

# Ngành chế biến xuất khẩu cá tra trước cơ hội TPP

AN THỊNH

## Sản lượng tăng gấp 15 lần

Sau 20 năm hình thành và phát triển, ngành cá tra Việt Nam có nhiều nỗ lực nâng cao chất lượng sản phẩm, từng bước chuyển từ cạnh tranh giá sang cạnh tranh chất lượng. Những năm gần đây, giá trị xuất khẩu cá tra có tốc độ tăng trưởng cao và đóng góp rất lớn vào tổng kim ngạch xuất khẩu thủy sản của cả nước. Sản phẩm cá tra được đưa vào danh sách sản phẩm quốc gia, theo số liệu thống kê, tính đến cuối năm 2014, diện tích nuôi cá tra toàn khu vực Đồng bằng sông Cửu long (ĐBSCL) ước đạt 5.500 héc-ta, kim ngạch xuất khẩu đạt 1,8 tỷ USD, với trên 200.000 lao động, hơn 70 cơ sở chế biến phi lê cá tra đông lạnh, đóng góp lớn cho phát triển ngành thủy sản nói chung và phát triển kinh tế - xã hội vùng ĐBSCL nói riêng.

Tại diễn đàn “Sản xuất cá tra theo chuỗi giá trị vùng ĐBSCL”, ông Kim Văn Tiêu - Phó Giám đốc Trung tâm Khuyến nông Quốc gia đã nêu ra những thuận lợi, khó khăn trong việc sản xuất cá tra nói riêng và ngành thủy sản nói chung. Theo đó, đầu thập niên 90, sau khi làm chủ được công nghệ sinh sản nhân tạo, sản lượng cá tra hàng năm tăng nhanh. Đến năm 2004, sản lượng cá tra đạt 300.000 tấn, từ năm 1997 - 2004, sản lượng tăng gấp 15 lần và sản lượng thịt cá tra nguyên liệu được cải thiện đáp ứng nhu cầu thị trường xuất khẩu, năng lực chế biến được cải thiện đáng kể với 15 nhà máy chế



**Ngành sản xuất chế biến và xuất khẩu cá tra của Việt Nam đã mở rộng thị trường sang 150 quốc gia và vùng lãnh thổ trên thế giới, riêng thị trường châu Âu, Mỹ chiếm khoảng 50%. Song, các doanh nghiệp ngành cá tra cần tính toán phương thức sản xuất như thế nào để vượt qua thách thức tận dụng cơ hội TPP.**

biến, công suất đạt khoảng 80.000 tấn/năm.

Bên cạnh đó, việc đẩy mạnh đầu tư ứng dụng khoa học công nghệ, xây dựng chuỗi liên kết nâng cao năng suất, chất lượng sản phẩm, ngành cá tra Việt Nam đang dần khẳng định vị thế trên thị trường nội địa và thế giới. Doanh nghiệp chế biến cá tra đang chủ động chuyển dần sang làm chủ đối với khâu sản xuất nguyên liệu, thông qua tự đầu tư vùng nuôi hoặc liên kết với người nuôi. Hiện có trên 103 trại nuôi cá tra với khoảng 2.800 héc-ta (chiếm 40% tổng diện tích nuôi cá tra) đã đạt các chứng nhận bền vững khác nhau, trong đó có khoảng 2.000 héc-ta nuôi cá tra đạt chứng nhận GlobalGAP. Đặc biệt, để đáp ứng các thị trường

nhập khẩu, nhiều doanh nghiệp còn đạt nhiều loại chứng nhận VietGAP, GlobalGAP, ASC, BAP, SQF 1000/2000CM.

Cũng theo ông Tiêu, bên cạnh những kết quả đạt được, nghề nuôi cá tra còn những mặt hạn chế như: Hiện tượng ô nhiễm môi trường, mật độ nuôi cao, chất lượng giống đang có xu hướng giảm do thoái hóa... dẫn đến dịch bệnh phát sinh nhanh và lây lan trên diện rộng. Các loại dịch bệnh thường gặp là bệnh gan thận mù, bệnh đốm đỏ, nhiễm ký sinh trùng. Dịch bệnh đã ảnh hưởng rất lớn đến kết quả sản xuất và hiệu quả kinh tế của người nuôi, trong khi đó công tác phòng trị chưa theo kịp với diễn biến thực tế sản xuất.



Việc thực hiện các mô hình chuỗi trong sản xuất và xuất khẩu cá tra đã mang lại những kết quả ban đầu đáng khích lệ. Tuy nhiên, nhiều hợp đồng liên kết cung cấp và thu mua sản phẩm giữa doanh nghiệp với nông dân nuôi cá không được thực hiện nghiêm túc, các vụ việc phá vỡ hoàn toàn hợp đồng, trì hoãn thanh toán tiền, hạ cấp sản phẩm một cách tùy tiện gây nhiều khó khăn cho người nuôi cá, nhất là những người nuôi cá theo mô hình hộ gia đình.

Ngoài ra, việc nuôi ô ạt, không tuân thủ theo quy định của một bộ phận người dân dẫn tới tình trạng treo ao, mất cân đối cung cầu nguyên liệu; chất lượng sản phẩm bị giảm sút do lạm phát hóa chất để tăng trọng, tỷ lệ mạ băng sản phẩm quá cao để gian lận thương mại làm giảm chất lượng sản phẩm. Việc xuất khẩu cá tra đã và đang phải đối đầu với những thử thách bởi các hàng rào kỹ thuật (truy xuất nguồn gốc, dư lượng kháng sinh, vi sinh vật...) các rào cản thương mại (thuế chống bán phá giá của Mỹ, nhãn đỏ của WWF...) cùng với tác động của các chính sách vĩ mô (thuế, tiền tệ...) công tác xúc tiến thương mại, xây dựng thương hiệu chưa được đầu tư đúng mức... Theo VASEP, các doanh nghiệp và người dân sản xuất cá tra gặp khó vì xuất khẩu không khả quan, giá xuất khẩu tiếp tục sụt giảm mạnh. Bên cạnh đó, các thị trường nhập khẩu cá tra chính như Mỹ, EU, ASEAN, Mexico và Brazil đều giảm khá mạnh.

Theo ông Doãn Tới - Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Nam Việt (An Giang), dù đầu ra gặp khó nhưng nhà máy vẫn phải hoạt động để duy trì việc làm cho

công nhân, giải quyết lượng cá nuôi tới lứa. Ông Nguyễn Văn Phấn - Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Hiệp Thanh (Cần Thơ) cho biết, sản phẩm làm ra đủ lưu kho lạnh kéo dài rất tốn chi phí bảo quản, với giá thành nuôi 21.000 - 22.000 đồng/kg mà giá thị trường hiện chỉ 18.000 - 19.000 đồng/kg, do đó không chỉ nông dân mà cả doanh nghiệp đều bị thiệt hại nặng nề.

### Liên kết sản xuất tận dụng cơ hội TPP

Năm 2015, trước cánh cửa hội nhập quốc tế sâu rộng, khi TPP giữa Việt Nam và 11 nước châu Á - Thái Bình Dương được ký kết sẽ đem lại những lợi ích, cơ hội lớn cho xuất khẩu ngành thủy sản nói chung và ngành cá tra nói riêng. Các nước thành viên tham gia TPP sẽ được giảm 90% các loại thuế nhập khẩu hàng hóa. Đây là cơ hội cho doanh nghiệp thủy sản Việt Nam mở rộng thị trường và tăng cường hợp tác liên doanh để nâng cao chất lượng sản phẩm, cải tiến chuỗi sản xuất hàng giá trị gia tăng. Tuy nhiên, đây cũng là một thách thức không nhỏ đòi hỏi các doanh nghiệp thủy sản phải tính toán lại phương thức sản xuất hợp lý để hội nhập vào TPP.

Ông Nguyễn Anh Khoa - Tổng cục Thủy sản cho biết, riêng về lĩnh vực thủy sản, nước ta cơ bản được hưởng lợi từ chính sách thuế. Tuy nhiên, sẽ không dễ dàng xâm nhập đối tác vì nước họ sẽ tăng cường các rào cản kỹ thuật. Ông Khoa đề nghị, nông dân sử dụng các loại thuốc, hóa chất đúng quy trình, tránh dư lượng thuốc kháng sinh. Hơn nữa, trong thời gian tới, Tổng cục Thủy sản sẽ phổ biến thông tin

cho cơ quan quản lý địa phương và người nuôi cá tra biết về TPP mà nước ta có lợi thế khi ký kết.

Năm 2007, ông Nguyễn Văn Phú, ấp Hòa Khánh, xã Vĩnh Thới, huyện Lai Vung (Đồng Tháp) quyết định khởi nghiệp nghề nuôi cá tra trên diện tích 1,2 héc-ta. Ông Phú cho biết, khởi đầu gặp nhiều khó khăn do chưa nắm bắt được kỹ thuật nuôi, vay vốn ngân hàng không thuận lợi, mua thức ăn phải trả tiền mặt, chi phí đầu tư ngày càng tăng, giá cá bấp bênh, doanh nghiệp thu mua ép giá, trả tiền chậm... Trước tình hình đó, ông cho rằng, muốn nuôi cá tra bền vững phải có đầu vào và đầu ra ổn định. Do đó, năm 2010, ông liên kết với Tập đoàn Sao Mai và tăng diện tích sản xuất lên 2,8 héc-ta. Về hình thức, khi liên kết với doanh nghiệp, đối với người nuôi chỉ cần chuẩn bị ao, con giống có chất lượng tốt, chăm sóc đúng quy trình kỹ thuật, hạn chế dịch bệnh; còn về phía doanh nghiệp chịu trách nhiệm giao thức ăn cho đến khi thu hoạch với hệ số thức ăn là 1,52. Ngoài ra, khi có dịch bệnh xảy ra, công ty sẽ cử cán bộ kỹ thuật xuống hỗ trợ phòng trị bệnh. Như vậy, trừ đi các khoản chi phí thì người nuôi có lợi nhuận từ 500 - 1.000 đồng/kg cá thương phẩm.

Để tạo mối quan hệ bình đẳng và gắn kết lâu dài với doanh nghiệp, theo ông Phú, nông dân cần liên kết lại thành nhóm (tổ hợp tác, hợp tác xã) để thương lượng, ký kết hợp đồng một cách bình đẳng với doanh nghiệp trên cơ sở chia sẻ lợi nhuận hài hòa giữa 2 bên. Ngoài ra, nông dân rất cần được hỗ trợ từ các ngành

(Xem tiếp trang 29)



Ông Sử Ngọc Khương, Giám đốc đầu tư Công ty Savills Việt Nam cho rằng, TPP với mục tiêu xóa bỏ thuế suất các mặt hàng giữa những nước thành viên là nhân tố quan trọng giúp thị trường Việt Nam trở nên hấp dẫn hơn, thu hút các tập đoàn chuyên hướng từ các nước sở tại sang đặt nhà máy, văn phòng và cơ sở kinh doanh ở Việt Nam. Qua đó, nhu cầu về BĐS khu công nghiệp và văn phòng được kỳ vọng sẽ phát triển mạnh mẽ cùng với sự gia tăng nhu cầu nhà ở, căn hộ cho các chuyên gia nước ngoài.

Theo chuyên gia Công ty CBRE Việt Nam, tác động của TPP lên thị trường BĐS địa phương không lớn như các ngành công nghiệp nhưng nhu cầu của các ngành liên quan đến BĐS như khu công nghiệp, nhà kho, ngành hậu cần sẽ tăng lên. Mặt khác, nhu cầu về văn phòng và nhà ở dự kiến cũng sẽ tăng lên để đáp ứng yêu cầu thuê mặt bằng, chỗ ở của các công ty và người nước ngoài.

Đối với phân khúc văn phòng và nhà ở, CBRE nhận định, việc tăng cường đầu tư nước ngoài và nhu cầu phát triển cho các công ty nước ngoài thành lập tại Việt Nam sẽ làm gia tăng

nhu cầu về mặt bằng văn phòng tiêu chuẩn quốc tế, nhất là khi nguồn cung văn phòng chất lượng cao tại Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh đang khan hiếm, cũng như tăng nhu cầu đối với căn hộ dịch vụ, căn hộ cho thuê, thậm chí căn hộ để bán.

Theo Tổng Giám đốc Công ty TNHH Jones Lang LaSalle Việt Nam, Stephen Wyatt đánh giá, với lợi thế năng suất lao động cao và chi phí nhân công thấp TPP sẽ tạo động lực thúc đẩy Việt Nam trở thành trung tâm sản xuất mới của thế giới trong tương lai.

Đại diện Công ty TNHH Jones Lang LaSalle Việt Nam cho rằng, trong 1 năm qua, hoạt động M&A tại Việt Nam diễn ra khá sôi động và đang tiếp tục xu hướng tăng. Riêng tại thành phố Hồ Chí Minh có thể kể đến tập đoàn Gamuda Berhad (Malaysia) đầu tư vào dự án Celadon City (quận Tân Phú), quỹ Creed Group (Nhật Bản) đầu tư vào An Gia để phát triển dự án tại quận 7, quận Tân Bình.

### Nâng cao khả năng cạnh tranh

Bên cạnh những tác động tích cực mà TPP đem lại cho thị

trường BĐS, nhiều chuyên gia cũng lo ngại TPP sẽ tạo ra cuộc cạnh tranh quyết liệt, đồng nghĩa với xu hướng tất yếu là mua bán, sáp nhập (M&A). Đồng thời, thị trường BĐS Việt Nam cũng phải đối mặt với áp lực cạnh tranh từ các nhà đầu tư nước ngoài. Khi TPP và các hiệp định FTA có hiệu lực thì dòng vốn nước ngoài sẽ đầu tư nhiều hơn vào thị trường, kèm theo đó là nhiều quy chuẩn quốc tế về kinh doanh từ Cộng đồng Kinh tế chung ASEAN... Vì vậy, để khắc phục sự yếu thế về vốn, các doanh nghiệp BĐS trong nước không có sự lựa chọn nào khác là phải nỗ lực hơn nữa để cạnh tranh với các nhà bán lẻ nước ngoài.

Các chuyên gia cho rằng, những tác động mạnh mẽ của TPP đến nền kinh tế nói chung và thị trường BĐS Việt Nam nói riêng sẽ xuất hiện rõ nét hơn trong vòng 5 năm tới. Vì vậy, những tác động tích cực từ hiệp định này tới thị trường BĐS Việt Nam chưa thể phát huy hiệu quả ngay. Nguồn cầu các phân khúc BĐS từ khách nước ngoài vào thị trường trong thời gian tới cũng chưa nhiều. Bởi vậy, các doanh nghiệp BĐS trong nước cũng nên cân nhắc khi đầu tư để tránh dư thừa nguồn cung ■

## Ngành chế biến xuất khẩu cá tra ... (Tiếp trang 27)

chức năng, các bên có liên quan trong vấn đề thông tin thị trường, về pháp lý, cách xây dựng hợp đồng đôi bên cùng có lợi. Ngoài ra, cần quản lý chặt chẽ chất lượng con giống, đây là khâu rất quan trọng trong nghề nuôi cá tra, bởi nó quyết định thành công của một vụ nuôi cũng như sự phát triển bền vững của liên kết sản xuất...

Bà Lê Thị Kiều Trang - Phó Chi cục trưởng Chi cục Thủy sản tỉnh Đồng Tháp cho biết, Đồng Tháp chủ trương và khuyến khích

nông dân tham gia vào tổ hợp tác để liên kết với doanh nghiệp. Cụ thể, doanh nghiệp sẽ đầu tư thức ăn, vốn, còn nông dân sẽ giao cá nguyên liệu đạt chất lượng xuất khẩu. Đến nay, toàn tỉnh có 84,2% hộ sản xuất cá tra tham gia vào chuỗi liên kết. Ngoài ra, tỉnh cũng hỗ trợ cho nhóm Công ty Hùng Cá (gồm Công ty TNHH Hùng Cá, Công ty cổ phần Vạn Ý, Công ty cổ phần thức ăn thủy sản Hùng Cá) vay 1.407 tỷ đồng để thực hiện mô hình liên kết chuỗi trong sản xuất và xuất khẩu cá tra.

Để ngành cá tra đứng vững trong hội nhập thì vấn đề liên kết cần được quan tâm và thực hiện quyết liệt. Đồng thời cập nhật kịp thời các tiêu chuẩn mới về chất lượng và vệ sinh an toàn thực phẩm của các thị trường nhập khẩu. Ông Tiêu cho biết thêm, sản xuất cá tra theo chuỗi giá trị vùng ĐBSCL là mô hình tiên tiến nhất hiện nay nhằm mang lại lợi ích cho những hộ nuôi nhỏ lẻ cũng như doanh nghiệp. Tuy nhiên, để chuỗi giá trị này đạt được lợi ích cao nhất đòi hỏi hai bên phải tuân thủ nghiêm túc hợp đồng ký kết, có như vậy mới đảm bảo được tính bền vững ■