

“Giá rẻ đã là vấn đề!”

Đó là nhận định của ông Jean-Charles Diener - Giám đốc Công ty Ofco Sourcing Việt Nam (một doanh nghiệp chuyên cung cấp thủy hải sản Việt Nam cho người mua trên toàn thế giới) về cá tra Việt Nam.

Ông có thể giới thiệu sơ lược về Công ty OFCO Sourcing cũng như về bản thân?

OFCO cung cấp dịch vụ cho người mua thủy sản trên toàn thế giới trong việc mua hàng từ Việt Nam và quảng bá thủy sản Việt Nam trên toàn thế giới. OFCO không buôn bán thủy sản nhưng cung cấp dịch vụ tư vấn và kiểm tra. OFCO cũng hỗ trợ các nhà cung cấp thủy sản Việt Nam xúc tiến và xuất khẩu sản phẩm của mình thông qua OFCO Database (www.ofco-database.info). Trên OFCO Database, các nhà cung cấp Việt Nam có thể đăng ký thông tin, đăng tải hình ảnh sản phẩm và trực tiếp liên hệ với những khách hàng tiềm năng. OFCO Database là hình thức tốt nhất dành cho các nhà cung cấp thủy sản Việt Nam trong việc tìm kiếm đối tác và để đối tác tìm được đến mình.

Ông có thích cá tra Việt Nam không? Vì sao?

Tôi thích cá tra ngay từ lần đầu tiên biết đến loài này cách đây 14 năm... Đây là loài cá nuôi hoàn hảo cho thế giới hiện nay.

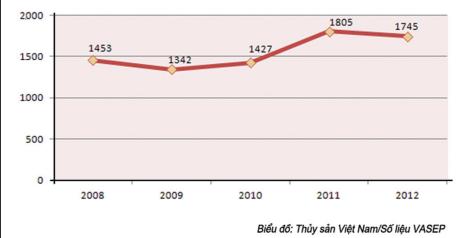
Theo thông tin mới nhất của Tổ chức Nông lâm Liên hợp quốc (FAO), nhu cầu protein động vật trên toàn thế giới sẽ tăng 70% từ nay cho đến năm 2050 và hình thức nuôi truyền thống không thể đáp ứng nhu cầu đang gia tăng nhanh chóng này.

Nuôi cá là một giải pháp, đặc biệt là cá tra bởi những tác động tiêu cực của loài này đối với môi trường rất thấp (sơ đồ 1). Nuôi côn trùng hiện cũng có một số lợi thế lớn nhưng xét về phương diện văn hóa thì lại không được chấp nhận rộng rãi để làm thực phẩm.

Ông đánh giá như thế nào về chất lượng và giá bán của cá tra Việt Nam trên thị trường châu Âu nói riêng, thế giới nói chung?

Tôi không đánh giá cao điều này! Chất lượng cá tra Việt Nam thì đang

Giá trị xuất khẩu cá tra Việt Nam từ năm 2008 - 2012
(Đơn vị: Triệu USD)



giảm nhẹ nhưng lại liên tục giảm kể từ 2 năm nay và giá bán thì quá thấp không những ở thị trường châu Âu mà còn ở nhiều quốc gia khác trên khắp thế giới. Chính người mua đang dần mất đi sự quan tâm đối với loài cá này bởi giá quá thấp và không phải cứ thấp là họ thích. Giá thấp thực sự không phải là tốt như nhiều nhà cung cấp vẫn nghĩ. Chính điều này đã đẩy cá tra Việt Nam liên tiếp đối diện với những thông tin bôi xấu. Nghịch lý thay, với mức giá cao hơn, thị trường cho cá tra Việt Nam lại có thể được mở rộng hơn.

Các loài như cá tra có thể là giải pháp cho nhiều vấn đề trên toàn thế giới, nhưng cũng chính vì những ưu điểm vốn có của mình, cá tra lại dễ trở thành đối thủ cạnh tranh lớn của nhiều loài thủy sản khác. Và để chống lại điều này, ngành công nghiệp thủy sản trên toàn thế giới đã dụng lên những chiến dịch bôi xấu nhằm đánh bại cá tra Việt Nam. Trong khi đó, các nhà cung cấp Việt Nam lại tìm cách hạ thấp chất lượng để giảm giá bán với hy vọng mở rộng thị trường, do đó đã tạo ra sự cạnh tranh không lành mạnh. Điều này trở thành một “vòng luẩn quẩn” cần phải được chặn đứng. Các nhà cung cấp cá tra Việt Nam phải tìm ra những biện pháp hiệu quả để đối phó với những chiến dịch bôi xấu và xây dựng lại danh tiếng cho cá tra.

Vì sao cá tra Việt Nam lại phải liên tiếp

>> “Cá tra là một mặt hàng tuyệt vời và nếu xét về một vài khía cạnh thì đây có lẽ là con cá tốt nhất trên thế giới” - Jean-Charles Diener.

đối diện với những thông tin bôi xấu và rào cản thương mại từ các nước khác, phải chăng là do mức giá bán thấp trên thị trường?

Đúng vậy, giá thấp là một trong những vấn đề chính và nếu không có sự hợp tác tốt hơn ngay chính tại Việt Nam giữa các nhà chế biến với nhau và với VASEP thì tình hình sẽ không được cải thiện.

Ngoài ra, các nhà chế biến Việt Nam nên cải thiện chiến lược bán hàng của mình: Nghề nuôi và ngành chế biến cá tra thì rất tốt nhưng chiến lược bán hàng thì không.

Cá tra là một mặt hàng tuyệt vời và nếu xét về một vài khía cạnh thi đây có lẽ là con cá tốt nhất trên thế giới. Nhưng nếu không có những giải pháp cải thiện chất lượng thì danh tiếng và tiềm năng to lớn của loài cá này sẽ bị phá hủy. Việt Nam cần phải cẩn thận và liên kết hơn để bảo vệ tốt hơn cho tương lai của ngành công nghiệp cá tra tuyệt vời này.

Thưa Ông, tại sao con cá tra của Việt Nam nắm giữ trên 90% thị phần toàn cầu nhưng lại không có quyền quyết định giá bán và thị trường?

Thị trường quyết định giá cả, vì thế, cá tra Việt Nam cũng giống như tất cả các sản phẩm khác, nên phụ thuộc vào xu hướng trên toàn thế giới. Nhưng nếu Việt Nam không thể một mình quyết định giá bán, cũng không theo khuynh hướng của các loài fillet thịt trắng thì điều này hoàn toàn là không bình thường. Cá tra Việt Nam dường như vượt ra khỏi thị trường trên toàn thế giới và với mức giá thấp hơn, tất yếu sẽ tạo ra tất cả sự căng thẳng xung quanh cá tra mà chúng ta đã chứng kiến.

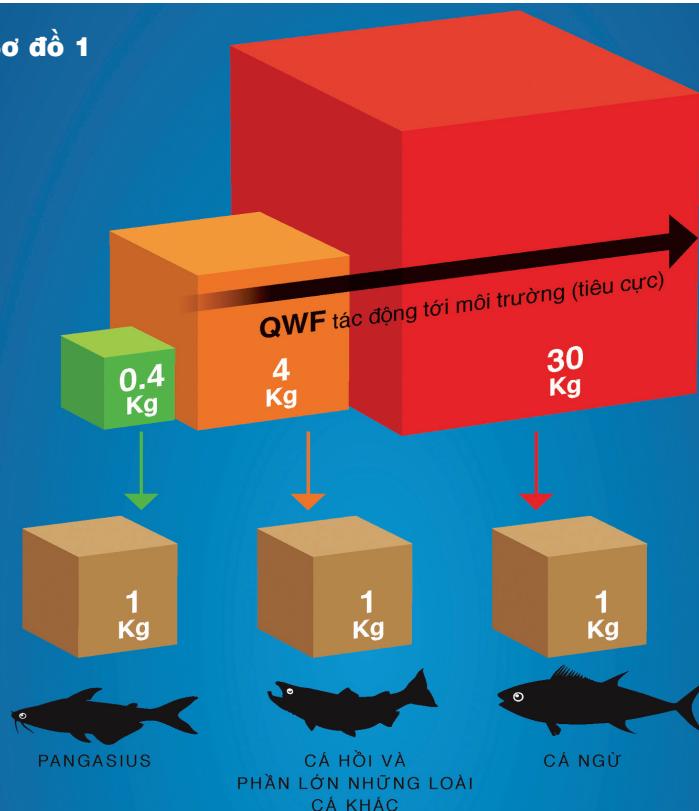
Các nhà sản xuất cá tra Việt Nam cần thiết lập giá thị trường theo xu hướng trên toàn thế giới đối với các loài fillet thịt trắng và không cố gắng để có mức giá rẻ hơn những nhà sản xuất trực tiếp khác.

Với rất nhiều công ty cung cấp cá tra và việc thiếu các thông tin liên lạc với nhau, cộng thêm sự rối loạn hiện nay liên quan đến tiêu chuẩn và đặc điểm kỹ thuật, rõ ràng các nhà sản xuất cá tra Việt Nam khó có thể thiết lập mức giá này. Điều này cần có sự can thiệp của Chính phủ và sự hỗ trợ của VASEP.

Trân trọng cảm ơn Ông!

HỒNG THẮM (Thực hiện)

Sơ đồ 1



SẢN LƯỢNG CÁ TỰ NHIÊN (QWF) CẦN THIẾT ĐỂ NUÔI VÀ SẢN XUẤT RA 1 KG CÁ

Với 30.0 QWF, nuôi cá ngừ có tác động mạnh mẽ và tiêu cực tới môi trường

Với 0.4 QWF, nuôi cá tra có ít tác động tới môi trường

3 BƯỚC ĐỂ KHÔI PHỤC HÌNH ẢNH CÁ TRA VIỆT NAM

1. Định giá sàn xuất khẩu.

Việt Nam nên chấm dứt việc giảm giá, bởi giá quá rẻ đã là vấn đề!

2. Tự tin hơn với sản phẩm cá tra và phát triển chiến lược tiếp thị hiệu quả. Fillet cá tra có thể là một sản phẩm rất tốt và Việt Nam nên tự tin với chính sản phẩm của mình!

3. Nâng cao chất lượng.

Cá tra được bán ở hầu hết các thị trường trên toàn thế giới mặc dù chất lượng dinh dưỡng của fillet cá tra không cao!

Và để thực hiện được 3 bước trên, các nhà xuất khẩu thủy sản Việt Nam phải tìm một đại diện, một đại sứ cho cá tra, những người có động lực mạnh mẽ, quyền hạn và tiền bạc để biến ý tưởng thành hiện thực.



JEAN-CHARLES DIENER