

NGÀNH CÁ TRA VIỆT NAM

# Tại sao không có sự cải thiện cơ bản?

Nhiều hành động đã được triển khai ở Việt Nam để cải thiện chất lượng cá tra và khôi phục hình ảnh sản phẩm này. Tuy nhiên, những hành động đó chưa đủ và chưa phù hợp.



**JEAN-CHARLES DIENER**  
Giám đốc Công ty  
OFCO SOURCING

## Ba bước cần thiết

VASEP đã nỗ lực triển khai mức giá tối thiểu. Tuy nhiên, việc áp dụng mức giá tối thiểu không mấy thuyết phục bởi Hiệp hội thiều các công cụ quản lý thích hợp và quyền hạn để buộc các nhà xuất khẩu tuân thủ. Một loạt các động thái khác cũng được các cơ quan có thẩm quyền của Việt Nam đưa ra, như: Áp dụng tỷ lệ mạ băng tối đa là 20% (con số này có thể giảm xuống còn 10%), hay gần đây nhất là kiểm soát độ ẩm và hàm lượng phốt phát trong sản phẩm cá tra. Tuy nhiên, nếu không có các công cụ thiết yếu thì khó có thể kiểm soát được điều này. Do vậy, các văn bản về các quy định liên quan càng làm tăng thêm sự rối rắm.

Do tính bền vững của việc nuôi cá tra nên hiện đây là sản phẩm đáp ứng tốt nhất nhu cầu protein ngày càng tăng trên thế giới. Cá tra fillet rất ngon, không đắt và dễ chế biến thành các món ăn khác nhau. Các loài cá như cá tra có thể là giải pháp cho nhiều vấn đề trên toàn thế giới. Tuy vậy, chất lượng cá tra fillet đang giảm dần và ngày càng ít được ưa chuộng trong những năm qua. Do đó, vấn đề cấp bách được xác định là phải tìm ra giải pháp thực sự để khôi phục lại hình ảnh của sản phẩm tuyệt vời này.

Ba bước mà tôi cho là cần thiết để khôi phục lại hình ảnh của ngành cá tra là: Đưa ra mức giá xuất khẩu tối thiểu; Tự tin về sản phẩm cá tra và phát triển chiến lược marketing một cách hiệu quả; Và nâng cao chất lượng dinh dưỡng của sản phẩm.

VASEP đã đi đúng hướng khi ngay trong bước đầu tiên đã đưa ra mức giá tối thiểu. Tuy nhiên, tác động lên giá là điều không dễ. Nó đòi hỏi sự vào cuộc của các cơ quan chức năng và mức giá cả được đưa ra phải phản ánh thực tế tại Việt Nam và các thị trường quan trọng của cá tra. Thị trường nào có nhu

cầu sản phẩm giá rẻ thì có thể mua sản phẩm đó ở bất kỳ tỷ lệ mạ băng nào họ muốn miễn là giá cả đưa ra phải phù hợp với tỷ lệ mạ băng được ghi trên văn bản và bao bì. Nếu làm được điều này thì việc kiểm soát giá trở nên dễ dàng hơn. Ngược lại, việc áp dụng tỷ lệ mạ băng tối đa khi không kiểm soát giá cả sẽ khiến các doanh nghiệp xuất nhập khẩu không có lựa chọn nào khác ngoài việc hạ thấp tỷ lệ mạ băng ghi trên văn bản và bao bì. Khi mức giá tối thiểu được tôn trọng, các nhà nhập khẩu và phân phối sẽ thấy tự tin hơn và tiến tới phát triển một số chiến lược marketing và bán hàng. Việc tăng giá nên được thực hiện từng bước theo sự chấp nhận của thị trường và điều này sẽ giúp tăng khối lượng xuất khẩu và làm lợi cho các bên. Mức giá tối thiểu nên được áp dụng cho 4 hình thức chính sửa cá (bao gồm: không sửa, sửa một phần, sửa một nửa và sửa kỹ). Bên cạnh đó, việc áp giá tối thiểu cũng nên xem xét đến chi phí đóng gói tối thiểu bởi một số khâu đóng gói có chi phí đội lên (như cấp đông bằng băng chuyên IQF, đóng gói chân không IVP...). Mức giá tối thiểu có thể được giảm để phù hợp với tỷ lệ mạ băng ghi trên bao bì và văn bản nhằm tạo sự cạnh tranh công bằng và lành mạnh.

Một khi giá tối thiểu được tuân thủ, các doanh nghiệp chế biến và xuất khẩu mới có thể bắt đầu phát triển có hiệu quả chiến lược marketing của mình và nâng cao chất lượng cá tra. Bên cạnh đó, người nuôi, doanh nghiệp chế biến và xuất khẩu cá tra Việt Nam sẽ không còn phải gánh chịu ảnh hưởng của những quan niệm sai lệch về cá tra và sự không hài lòng của một số tổ chức trên thế giới đối với giấy chứng nhận của người nuôi, chế biến và xuất khẩu cá tra. Và điều này luôn gây bất lợi đối với ngành cá tra Việt Nam.

**Cá tra không phải là món ngon nhất trên thế giới, vì hầu hết cá biển đều có vị đậm hơn và được giới sành ăn đánh giá cao. Tuy nhiên, cá tra có lẽ là một trong những thậm chí có thể là loài cá nuôi tốt nhất trên thế giới.**



Cá tra fillet rất ngọt, không đắt và dễ chế biến thành các món ăn khác nhau

Ảnh: Duy Khuong

## Một số thông tin về giá trên thị trường

Gần đây, giá cá tra xuất khẩu luôn biến động nhung không quá khó để hiểu và lường trước được những biến động đó. Năm ngoái, giá cá tra xuất khẩu ở mức quá thấp nên người nuôi và doanh nghiệp chế biến không thể cải thiện sản phẩm và kiếm lời. Do vậy, một số nông dân đã giảm hoặc ngừng nuôi để thích ứng với nhu cầu cá tra trên thị trường đang giảm. Tuy nhiên, vào tháng 2 và 3 năm ngoái, nhu cầu về cá tra trên thị trường tăng đột biến trùng với lễ Phục sinh. Nhiều nông dân tin rằng nhu cầu này sẽ trở thành xu hướng bền vững. Nhu cầu trong dịp lễ Phục sinh không tăng mạnh hon so với các năm trước nhung vì thị trường đã quá yên ắng nên việc tăng đột biến đó sẽ gây ra ảnh hưởng rõ rệt. Nhiều nông dân bắt đầu nuôi cá tra và niềm tin của họ càng được củng cố bởi thuế chống bán phá giá đối với cá tra nhập khẩu dự kiến được Bộ Thương mại Mỹ (DOC) ban hành vào cuối tháng 3. Mỹ hiện là thị trường nhập khẩu cá tra lớn nhất, cho nên về logic chúng ta có thể kỳ vọng rằng việc giảm thuế nhập khẩu có thể làm tăng nhu cầu về cá tra ở Mỹ và qua đó giúp đẩy giá xuất khẩu của sản phẩm này tăng lên.

Đúng vào ngày 31/3/2014, DOC đã công

bố hạ mức thuế chống bán phá cho cá tra nhập khẩu. Điều này ngay lập tức đã củng cố lại niềm tin của người nông dân cũng như doanh nghiệp chế biến cá tra. Tuy nhiên, thị trường Mỹ vẫn chưa sẵn sàng đón nhận sự gia tăng nhanh chóng của nhu cầu cá tra. Giá cá tra đã được tăng lên quá sớm quá nhanh và chẳng có cách nào để duy trì mức tăng cao như vậy. Giá cá tra ở một số thị trường cũng tăng lên nhung doanh thu tại đây lại giảm và nhiều người nuôi không thể duy trì sản xuất để chờ đợi khi thị trường hoàn toàn chấp nhận việc tăng giá này. Vào giữa tháng 5, người nuôi cá tra đã bắt đầu linh hoạt hơn trong việc bán sản phẩm của mình. Đến đầu tháng 6, họ phải bán và bắt đầu hạ giá sản phẩm.

Việc điều chỉnh thuế chống bán phá giá của DOC vào ngày 9/5/2014 cũng làm giá tăng mối lo cho các nhà xuất khẩu, nhung tôi cho rằng việc điều chỉnh chỉ gây ra những ảnh hưởng nhỏ đối với diễn biến giá. Vào tuần thứ 2 của tháng 6, một số nhà máy đã đưa ra mức giá thấp bằng mức thấp nhất của năm ngoái. Các mức giá vẫn rất quan trọng và phần lớn các doanh nghiệp xuất khẩu sẽ không mất nhiều thời gian để có thể bắt kịp được xu hướng này. Thị trường sẽ sớm phục hồi, muộn nhất vào cuối tháng 9 hoặc đầu tháng 10 năm nay. ■