

# THƯỜNG MAI **THUY SẢN**

Năm thứ 11 – Số 124 – Tháng 4/2010

ISSN 1859 – 1175

Phát triển thủy sản hướng đến  
**chất lượng tăng trưởng, bền vững  
và có trách nhiệm**



TẠP CHÍ CỦA HIỆP HỘI CHẾ BIẾN VÀ XUẤT KHẨU THỦY SẢN VIỆT NAM  
MAGAZINE OF VIETNAM ASSOCIATION OF SEAFOOD EXPORTERS AND PRODUCERS

# Tiến tới Đại hội VASEP Lần thứ IV (11/6/2010)

## XÂY DỰNG TIÊU CHUẨN CHO SẢN PHẨM CÁ TRA ĐỂ KIỂM SOÁT GIÁ BÁN

**Ông Diener Jean Charles**  
**TGD Công ty TNHH OFCO Sourcing VN**



Những năm qua VASEP đã thực hiện tốt việc cung cấp thông tin phản ánh đầy đủ diễn biến tình hình ngành thủy sản VN và thế giới. Tuy nhiên, công tác xúc tiến riêng cho mặt hàng cá tra XK của VN thì VASEP làm còn yếu.

Ở các thị trường tiêu thụ đều có các hiệp hội đánh bắt, chế biến hay kinh doanh cá muốn chống lại cá tra. Ví dụ ở Mỹ có Hiệp hội Nuôi cá Catfish (CFA), ở Pháp, Ai Cập có hiệp hội các nhà chế biến cá, ở Tây Ban Nha là ngư dân, v.v... Họ sử dụng những thông tin nhiều khi rất ngớ ngẩn và sai lệch nhưng lại dễ làm cho người tiêu dùng nghe theo.

Chưa ai đứng ra quyết liệt chống lại việc đưa thông tin sai này. Sẽ thật sai lầm nếu các nhà máy của VN cố sức cạnh tranh với nhau để tồn tại bằng cách ngày càng hạ giá bán. Chưa bao giờ giá cá tra lại xuống đến mức thấp như hiện nay. Trong cuộc cạnh tranh nội bộ, người nào cũng bị thua thiệt, chẳng ai giành phần thắng.

Hiện tại, trên thị trường châu Âu giá một số loài cá cũng khá rẻ và cạnh tranh rất mạnh với cá tra vì vậy nhiều nhà máy của VN lại càng cố gắng bán giá rẻ và chẳng còn lãi là bao.

Cái mà chúng ta phải làm là cùng xúc tiến thị trường và quảng bá cho cá tra. Việc này không khó, vì VN có nhiều khu vực sản xuất tốt, nhiều chủ cơ sở nuôi tốt và nhiều nhà máy tốt, vấn đề là chúng ta phải cùng lên tiếng và có chung tiếng nói. VASEP là

người duy nhất thích hợp để tập hợp tiếng nói của các DN hội viên vì sự tồn tại của các nhà chế biến và XK thủy sản và cả ngành cá tra VN.

Để có sức thuyết phục, chúng ta phải chuẩn bị một kế hoạch tuyên truyền thật đầy đủ, với những luận cứ khoa học, bằng chứng thực tiễn, các tiêu chuẩn và chỉ tiêu cụ thể, tạo thành một tài liệu tổng thể, thống nhất để quảng bá đến mọi thị trường và mọi đối tượng quan tâm trên phạm vi toàn cầu.

Thực tế, chỉ có VN chiếm ưu thế về XK cá tra trên thị trường thế giới, nhưng không ai kiểm soát được giá, không có một tiêu chuẩn nào để định ra các mức giá và lại có quá nhiều quy cách phẩm cấp cá tra. Thậm chí, với cùng một loại phẩm cấp, mỗi nhà máy chế biến lại đưa giá một mức giá khác nhau khiến khách hàng bối rối không biết nên mua ở mức nào là phải, vì vậy họ chọn nhà cung cấp có giá thấp nhất.

Do đó, phải xây dựng một bộ tiêu chuẩn chung cho tất cả các nhà máy, đồng thời xây dựng mức giá sàn cho từng chuẩn về chất lượng khác nhau.

Chúng ta cũng không nên đặt ra mức giá tối thiểu cho mọi thị trường, mà chỉ đối với một số thị trường nhất định. Chỉ bằng việc xây dựng tiêu chuẩn và mức giá tối thiểu tương ứng, chúng ta mới có thể cải thiện giá bán trên các thị trường. Sau đó, nếu muốn tăng giá bán chúng ta cũng chỉ nên làm một cách từ từ, từng bước một.

**Thái Phương lược ghi**