

# TUỔI TRẺ

## cuối tuần

Thứ Ba, 22/05/2012, 13:26 (GMT+7)

### Chuyên đề: Con cá tra bị chặt mảy khúc?

TTCT - Bốn năm trước xuất khẩu cá tra vào Nga phát triển mạnh, các công ty VN thi nhau chào bán giá thấp vào thị trường này, kéo theo chất lượng giảm sút khiến Chính phủ Nga cấm cửa cá tra một thời gian.

Không chỉ ở châu Âu, ngay cả Mỹ và thị trường mới nổi như Brazil cũng âm ỉ làn sóng bôi xấu cá tra.



*Hiện diện trên 130 thị trường, chiếm hơn 90% thị phần quốc tế nhưng số phận con cá tra VN vẫn lao đao - Ảnh: Đức Vịnh*

### Gà nhà đá nhau

Việc chọn phương thức cạnh tranh bằng giá đang dần giết chết ngành xuất khẩu mang về trị giá 2 tỉ USD mỗi năm của VN.

#### Đua nhau hạ giá

Ông Trương Vĩnh Thành - phó tổng giám đốc Tập đoàn Sao Mai - kể ở hội chợ thủy sản tại Boston (Mỹ) vừa rồi, Công ty CP Đầu tư và phát triển đa quốc gia (thuộc Tập đoàn Sao Mai) vừa thỏa thuận xong việc bán 20 container sản phẩm phile cá tra cho một nhà nhập khẩu, thì ngay sau đó giao dịch thất bại do có doanh nghiệp (DN) VN khác chào giá thấp hơn.

Tương tự, ở hội chợ thủy sản tại Brussels (Bỉ), chủ một DN ở An Giang ám ức kể rằng một nhà nhập khẩu đã đồng ý mua 20 container phile cá tra với giá 3,4 USD/kg, nhưng đến ngày cuối cùng của hội chợ, khi một số DN VN ào ào hạ giá bán, chỉ 3 USD/kg, thế là hợp đồng vượt khỏi tay...

Giải thích về chuyện hạ giá bán hàng, một số DN cho rằng do áp lực trả nợ và lãi ngân hàng, các DN đều muốn mau chóng thu hồi vốn... Ông Thành cho biết thêm khách hàng nước ngoài cũng biết rõ điều đó nên đã tìm cách ép giá, và nhiều DN đành chấp nhận bán giá thấp chịu lỗ nhằm mau thu hồi vốn để trả nợ, duy trì việc làm cho công nhân.

Chuyện các DN trong nước cạnh tranh nhau bằng cách hạ giá thấp không phải mới. Những năm trước, lúc DN được coi là mạnh khỏe hơn bây giờ thì chuyện bán phá giá đã xảy ra. Vì thế, xem ra lý do mà các DN đưa ra để lý giải chuyện hạ giá không mấy thuyết phục. Ông Nguyễn Hữu Khánh - nguyên chủ tịch Hội Nghề cá VN - kể cứ mỗi lần diễn ra hội chợ thủy sản ở nước ngoài lại là dịp nhiều DN đua nhau hạ giá bán.

Theo từng năm, các nhà sản xuất và xuất khẩu cá tra VN đau xót nhìn giá cá phile xuất khẩu giảm từ 5-6 USD/kg xuống còn 3 USD, thậm chí ở một số thị trường chỉ còn 2 USD/kg. Tình hình nghiêm trọng đến mức từ những năm 2004, 2005 Hiệp hội Nghề nuôi và chế biến thủy sản An Giang đã từng gửi văn bản “kêu cứu” đến Thủ tướng.

### Kiểu làm “chộp giựt”

Theo ông Nguyễn Hữu Dũng - phó chủ tịch Hiệp hội chế biến và xuất khẩu thủy sản VN (VASEP), toàn vùng ĐBSCL hiện có 120 nhà máy chế biến cá tra với tổng công suất thiết kế gần 1 triệu tấn thành phẩm/năm. Trong khi đó cả nước luôn có đến hơn 300-400 đơn vị tham gia xuất khẩu cá tra lớn nhỏ, nghĩa là có gần 2/3 DN không có nhà máy, không có vùng nuôi, chỉ tham gia môi giới, mua bán sản phẩm.

Theo phản ảnh của nhiều DN trong ngành, chính những DN không có nhà máy, không có vùng nuôi đã tạo ra tình hình tranh mua tranh bán, dẫn đến tình cảnh thê thảm hiện nay. “Nhiều DN chỉ đăng ký kinh doanh, sau khi tìm được mối nhập, họ đặt một số nhà máy trong nước gia công sản phẩm cho mình. Họ xin được giấy phép xuất khẩu hoặc mượn mã xuất của DN khác để xuất khẩu hàng. Những DN này không có tiềm lực, chưa có khách hàng ổn định nên muốn bán được hàng thì thường chào bán giá thấp” - ông Khánh cho biết.

Theo ông Khánh, hạ giá bán thì chất lượng sản phẩm đương nhiên cũng phải tệ đi bởi không thể nào sống được khi bán một món hàng chất lượng với giá quá rẻ. Hạ giá kéo theo hạ chất lượng sản phẩm, nên việc sử dụng chất cấm đã xảy ra. Các nước nhập khẩu cá tra VN tăng cường biện pháp kiểm tra, hàng loạt container hàng bị trả về hoặc hủy tại chỗ. Hậu quả là con cá tra VN liên tục hứng chịu các cuộc điều tra chống bán phá giá, bị kiểm tra an toàn vệ sinh thực phẩm nghiêm ngặt hơn, nguy cơ mất thị trường hiển hiện.

Đây là cái vòng luẩn quẩn của ngành sản xuất, xuất khẩu cá tra VN trong bao nhiêu năm qua. “Tình hình này gây khốn đốn bao DN làm ăn chân chính. Nếu cứ tiếp diễn thế này thì chắc chắn hàng loạt công ty sẽ lần lượt phá sản. Vấn đề này đã được cảnh báo, kiến nghị từ lâu nhưng vẫn chưa được chấn chỉnh” - ông Nguyễn Văn Phấn, tổng giám đốc Công ty CP Hiệp Thanh (Cần Thơ), nói.

### Nhà nhập khẩu ngán ngẫm

Các chuyên gia cho rằng thực tế có chuyện một số công ty thương mại thấy xuất khẩu cá tra “ngon ăn” nên thường chọn những thời điểm thuận lợi để “nhảy vào” kiếm tiền. Nhưng nguyên nhân cơ bản là ngành thủy sản không tổ chức, quản lý được từ khâu sản xuất đến xuất khẩu.

Ông Jean-Charles Diener - giám đốc Công ty Ofco Sourcing (một nhà nhập khẩu và phân phối cá tra VN tại châu Âu) - cho rằng đây là một chiến lược sai lầm của các nhà xuất khẩu cá tra VN. Bởi thay vì liên kết, tận dụng lợi thế nhà xuất khẩu cá tra chủ yếu của thế giới để nâng giá bán, các nhà xuất khẩu lại làm điều ngược lại là cạnh tranh nhau bằng hạ giá.

Việc xuất khẩu ồ ạt cá tra do nguồn cung quá dồi dào thời gian qua đã tạo tâm lý để các nhà nhập khẩu làm giá, ép các DN xuất khẩu. Từ đó dẫn đến việc DN này quay lại ép giá nội địa. Liên tục nhiều năm trở lại đây, người dân phải bán cá dưới giá thành sản xuất. Do giá cá giảm mạnh, giá thức ăn chăn nuôi tăng, khó vay ngân hàng nên nhiều hộ nuôi cá bỏ ao do không còn lợi nhuận để tái đầu tư.

Nếu như năm 2000 giá xuất khẩu cá tra trung bình là 3,7 USD/kg thì đến năm 2009 chỉ còn 2,2 USD/kg. Năm 2011, giá xuất khẩu cá tra đã tăng trở lại và đạt mức trung bình gần 3 USD/kg nhưng giảm trở lại trong những tháng đầu năm 2012. Ngay cả tại thị trường vốn ổn định nhất là châu Âu thì giá xuất khẩu vào thị trường này cũng giảm qua từng năm. Cụ thể, năm 2007 giá trung bình cá tra xuất khẩu vào châu Âu đạt 2,9 USD/kg thì đến nay chỉ còn 2,5 USD/kg.

(Nguồn: VASEP)

Ông Jean-Charles Diener cảnh báo giá bán cá vào châu Âu giảm liên tục trong những năm vừa qua đã làm các nhà nhập khẩu ngày càng không thích loại cá này. Nhà nhập khẩu không phải là người tiêu dùng, họ không thích giá ngày càng giảm vì như thế lợi nhuận của họ cũng giảm theo và kinh doanh ngày càng rủi ro hơn.

“Giá có thể cao hơn 50% so với hiện nay - ông Jean-Charles Diener khẳng định - Tôi có thể đem mọi thứ mình có để cược vào khả năng này. Vấn đề là các DN trong nước phải có chiến lược cụ thể dưới sự hỗ trợ của Nhà nước VN”. Ông Jean-Charles Diener giải thích có sự khác nhau rõ rệt giữa xuất khẩu tôm và cá tra. Với tôm, có nhiều nhà xuất khẩu và giá cả thế giới do tất cả các nhà xuất khẩu quyết định. Do đó, các DN VN chỉ cần theo xu hướng giá thế giới để bán hàng, muốn tăng hoặc giảm giá cũng khó. Nhưng cá tra thì khác vì có đến trên 90% cá tra xuất khẩu là từ VN, có nghĩa là VN hoàn toàn có thể quyết định được giá bán sản phẩm của mình.

Theo ông Jean-Charles Diener, giá cá tra giảm không chỉ vì áp lực ngân hàng mà do cách bán hàng của DN VN. “Châu Âu vẫn phải nhập khẩu cá tra vì rẻ chứ không phải vì họ thích. Người mua ở châu Âu không còn tự tin vào cá tra nữa và họ bị bối rối giữa một loạt mức giá và chào hàng mà họ đang nhận được. Nhiều nhà nhập khẩu nói với tôi rằng họ cảm thấy vui hơn nếu không có cá tra tại thị trường châu Âu” - ông Jean-Charles Diener nói.

Không chỉ thế, việc giảm giá đã làm cá tra trở thành đối tượng bôi xấu của một số chính phủ và hiệp hội các nước nhập khẩu. “Đáng lo ngại là những chiến dịch đó ngày càng mạnh và có hệ thống hơn” - ông Jean-Charles Diener cho biết.

Nói như ông Nguyễn Hữu Dũng: “Nếu chúng ta xuất khẩu như cách mà chúng ta vẫn đang đi thì tôi e rằng chính chúng ta sẽ biến những thuận lợi đang có của ngành thành những khó khăn trong thời gian tới”.

**ĐỨC VỊNH - TRẦN MẠNH**

## **Miếng xương nhận lại**

Nếu chia con cá tra làm ba phần trong chuỗi giá trị, phần xương xẩu, khó nuốt nhất thuộc về người nuôi. Ngành công nghiệp xuất khẩu mới này của VN sau nhiều năm vẫn không chủ động được cả đầu vào lẫn đầu ra.



*Các doanh nghiệp tranh nhau hạ giá bán, người chịu thiệt nhất vẫn là nông dân - Ảnh: Đức Vinh*

Điều kỳ lạ là VN đang nắm giữ trên 90% thị phần cá tra toàn cầu, xét về mặt kinh tế học, là nắm giữ độc quyền cung ứng sản phẩm đặc hữu này cho cả thế giới tiêu dùng cá tra. Nhưng tại sao “nhà độc quyền” lại không có quyền quyết định giá bán, thị trường, nguồn cung và làm chủ thị phần?

Câu trả lời chính là hệ lụy do phát triển nóng ngành cá tra, thiếu quy hoạch, mạnh ai nấy làm từ nhiều năm trước. Nay trong cơn khát vốn, nhiều doanh nghiệp (DN) xuất khẩu làm ăn chộp giật, tự làm khó mình và làm khó lẫn nhau khi liên tục chào bán cá tra với giá thấp để có tiền xoay vòng. Chính điều này đã tạo cho nhà nhập khẩu quyền xác lập “giá trần”. Và giá trần thì liên tục hạ.

### **Ba khúc cá tra**

Nhìn theo chuỗi giá trị, PGS.TS Nguyễn Văn Sánh, giám đốc Viện Nghiên cứu - phát triển ĐBSCL, cho rằng con cá tra VN đang bị chặt ra làm ba khúc. “Khúc đầu cho nhà phân phối nước ngoài và lên bàn ăn, khoảng 15-17 USD/kg. Khúc giữa cho các DN chế biến, xuất khẩu phile, khoảng 3,2-3,4 USD/kg. Người nuôi chỉ được khúc đuôi từ 1,2-1,4 USD/kg. Đây là “phần ăn” lấm xương vì luôn đi kèm nguy cơ chịu rủi ro mất trắng, dịch bệnh, ô nhiễm nguồn nước, môi trường”.

Mà đó là khi bài toán “tích phân” này được giải trong điều kiện bình thường. Khi tình hình biến động bất lợi, phần thua thiệt nhiều hơn cũng thường rơi vào nông dân. Chưa kể, hiện nay 70% chi phí giá thành so với giá bán cá tra là giá thức ăn cho cá. Mà 80-90% DN nước ngoài đang nắm giữ quyền cung cấp thức ăn và thuốc thú y thủy sản, quyết định giá nguyên liệu. Như vậy, sản xuất cá tra, từ đầu vào đến đầu ra sản phẩm, người nông dân đều không có quyền quyết định đối với sản phẩm của mình làm ra, sản xuất bấp bênh theo những toan tính của lợi ích bên ngoài.

### **Những “luật chơi” còn thiếu**

Theo TS Sánh, liên kết vùng, thương hiệu hóa và luật hóa “luật chơi” trong “sân chơi cá tra” để các DN ứng xử và liên kết lại, đủ sức cạnh tranh với bên ngoài vẫn là lời giải duy nhất cho toàn bộ cuộc “khủng hoảng cá tra” hiện nay. Trong đó, rất cần sớm có lộ trình cải tổ ngành sản xuất cá tra theo hướng “liên kết chuỗi giá trị ngành hàng”; phát huy vai trò của hiệp hội ngành hàng này trong câu chuyện cá tra VN, tiến tới thành lập sàn giao dịch cá tra hoạt động thực chất và hiệu quả.

Đến cuối năm 2011, sản xuất cá tra đạt hơn 600.000 tấn, giá trị kim ngạch xuất khẩu đạt hơn 1,8 tỉ USD. So với chỉ tiêu đến năm 2015 của “Đề án cá tra” (đến năm 2015, sản lượng cá nguyên liệu đạt 1,8 triệu tấn, sản phẩm xuất khẩu đạt 750.000 tấn, tiêu thụ nội địa 150.000 tấn, giá trị kim ngạch xuất khẩu đạt 2,2 tỉ USD...) thì “đế ngự nước ngọt” này đang bơi về đích. Nhưng trong kim ngạch 1,8 tỉ USD xuất khẩu được, thì người nuôi nhận được bao nhiêu phần trăm? Con cá tra bị “chặt làm nhiều khúc” là điều bình thường trong cơ chế thị trường, vấn đề là đừng để người nuôi cứ phải nhận mãi phần xương xẩu.

Đã có rất nhiều bài học thành công lẫn thất bại của xứ người được tham khảo, học tập, nhiều ý kiến thậm chí đề xuất quy định việc sản xuất, kinh doanh thủy sản là hoạt động có điều kiện, quy hoạch lại vùng nuôi, tổ chức lại sản xuất... Cả những ý kiến cho rằng cần luật hóa những quy định như giá sản xuất khẩu, cơ chế đàm phán giá, mức phí xuất khẩu, sử dụng quỹ phát triển xuất khẩu, tăng cường hoạt động thực chất của hiệp hội ngành nghề.

Gần đây, giới quan sát chú ý việc Sở Giao dịch hàng hóa Singapore chọn TP.HCM làm điểm tiêu chuẩn giao hàng cho hợp đồng giao dịch hạt tiêu, như một minh chứng cho vị thế đang lên của VN như trung tâm giao dịch hàng hóa uy tín. Với tiêu, điều, cà phê, sắp tới sẽ là cao su... chúng ta đã làm được. Một trung tâm giao dịch thủy sản của VN tại châu Âu vừa được mở ở Brussels (Bỉ).

Những hoạt động hiệu quả thực chất, theo phương thức kinh doanh hiện đại kiểu như sàn giao dịch hàng hóa, tất nhiên không phải ngày một ngày hai có được. Đó là một quá trình chuyển đổi tận gốc rễ theo chuỗi giá trị, từ “truy xuất” nguồn gốc cá tra đến “sàn giao dịch hàng hóa”. Đường đi phía trước để đưa cá tra VN trở lại bầy đàn mạnh mẽ hơn trong cuộc đua mới, nếu không khởi động ngay chắc chắn sẽ chậm chân.

**TRẦN HỮU HIỆP**