng cao trong khi giá bán lại thấp hơn một cách thất thường. Người nuôi tôm mỗi mồn tìm một phép mầu trúng mùa trúng giá nay hoàn toàn ngược lại, thất mùa thất giá, khó chống khó, tình hình nuôi năm sau sẽ ra sao khi người nuôi ngày càng cạn kiệt nguồn lực.

Trên là bức tranh tôm tổng thể mang tính chất nhận định từ những thông tin vụn vặt cóp nhặt và tổng hợp. Có thể chưa toàn diện và cũng có thể có điểm chưa hoàn toàn chính xác. Tuy nhiên, có còn hơn là đánh võ mù.

Về xu thế sắp tới, từ quý 3 việc tiêu thụ tôm của chúng ta sẽ khởi sắc hơn, bởi sẽ vào giai đoạn tiêu thụ cao điểm như mùa hè ở EU, Bắc Mỹ; lễ tết ở Nhật Bản và sau đó là tập kết hàng cho đợt tiêu thụ cuối năm. Tôm chế biến sâu vẫn có nhu cầu nhất định từ khúc thị phần người trung lưu và đó là thế mạnh của ngành tôm chúng ta.

Nhưng không có gì mãi bất biến. Về lâu dài các nước đối thủ chắc chắn sẽ nỗ lực nâng cao trình độ chế biến của họ nhằm tấn công khúc thị phần tôm cao cấp của ta. Chúng ta chỉ có con đường làm sao giảm giá thành, tập trung giảm giá thành tôm nuôi, đồng thời các DN tôm nỗ lực tạo ra sản phẩm mới thu hút người tiêu dùng. Song song nên coi trọng thực hiện các yêu cầu theo xu thế người tiêu dùng, tập trung cho các tiêu chí phát triển bền vững, và phổ biến lúc này là thực thi bộ tiêu chí ESG (môi trường - xã hội - quản trị). Với điểm tốt thực thi bộ tiêu chí ESG, hy vọng các DN tôm chúng ta mới thuyết phục được các hệ thống phân phối cao cấp để có được những đơn hàng lớn và dài hạn.

Tóm lại, trong thời đại thế giới phẳng, thông tin lan truyền nhanh chóng hơn bao giờ hết, chúng ta rất cần những thông tin cập nhật nhanh chóng nhất để tranh thủ cơ hội kinh doanh, hoặc ít ra để giảm thiểu thiệt hại. Ngành tôm chúng ta đang gặp khó khăn lại đối thông tin, qua đó sức cạnh tranh của tôm chúng ta sẽ giảm sút. Cần có sự quan tâm chuyên này và không chỉ con tôm mà tất cả mặt hàng đang sản xuất, nhất là hàng xuất khẩu. Tuy nhiên, ngành tôm phải tự cứu mình trước khi được sự tiếp tay của ngoại lực. Đó là cần sự đoàn kết, liên kết các thành viên trong chuỗi giá trị ngành hàng để chung tay nâng tầm giá trị tôm Việt là an toàn, ngon bổ và giá cả phải chăng.

**TS. Hồ Quốc Lực - Nguyên Chủ tịch VASEP
- Chủ tịch HĐQT FIMEX VN**

Cá tra Việt Nam và hành trình thăng-trầm 1/4 thế kỷ



Năm năm đầu, 10 năm, 15 năm, 20 năm và giờ là 25 năm – 1/4 thế kỷ, một chặng đường dài trong hành trình vạn dặm VASEP đã đồng hành cùng DN thủy sản trong đó có các DN ngành hàng cá tra.

Còn nhớ những năm 1997 - 1998, giai đoạn mà sinh ra những người trẻ Gen Z bây giờ chính là thời điểm cá tra Việt Nam đang “tập đi”, bắt đầu tìm đường mở lối. Khởi đầu thuận lợi với giá trị XK đạt gần 1,7 triệu USD tương đương 425 tấn cá tra năm 1997. Tự hào rằng cá tra Việt Nam giai đoạn đó giống như “một làn gió mới” mang hương vị Việt về một loài cá da trơn, thịt trắng, thơm ngon, giàu dinh dưỡng đến với bạn bè quốc tế. DN tập trung XK chủ yếu sang các thị trường lân cận trong khu vực Châu Á: Trung Quốc - Hồng Kông, Singapore, Đài Loan,.. Giai đoạn sơ khai này lại chính là giai đoạn mà giá XK cá tra ở kì “hoàng kim” nhất, dao động ở mức 3,9 - 4,1 USD/kg.

Thừa thắng xông lên, từ những hộ nuôi nhỏ lẻ, nghề nuôi cá tra ở ĐBSCL bắt đầu “thành hình” và hình thành các vùng nuôi lớn với tổng diện tích hơn 5.000 ha, trở thành 1 ngành sản xuất quy mô công nghiệp. Nếu như giai đoạn 5 năm đầu tiên từ năm 1997 - 2001 tổng kim ngạch XK cá tra chỉ đạt hơn 25 triệu USD tương đương 7000 tấn cá tra, thì giai đoạn 5 năm tiếp theo từ 2002 - 2006 con số này đã lên tới gần 1,5 tỷ USD tương đương gần 600 nghìn tấn, 5 năm tiếp theo 2007 - 2011 có thể coi là giai đoạn thăng hoa nhất của XK cá tra Việt Nam khi ghi nhận 7 tỷ USD cho cả 5 năm với tổng khối lượng là hơn 2,9 triệu tấn. Đây là một trong những cột mốc lịch sử ghi dấu ấn cá tra Việt

Nam trên trường quốc tế.

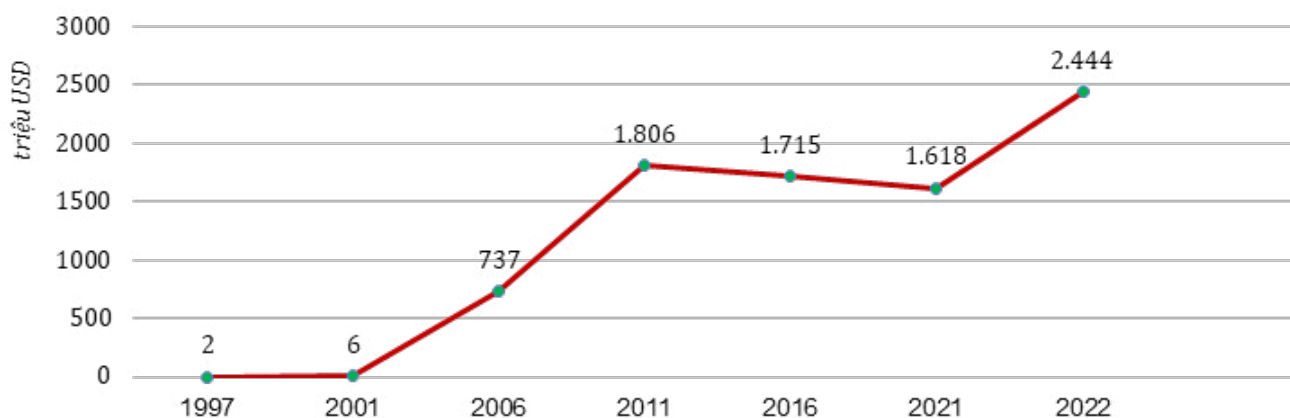
Có thể nói chặng đường vừa qua là chặng đường đáng tự hào, sự trưởng thành của ngành thủy sản nói chung và ngành công nghiệp cá tra nói riêng gắn liền với sự ra đời và lớn mạnh của VASEP. Từ những năm 1998 - 2000, chỉ có từ 70 - 98 doanh nghiệp tham gia vào Hiệp hội, đến nay số hội viên đã lên đến con số gần 300. Thương hiệu cá tra Việt Nam cùng sự hỗ trợ, đồng hành của VASEP kiêu hãnh vươn mình ra biển lớn. Các mặt hàng cá tra mang thương hiệu Việt lần lượt “xâm chiếm” các thị trường lớn trên thế giới. Một số thị trường XK hàng đầu của cá tra Việt Nam là Trung Quốc, Mỹ, EU,...

Không thể phủ nhận sức “nóng” của cá tra Việt Nam khi cả giá và chất lượng đều mang tính cạnh tranh cao. Sự phát triển nhanh chóng và mạnh mẽ này đã đe dọa và tác động không nhỏ đến sản xuất cá nội địa của các thị trường, nhất là thị trường Mỹ. Đây cũng là “nốt trầm” đầu tiên trong bản nhạc DN cá tra Việt Nam đang “chơi” trên “sân khấu” quốc tế. Hơn 500 trại nuôi cá catfish thuộc Hiệp hội Nuôi cá Catfish (CFA) và 8 doanh nghiệp chế biến thủy sản Hoa Kỳ đã đệ đơn kiện 53 doanh nghiệp chế biến thủy sản đông lạnh của Việt Nam vì giá bán các sản phẩm cá tra và basa phile đông lạnh thấp hơn giá trị hợp lý tại thị trường Hoa Kỳ, gây thiệt hại về vật chất cho sản xuất nội địa.

“Thuyền to, sóng cả”, sau các vụ kiện tại Mỹ, cá tra Việt Nam gặp liên tiếp các rào cản về thuế chống bán phá giá, chương trình thanh tra cá da trơn (tại Mỹ), và bị bôi nhọ hình ảnh bởi truyền thông, mạng xã hội tại EU, ảnh hưởng lớn đến không chỉ hoạt động XK sang các thị trường này mà toàn bộ các thị trường khác.

Bất chấp những rào cản, XK cá tra Việt Nam tiếp tục

Xuất khẩu cá tra Việt Nam 1997 - 2022



tăng trưởng mạnh mẽ. Năm 2008, lần đầu tiên kim ngạch XK cá tra đạt mức **1,4 tỷ USD**, cột mốc xuất khẩu kỷ lục của cá tra Việt Nam, mở ra một trang mới trong “kỷ nguyên XK tỷ USD” và duy trì phong độ trong suốt hơn 10 năm qua. Mặc dù suốt 5 năm từ năm 2012 - 2017, tổng giá trị XK cá tra trung bình đã thấp hơn so với thời kỳ đỉnh cao (vào năm 2011) và đạt mức từ 1,56 - 1,78 tỷ USD nhưng lịch sử đã lặp lại vào năm 2018 - 2019 khi kim ngạch XK đạt hơn **2 tỷ USD**. Đầu năm 2020, đại dịch covid-19 bùng phát và một lần nữa, nốt trầm lại lắng xuống, tổng kim ngạch XK năm 2020 - 2021 sụt giảm đáng kể và chỉ đạt lần lượt là 1,49 - 1,61 tỷ USD. Sau 2 năm covid hoành hành, những tín hiệu lạc quan bắt đầu quay trở lại khi tổng giá trị XK năm 2022 đánh dấu cột mốc mới đạt hơn **2,4 tỷ USD**. Rõ ràng, “thăng - trầm” là quy luật của cuộc sống và ngành XK cá tra Việt Nam chắc chắn không phải là ngoại lệ.

Cả thế giới đang phải hứng chịu những tác động không nhỏ từ lạm phát toàn cầu và ảnh hưởng của cuộc xung đột Nga - Ukraine, trong đó có thủy sản Việt Nam và ngành XK cá tra. Kim ngạch XK cá tra Việt Nam tính đến giữa tháng 5/2023 đang là một trong những kết quả đáng buồn của toàn ngành khi chỉ đạt gần 842 triệu USD, giảm 30% so với cùng kỳ năm ngoái.

Tuy nhiên, riêng tháng 5/2023, giá trị XK lần đầu tiên ghi nhận tăng trưởng dương 10% so với cùng kỳ năm 2022 sau 4 tháng sụt giảm không phanh. Hi vọng rằng đây sẽ là một trong những tín hiệu tích cực đầu tiên giúp “biểu đồ giá trị XK cá tra Việt Nam” khởi sắc vượt qua giai đoạn khó khăn này và từng bước lấy lại vị thế. Quy mô XK càng lớn, khó khăn càng nhiều, tinh thần càng phải mạnh mẽ.

Không có bản nhạc nào chỉ toàn những nốt cao, chẳng có bài ca nào chỉ toàn những nốt thấp, những giai điệu đẹp từ bài hát trẻ thơ đến những khúc tráng ca hào hùng nhất đều bắt đầu từ “đổ” và kết thúc bằng “si”. Vậ thăng-trầm, lên-xuống là quy luật của vạn vật, sự hài hòa nhịp nhàng tạo nên những dấu ấn riêng cho từng giai đoạn. Và nốt trầm trong bản nhạc chung của ngành giai đoạn này là cơ hội để DN thủy sản Việt Nam trong đó có cá tra cùng nhau ngồi lại, đưa ra định hướng chung, chia sẻ khó khăn với nhau, đồng lòng sát cánh nói lên tiếng nói DN, thể hiện sự đoàn kết, làm động lực cho người nuôi kiên quyết bám ngành và hướng tới mục tiêu phát triển bền vững, từng bước đưa con cá tra Việt Nam nói riêng và ngành XK thủy sản Việt Nam nói chung vươn xa hơn trên bản đồ khu vực và thế giới.

Thu Hằng



25 năm - một chặng đường phát triển của ngành cá ngừ Việt Nam



(vasep.com.vn) Trong 25 năm qua, ngành cá ngừ Việt Nam ngày càng chiếm tỷ trọng cao hơn với tổng kim ngạch xuất khẩu thủy sản của Việt Nam tăng trưởng liên tục qua các năm. Kim ngạch XK cá ngừ đã tăng từ mức 14 triệu USD năm 1998 lên hơn 1 tỷ USD năm 2022, tăng 71 lần.

Tỷ trọng XK cá ngừ trong tổng XK thủy sản của Việt Nam đã tăng từ 2% lên 9%.

Các loài cá ngừ xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam gồm cá ngừ vây vàng, cá ngừ mắt to, cá ngừ vây dài, cá ngừ vây xanh miền Nam và cá ngừ sọc dưa... Về cơ cấu sản phẩm, nếu như giai đoạn 1998 – 2007, Việt Nam chủ yếu XK cá ngừ thô nguyên liệu, nhưng trong 10 năm trở lại đây, các DN đã chú trọng hơn trong việc gia tăng giá trị các sản phẩm, XK các sản phẩm cá ngừ chế biến như thăn/ philê cá ngừ, cá ngừ đóng hộp ngâm dầu, cá ngừ đóng túi... đã được đẩy mạnh.

Cũng giống như các ngành thủy sản khác, ngành cá ngừ XK của Việt Nam trong những năm gần đây cũng trải qua biến động thăng trầm của đại dịch Covid 19. Hoạt động khai thác, chế biến và XNK bị đình trệ, trong khi nhu cầu tiêu thụ cá ngừ cũng có nhiều thay đổi theo bối cảnh mới. Theo đó, NK cá ngừ đóng hộp đã bùng nổ trong năm 2020 và nửa đầu năm 2021.

Tuy nhiên, từ quý II/2021, dịch Covid đã gần như không còn là quan ngại lớn với thế giới, các thị trường dần mở cửa, nhu cầu hồi phục. Tuy nhiên, hệ lụy của Covid là các chi phí nguyên liệu đầu vào cho sản xuất chế biến thủy sản gia tăng. Thêm vào đó, xung đột Nga – Ukraine càng làm cho giá vận tải thêm đắt đỏ. Theo đó, xu hướng tiêu thụ và NK cá ngừ lại lần nữa thay đổi, thị trường cá ngừ đóng hộp lại chứng kiến thay vào đó là sự hồi phục của cá philê/loin...

Năm 2022, cơn bão lạm phát khiến cho thị trường cá

ngừ chao đảo với những biến động về nguồn cung, nhu cầu và giá. Theo đó, giá NK cá ngừ tại các thị trường đều tăng so với năm 2021. Và nhờ đó ngành cá ngừ lần đầu tiên trở thành ngành hàng trị giá tỷ USD với kim ngạch đạt hơn 1 tỷ USD.

Không chỉ gia tăng về kim ngạch XK, số lượng các doanh nghiệp tham gia vào chế biến và xuất khẩu cá ngừ cũng đã ngày càng tăng trong 25 năm qua. Từ 35 doanh nghiệp năm 1998, con số này đã tăng lên hơn 200 doanh nghiệp năm 2022. Đối mặt với rất nhiều khó khăn về nguồn nguyên liệu, thị trường tiêu thụ và vướng nhiều rào cản thương mại và phi thương mại, các doanh nghiệp cá ngừ Việt Nam đang không ngừng nỗ lực để duy trì và ngày càng mở thị trường xuất khẩu.

Hiện cá ngừ Việt Nam đã xuất được sang hơn 100 thị trường trên thế giới. Trong đó, Mỹ, Canada, Nhật Bản, Israel và Thái Lan đang là 5 thị trường NK cá ngừ lớn nhất của Việt Nam. Tại một số thị trường chính như Mỹ, Canada, hay Israel, Việt Nam đang là 1 trong số 5 nguồn cung cá ngừ lớn nhất.

Tuy nhiên, chặng đường nào mà chẳng có chông gai. Sau năm 2022 với một loạt thách thức, ngành cá ngừ sang năm 2023 với những hy vọng mới. Tuy nhiên, ngay trong quý 1, thế giới tiếp tục chứng kiến những biến động kinh tế khó lường đã tác động làm giảm nhu cầu tiêu thụ và NK cá ngừ. Bên cạnh đó, nguồn cung nguyên liệu giảm, giá cá ngừ nguyên liệu trên thị trường thế giới leo thang, cạnh tranh gia tăng, chi phí sản xuất trong nước tăng mạnh và liên tục đang khiến cho các DN càng bị ảnh hưởng nặng nề. Đó là nguyên nhân khiến cho XK cá ngừ của Việt Nam sụt giảm liên tục trong 5 tháng đầu năm 2023, kim ngạch XK ước đạt 318 triệu, giảm 31% so với cùng kỳ năm 2022. Dự báo, trong nửa cuối năm thị trường NK cá ngừ sẽ dần phục hồi, tuy nhiên XK cá ngừ của Việt Nam sẽ khó có thể tăng so với năm 2022.

Nguyễn Hà



Lục bát về em

Em vào nhà máy ban mai
Tuổi xuân tươi tắn, hăng say bao điều
Việc chung đâu ngại ít nhiều
Tháng năm trôi nét mỹ miều ngày xưa!

Em vào nhà máy ban trưa
Buổi cơm chung lối gió đưa âm thầm
Ngày qua chăm chỉ, chuyên tâm
Đêm sao thiếu vắng, tri âm xa vời.

Em vào nhà máy nửa đời
Còn đâu sức trẻ, chơi vui cuối đường
Chuyện đời là cõi vô thường
Có ai gạt lớp mù sương nhớ về....

Em rời nhà máy chân quê
Nỗi buồn giăng bước, lối về
lặng thinh
Nỗi niềm riêng giữ cho mình
Nỗi niềm chung đó, chữ tình
mênh mang.



Riêng tặng các nữ công nhân gắn bó với ngành chế biến Thủy sản với sự chân thành tri ân!

TS.HỒ QUỐC LỰC



VASEP **25** năm

XÂY DỰNG VÀ PHÁT TRIỂN

(1998 - 2023)