

Ngành thủy sản Việt Nam: thực trạng và thách thức trong quá trình hội nhập quốc tế

(Tiếp theo và hết)

**NGUYỄN THỊ THANH HÀ
NGUYỄN VĂN TIỀN**

III. CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG TỚI TÍNH CẠNH TRANH CỦA NGÀNH

1. Các nhà sản xuất nguyên liệu

Tính cạnh tranh của ngành thủy sản Việt Nam được thể hiện ở hai cấu thành: ngành nuôi trồng và đánh bắt phát triển mạnh và ngành chế biến phát triển còn khá khiêm tốn. Như đã trình bày ở trên, nhờ có nguồn thủy sản phong phú và chi phí nhân công thấp của người nuôi trồng và đánh bắt, cho nên hiện nay giá trị gia tăng của ngành nuôi trồng và đánh bắt là cao. Điều này đã được cho thấy từ bảng đầu vào - đầu ra (bảng I-O) của Việt Nam, năm 1996, giá trị gia tăng của ngành đánh bắt và nuôi trồng là 66,4%, và năm 2000 giá trị gia tăng ước tính của nhóm đánh bắt hải sản là 46,7% và của nuôi trồng là 68,2%. Do vậy, có thể nói lĩnh vực khai thác nguồn lợi thủy sản của Việt Nam là có tính cạnh tranh cao.

Lợi thế dựa vào nguồn tài nguyên thiên nhiên đang ngày càng suy giảm bởi vì nguồn tài nguyên không thể gia tăng theo tốc độ phát triển của ngành. Trên thực tế, nhiều yếu tố là cố định như là mặt nước, và những yếu tố khác thậm chí đang trong quá trình cạn kiệt. Mặt khác, đánh bắt hải sản có lẽ đang tiến tới ngưỡng tối đa về sản lượng, trong khi đó, nuôi trồng thủy sản trên đất liền còn có thể tiếp tục phát triển trong thời gian tới. Số liệu của Trần Thị Miêng (2003) cho thấy rằng, vùng nước ngọt đang được sử dụng cho nuôi trồng thủy sản là 34% năm 2000, và 45% năm 2001, trong khi đó năng suất trung bình lại không bị giảm. Đối với vùng nước lợ, tỷ lệ được khai thác là 45% năm 2000 và 77% năm 2001. Với quy mô khai thác tài nguyên như hiện nay, thì tính cạnh tranh của ngành thủy sản được thể hiện qua kích cỡ và chất lượng của

tôm và cá được nuôi ở Việt Nam vẫn được bảo đảm.

Tôm đã trở thành mặt hàng quan trọng nhất trong xuất khẩu thủy sản của Việt Nam vì nó thường chiếm khoảng 40 - 50% trong tổng kim ngạch xuất khẩu thủy sản. Xét về chủng loại thì tôm sú đen chiếm khoảng 70% tổng giá trị sản lượng tôm nuôi. Tính chung toàn quốc, năm 1998 năng suất trung bình của tôm sú đen là 0,56 tấn/ha, và năm 2000 đã tăng lên 0,65 tấn/ha. Năng suất nuôi tôm ở các tỉnh như Đà Nẵng, Phú Yên, Quảng Ngãi, Khánh Hoà và Ninh Thuận cao hơn. Đặc biệt, một số huyện ở Sóc Trăng đã đạt được năng suất 4-6 tấn/ha. Các trang trại ở các nước khác thường nuôi tôm với mật độ từ 40 - 70 con tôm/m², trong khi đó hầu hết các trang trại khác ở Việt Nam nuôi tôm với mật độ thưa hơn, khoảng 25 con/m². Mô hình nuôi tôm quảng canh cho phép có được những con tôm lớn hơn, có nhiều giá trị hơn trên thị trường xuất khẩu. Trong năm 2002, trên thị trường Mỹ, giá tôm sú HLSO kích cỡ 16/20 nhập từ Thái Lan là 5,9USD/kg, 5,8 - 5,9USD/kg cho tôm nhập từ Băng La Đét và Ấn Độ, trong khi đó giá tôm nhập từ Việt Nam thì cao hơn một chút là 5,95 USD/kg.

Sản phẩm cá bao gồm cá đánh bắt ở biển và cá nuôi trên đất liền, cả hai đều rất quan trọng. Tuy nhiên, Việt Nam không có một lợi thế rõ ràng trong đánh bắt hải sản. Các doanh nghiệp Việt Nam không có nhiều các tàu thuyền có năng suất cao, cũng như không được trang bị thiết bị hiện đại hoặc công nghệ tiên tiến, trong khi đó hiệu quả của việc đánh bắt hải sản lại phụ thuộc vào những yếu tố đó.

Nguyễn Thị Thanh Hà, TS và Nguyễn Văn Tiên, Ths,
Viện Kinh tế Việt Nam.

Gia tăng sản lượng cá cho xuất khẩu là từ nuôi, một trong các sản phẩm chính là cá Tra và cá Basa. Năm 2001, các nhà nuôi trồng thủy sản Việt Nam đã sản xuất 120.000 tấn cá Basa, xuất khẩu 32.000 tấn, thu được gần 75.000 USD từ mặt hàng này. Cá Basa hơn hẳn cá da trơn được nuôi ở Mỹ cả về chất lượng lẫn giá thành sản phẩm. Việt Nam đã xuất khẩu cá da trơn fi lê với mức giá 3,3 – 3,5 USD/kg, trong khi đó sản phẩm tương đương như thế của Mỹ bán với mức giá là 4 USD/kg, cao hơn 20%. Trong năm 2000, chi phí nuôi 1 kg cá nuôi trong ao ở Việt Nam là 0,45 USD/kg, và nuôi 1 kg cá nuôi trong bè là chưa đến 0,55 USD/kg. Các nhà máy chế biến đã mua cá da trơn với giá 0,80 – 0,85 USD/kg, do vậy lợi nhuận cho nông dân nuôi cá là khá lớn, 30 – 40 cent/kg cá da trơn. Ở khu vực sông Cửu Long, có nhiều gia đình đã nuôi 150 – 200 tấn/ha/năm, thu được khoảng 45.000 USD trên mỗi hecta bề mặt nước. Con số này lớn hơn hàng trăm lần thu nhập trung bình của người dân bình thường.

Một mặt hàng quan trọng khác trong xuất khẩu thủy sản của Việt Nam là nhóm động vật thân mềm ở biển. Mực ống và bạch tuộc là hai mặt hàng quan trọng nhất trong nhóm này. Đây không phải là sản phẩm nuôi trồng, và sản lượng không thể tăng quá mức giới hạn của nguồn tài nguyên. Bởi vậy, giá trên thị trường thế giới của mực ống và bạch tuộc là rất ổn định. Bờ biển miền trung dài 2000 km và vùng biển gần đó là nơi có nhiều mực ống chất lượng cao. Mặc dù giá trị xuất khẩu của

mực và bạch tuộc không cao lắm, khoảng trên 100 triệu USD tương đối ổn định qua các năm (năm 2003 là 113,880 triệu USD), thì mực ống và bạch tuộc của Việt Nam không bị cạnh tranh nhiều trên thị trường thế giới.

2. Các nhà máy chế biến

Khác với lĩnh vực khai thác tài nguyên thiên nhiên, khả năng cạnh tranh của các nhà máy chế biến là tương đối thấp. Dựa vào bảng đầu vào - đầu ra (bảng I-O), chúng ta tính được giá trị gia tăng của lĩnh vực chế biến thủy sản là 29,1% cho năm 1996 và 18,8% cho năm 2000. Con số này thấp hơn rất nhiều giá trị gia tăng đối với lĩnh vực nuôi trồng và đánh bắt thủy sản.

Viện Nghiên cứu Kinh tế thành phố Hồ Chí Minh (2002) đã nghiên cứu chi phí của các nhà máy chế biến tôm đông lạnh. Trong nghiên cứu của họ, tôm sú thông thường được chọn để xem xét tổng quát ngành tôm đông lạnh của thành phố HCM. Theo nghiên cứu này, thì lương cho nhân công của sản xuất tôm đông lạnh chiếm 5,8% chi phí đầu vào trong năm 1998, 4,06% trong năm 1999 và 3,97% trong năm 2000. Tỷ lệ đó là thấp hơn ở Mindanao của Philippin, tỷ lệ tương ứng theo các năm của Mindanao là 5%, 5,4% và 5,5%. Như vậy, chi phí nhân công của các nhà máy chế biến thủy sản là không quan trọng. Các chi phí đầu vào của chế biến tôm đông lạnh ở thành phố Hồ Chí Minh được trình bày ở bảng 10, và có sự so sánh với chi phí đầu vào của chế biến tôm đông lạnh ở Mindanao của Philippin.

BẢNG 10: Các chi phí đầu vào của sản xuất tôm đông lạnh của Việt Nam và Philippin
(Đơn vị: USD/tấn)

Các đầu vào	1998		1999		2000	
	Philippin	Việt Nam	Philippin	Việt Nam	Philippin	Việt Nam
Nguyên liệu/bán sản phẩm	5229,3	5935,39	5151,61	5743,20	5116,08	5461,76
Nhiên liệu và năng lượng	60,25	140,01	66,28	174,36	71,06	147,43
Lương	301,26	236,44	325,36	268,14	325,68	251,20
Bảo hiểm và phí hiệp hội	24,10	4,62	24,10	2,64	23,69	5,06
Khấu hao tài sản cố định	313,31	108,31	367,54	107,65	307,91	96,81
Các dịch vụ bên ngoài	18,08	32,36	18,08	80,57	17,76	194,88
Chi phí khác	78,33	146,62	72,30	228,51	59,21	170,21
Tổng số	6025,26	6603,75	6025,27	6605,07	5921,39	6327,35

Nguồn: Viện Nghiên cứu kinh tế thành phố Hồ Chí Minh, kết quả điều tra doanh nghiệp, 2001; Hội đồng kinh doanh Mindanao, Philippin, 2002.

Ghi chú: điều tra DN ở TP. HCM đại diện cho số liệu của Việt Nam, và các DN ở Mindanao đại diện cho Philippin.

Rõ ràng rằng chi phí nguyên liệu ở Mindanao là tương đối rẻ, còn chi phí nguyên liệu ở thành phố Hồ Chí Minh thì cao hơn, nhưng vẫn còn có khả năng cạnh tranh. Chi phí nhân công ở thành phố Hồ Chí Minh thì thấp hơn một cách đáng kể, chỉ bằng khoảng 80% chi phí nhân công của Philippin. Những yếu tố đầu vào khác của Việt Nam rẻ hơn là phí bảo hiểm, phí hiệp hội, và khấu hao tài sản cố định. Tuy nhiên, lợi thế của các yếu tố đó là không đủ để bù đắp cho sự bất lợi về chi phí của nhiên liệu và năng lượng, chi phí các dịch vụ bên ngoài và các chi phí khác. Các dịch vụ bên ngoài bao gồm vận chuyển, cảng, xuất khẩu, bưu điện và viễn thông, chi phí của các dịch vụ này ở Việt Nam cao hơn ở Philipin, và chúng làm suy giảm khả năng cạnh tranh của ngành. Những chi phí khác bao gồm trả tiền lãi ngân hàng và các loại khí khác. Các chi phí cho chi phí khác cao gấp hai đến ba lần chi phí của Philippin. Điều này có lẽ phản ánh thực tế rằng, có quá nhiều chi phí đánh vào mặt hàng tôm xuất khẩu của Việt Nam. Nhìn chung, chi phí sản xuất tôm đông lạnh ở thành phố Hồ Chí Minh là đắt hơn khoảng từ 7 - 10% so với chi phí sản xuất tôm đông lạnh ở Mindanao.

3. Các nhà môi giới

Trong thời gian qua, mối liên kết giữa các nhà chế biến thủy sản với nông dân và ngư dân là thông qua hệ thống thu mua trung gian. Những người môi giới của hệ thống này đã cung cấp các khoản tín dụng cho người nông dân và ngư dân để mua đá, nhiên liệu, sửa chữa tàu thuyền, và thiết bị mới, v.v. Đối lại, người nông dân và ngư dân cam kết bán một phần các sản phẩm thu hoạch của họ cho người môi giới trung gian theo mức giá đã được thỏa thuận từ trước. Ngày nay loại hoạt động này vẫn còn tồn tại, nhưng không còn phổ biến nữa. Cách thức giao dịch qua đầu mối trung gian đã làm cho nhà xuất khẩu thiếu tin tưởng về độ an toàn của sản phẩm, mà đó là vấn đề cốt yếu cho sự ổn định của hoạt động xuất khẩu hàng thủy sản.

Sau những thất bại gần đây trong việc bảo đảm tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm do EU quy định, việc mua bán trực tiếp cá và

tôm tươi giữa người đánh bắt và nuôi trồng thủy sản và các nhà máy chế biến đã phát triển. Theo cách mua bán trực tiếp này, các nhà máy chế biến thủy sản đã ký hợp đồng với người nông dân hoặc là lập ra các trạm thu mua ở địa phương. Trong năm 2002, trên sàn thương mại, nông dân nuôi tôm đã bán trực tiếp hàng ngàn tấn tôm cho các nhà máy chế biến xuất khẩu. Đó là một cách nâng cao khả năng cạnh tranh của sản phẩm thủy sản Việt Nam.

4. Các chính sách hỗ trợ

Chính sách của Chính phủ đối với ngành rất đáng khích lệ. Được sự bảo trợ của Chính phủ, ngành thủy sản đã thực hiện 3 chương trình để nâng cao sự phát triển của ngành: *thứ nhất*, là chương trình đánh bắt xa bờ; *thứ hai*, là chương trình nuôi trồng thủy sản; và *thứ ba*, là chương trình xuất khẩu thủy sản.

Chương trình đánh bắt xa bờ đã được thực hiện từ giữa năm 1997 với một mục đích đầu tư để đóng mới nhiều thuyền đánh cá. Trong ba năm 1997 - 1999, Nhà nước đã đầu tư 1.300 tỷ VND để đóng 1.000 tàu đánh bắt xa bờ. Trong đó, có 868 thuyền được đưa vào hoạt động ở đảo Bạch Long Vỹ, Vịnh Hạ Long, Hoàng Sa và các khu vực khác trong năm 1999.

Chương trình nuôi trồng thủy sản đã được Chính phủ phê duyệt vào tháng 12 năm 1999, với mục đích phát triển khu nuôi trồng cung cấp nguyên liệu thô cho các nhà máy chế biến thủy sản. Theo số liệu thống kê của Bộ Thủy sản, Việt Nam đã dành cho nuôi tôm hùm đến 200.000 hecta bề mặt nước, tạo ra nguồn nguyên liệu ổn định cho các nhà máy chế biến. Trong năm 2000, chương trình nuôi trồng thủy sản đã đầu tư vào ba chương trình nhỏ thí điểm về nuôi trồng thủy sản công nghiệp ở tỉnh Quảng Ninh, Khánh Hoà, Bạc Liêu. Hiện nay các mô hình này đã được áp dụng rộng rãi hơn ở các vị trí dọc theo bờ biển.

Mục tiêu của chương trình xuất khẩu thủy sản (từ 1998 - 2005) là tăng xuất khẩu thủy sản của các địa phương, và nâng cấp công nghệ bảo quản các sản phẩm sau khi thu hoạch trên các tàu đánh bắt để nâng cao chất lượng nguyên liệu cho xuất khẩu. Hơn nữa,

Bộ Thủy sản đã khuyến khích các doanh nghiệp đầu tư vào các công nghệ sản xuất mới, để nâng cao khả năng cạnh tranh và tăng xuất khẩu⁸.

Chính quyền địa phương làm việc một cách tích cực để phân bổ và cho thuê mặt nước tới các hộ gia đình và các doanh nghiệp thuộc tất cả các thành phần kinh tế có thể nuôi trồng thủy sản một cách lâu dài. Chính quyền cho phép nông dân sử dụng các vựa muối của họ, các vùng lúa trũng và các vùng trồng trọt bị lũ lụt để nuôi trồng thủy sản theo quy hoạch nuôi trồng thủy sản của địa phương. Theo đề nghị của Chính phủ, ngân hàng cho vay mà không phải thế chấp⁹ để nông dân nghèo chỉ có sức lao động và đất cho nuôi trồng thủy sản đều có thể vay được vốn.

Hiệp hội Chế biến và xuất khẩu thủy sản Việt Nam (VASEP) đại diện cho phần lớn các doanh nghiệp xuất khẩu và chế biến thủy sản Việt Nam. Doanh thu của các doanh nghiệp hội viên chiếm 2/3 tổng giá trị xuất khẩu thủy sản của Việt Nam. Hiệp hội này đang bảo vệ cho sản lượng trị giá hàng triệu đô la của các nhà nuôi trồng thủy sản. Hiệp hội đã trở nên rất nổi tiếng trong thời gian gần đây không chỉ bởi vai trò xúc tiến xuất khẩu thủy sản, mà còn bởi những hoạt động xung quanh vụ kiện chống bán phá giá cá Tra và Basa năm 2002 - 2003, và hiện nay là vụ kiện chống bán phá giá tôm do các nhà sản xuất của Mỹ khởi kiện.

IV. NHỮNG THÁCH THỨC CHỦ YẾU CỦA NGÀNH THỦY SẢN

1. Sự cạnh tranh gay gắt

Cùng với xu hướng toàn cầu hóa, sự cạnh tranh giữa các nước xuất khẩu thủy sản trở nên quyết liệt hơn. Khả năng tiêu thụ của các thị trường nhập khẩu lớn (Mỹ, Nhật Bản và EU chiếm khoảng 70% - 80% tổng giá trị nhập khẩu hàng thủy sản) là không thay đổi nhiều, trong khi số lượng các nước xuất khẩu thủy sản ngày càng gia tăng (hiện nay có hơn 100 nước). Đặc biệt, có tới 60 nước xuất khẩu tôm tới Mỹ và Nhật Bản. Trước đây, Êcuado và một số nước Mỹ Latinh đã xuất khẩu tôm he chân trắng tới Mỹ, nhưng từ năm 2001 thì

tôm he chân trắng của Trung Quốc đã tràn ngập thị trường Mỹ với giá rẻ hơn 5 - 10% giá của tôm he chân trắng của các nước Mỹ Latinh. Trước đây, chỉ có vài nước như: Đài Loan, Hàn Quốc, Indônêxia, Philippin, Thái Lan và Mêxicô xuất khẩu cá Ngừ tới Mỹ và Nhật Bản, nhưng hiện nay nhiều nhà xuất khẩu mới đã xuất hiện như Êcuado, Pêru, Srilanka, Úc v.v..

Thực trạng xuất khẩu thủy sản trong hai năm gần đây đã cho thấy sự thay đổi trên thị trường thủy sản thế giới đã tạo ra những tác động bất lợi cho Việt Nam, đặc biệt là những yêu cầu về chất lượng hàng thủy sản nhập khẩu vào các nước. Trong tương lai các nhà xuất khẩu thủy sản Việt Nam sẽ không chỉ chú ý đến các quy định của EU mà còn phải tuân thủ các tiêu chuẩn vệ sinh và an toàn thực phẩm của Mỹ và Nhật Bản.

Để có thể cạnh tranh với hơn 60 nước xuất khẩu tôm tới Mỹ, Nhật Bản và EU, Việt Nam cần nhanh chóng cải tiến chất lượng sản phẩm và đóng gói, cắt giảm chi phí sản xuất và đẩy mạnh quảng cáo. Những nước xuất khẩu thủy sản có xu hướng giảm tỷ trọng các sản phẩm cao cấp và tăng tỷ trọng khai thác tự nhiên với một mức giá trung bình và thấp. Việt Nam sẽ gặp khó khăn về mở rộng thị phần ở Nhật Bản, EU và Mỹ nếu như Việt Nam không nhanh chóng đa dạng hóa sản phẩm.

2. Vấn đề dịch bệnh và vấn đề liên quan đến dư lượng thuốc kháng sinh

Nuôi tôm dễ bị rủi ro do dịch bệnh. Dịch bệnh của tôm đã xảy ra ở Trung Quốc, Thái Lan và nhiều nước khác. Các kỹ thuật viên nuôi trồng Việt Nam có lẽ đã học được các bài học này từ các nước láng giềng, tuy nhiên người ta không thể lường hết được các khả năng xảy ra. Năm 2003, dịch bệnh đã kéo dài liên tục tại các vùng nuôi ở Phú Yên, Bình Định, Khánh Hòa, Quảng Nam, Quảng Ngãi làm cho sản lượng tôm nuôi của miền Trung giảm rõ rệt. Sự đe dọa của bệnh tật trở nên rõ

8. Vietnam Economic News, số 9, 2000

9. Vietnam Economic News, số 16, 2000.

ràng hơn bao giờ hết. Lý do là trong khi vẫn chưa có các biện pháp bảo vệ động vật hữu hiệu khác, thì các nhà xuất khẩu lại cấm người nông dân dùng hóa chất trong quá trình sản xuất của họ, điều đó tạo ra một môi trường dễ dàng cho các mầm bệnh phát triển. Hiện nay, thách thức này vẫn chưa thật là rõ ràng, nhưng có nguy cơ tiềm ẩn.

Liên quan đến hậu quả của việc sử dụng kháng sinh phòng chống dịch bệnh là vấn đề về dư lượng thuốc kháng sinh. Tháng 9 năm 2001, EC đã ban hành quyết định, trong đó quy định các nước thành viên EU phải kiểm tra dư lượng thuốc kháng sinh của tất cả các công ten nơ chỗ tôm đông lạnh có xuất xứ từ Trung Quốc và Việt Nam. Từ đầu năm 2002, biện pháp này cũng lại được áp dụng cho các sản phẩm có xuất xứ từ Thái Lan, Pakistan, Indônêxia, Myanma, Ấn Độ và các nước khác. Dư lượng thuốc Cloramphenicol tối đa được phép trong các sản phẩm nhập khẩu từ các nước trên là 0,3 ppb. Vào quý 1 năm 2003, với sự kiểm soát nghiêm ngặt, 75 công ten nơ hàng thủy sản Việt Nam bị phát hiện là có chứa dư lượng thuốc kháng sinh, và do đó phải tiêu hủy. Trong những trường hợp như vậy, các nhà sản xuất Việt Nam phải chịu mọi phí tổn. Do vậy, sự kiểm soát nghiêm ngặt về dư lượng thuốc kháng sinh đã làm thiệt hại nặng nề cho ngành thủy sản Việt Nam. Thành tích xuất khẩu tôm của Việt Nam vào EU trong năm 2002 thấp hơn năm 2001 là 55% về khối lượng và 61,6% về giá trị¹⁰. Do các sản phẩm bị tiêu hủy, nên đầu năm 2003, 6 DN Việt Nam đã mất quyền xuất khẩu vào EU.

Tương tự như EU, Chính phủ Mỹ cũng có yêu cầu về dư lượng thuốc kháng sinh cho phép đối với hàng thủy sản nhập vào Mỹ.

Trước năm 2002, dư lượng thuốc kháng sinh tối đa được phép là 5ppb. Tháng 6 năm 2002, Mỹ đã hạ giới hạn bị loại từ 5 ppb xuống 1 ppb, và sau đó giảm tiếp xuống còn 0,3 ppb trong năm 2003. Cho đến tháng 4, 2003, hải quan Mỹ đã cảnh báo đối với 13 công ten nơ của Việt Nam vi phạm quy định về dư lượng thuốc kháng sinh, trong số đó có 5 công ten nơ đã bị phát hiện trong quý 1 năm 2003.

Các nước như Thụy Điển, Canada, Trung Quốc, Hàn Quốc, Thái Lan và các nước khác cũng đã áp dụng các thủ tục kiểm tra dư lượng thuốc kháng sinh trong các sản phẩm thủy sản nhập khẩu. Thụy Điển đã cảnh cáo 19 công ten nơ chỗ tôm đông lạnh của Việt Nam, và Canada cũng làm như vậy với 18 công ten nơ. Các công ten nơ bị phát hiện là có chứa hóa chất đều bị trả lại Việt Nam.

Theo báo cáo của VASEP, nông dân và ngư dân đã không hiểu là phải tuân thủ những tiêu chuẩn vệ sinh cần thiết một cách hệ thống “từ ao nuôi tới bàn ăn” để đáp ứng yêu cầu về an toàn thực phẩm. Người sản xuất vẫn còn trông chờ vào thuốc kháng sinh để bảo vệ sản phẩm của họ. Cách làm ăn này sẽ có ảnh hưởng nghiêm trọng tới uy tín của hàng thủy sản Việt Nam. Trên thực tế, nông dân nuôi thủy sản ở Việt Nam đã không nghĩ rằng các tiêu chuẩn do EU quy định là hợp lý. Các yêu cầu vệ sinh cao là gây thiệt hại cho người nông dân khi họ không tuân theo các yêu cầu đó, ví dụ dùng thuốc kháng sinh hoặc thuốc bảo vệ diệt côn trùng. Cách hành động thiếu hiểu biết này có thể có hại cho toàn ngành thủy sản nếu khi bị phát hiện ra tại nước nhập khẩu. Vấn đề này là rất khó giải quyết bởi vì nó liên quan tới một số đông các hộ gia đình. Cũng phải dần dần những người nông dân và những người môi giới mới nhận thức được là họ cũng phải gánh một phần hậu quả do không tự kiểm soát được mình.

Đối với các nhà máy chế biến, các chuyên gia đã ước tính rằng để có được một dây truyền sản xuất mới đáp ứng tiêu chuẩn HACCP của Mỹ hoặc EU code thì cần phải đầu tư 7 – 12 triệu USD. Điều này vượt quá khả năng của hầu hết các doanh nghiệp tư nhân ở Việt Nam trong thời gian hiện nay.

3. Thiếu vốn

Mặc dù ngày càng có nhiều hộ tham gia vào hoạt động sản xuất kinh doanh thủy sản ở Việt Nam, nhưng chỉ ít hộ có đủ vốn cho đầu tư cần thiết. Đánh bắt xa bờ và nuôi trồng thủy sản đều cần phải có sự đầu tư đáng kể. Để kiếm được nguồn vốn cho đầu tư, người

10. Tạp chí Thương mại thủy sản, 2-2003.

nông dân phải vay vốn từ ngân hàng và phải thế chấp bằng quyền sử dụng ruộng đất. Tuy nhiên, số hộ có thể vay vốn bằng cách thế chấp rất hạn chế. Hơn nữa, nhiều khi đất đai của nông dân lại bị định giá thấp, và do vậy số tiền mà họ có thể vay được từ ngân hàng thường rất hạn chế. Còn trong lĩnh vực chế biến thủy sản, chỉ có rất ít nhà máy thuộc sở hữu tư nhân, và sự thiếu vốn là một trong những nguyên nhân của tình trạng này.

4. Công nghệ kém phát triển

Theo như một bài viết đăng trên tạp chí Thương mại thủy sản, tháng 4 năm 2003 thì hệ thống sản xuất và quản lý vẫn còn ở trình độ phát triển thấp. Ngành thủy sản đã thiếu một cơ sở kỹ thuật và công nghệ tiên tiến. Hoạt động của ngành mang nặng tính tự nhiên. Mặc dù hiện nay đang có xu hướng thay thế các con thuyền nhỏ bằng các con tàu đánh bắt xa bờ lớn hơn với công nghệ tiên tiến hơn, thì phần lớn thuyền đánh bắt hải sản vẫn chỉ có qui mô nhỏ và phù hợp cho đánh bắt ven bờ, và do đó làm cạn kiệt các nguồn tài nguyên ven biển.

Công nghệ mới đã được sử dụng cho việc bảo quản sản phẩm, từ việc áp dụng làm đá bằng nước biển tới sử dụng các kho làm lạnh ngay trên tàu. Tuy nhiên, mới chỉ có rất ít tàu thuyền được trang bị công nghệ hiện đại như vậy, và tỷ lệ tổn thất sau đánh bắt vẫn rất cao. Số liệu của Bộ Thủy sản, năm 2003, cho thấy rằng hơn 40% tổng số các doanh nghiệp chế biến thủy sản theo định hướng xuất khẩu đang sử dụng trang thiết bị và công nghệ lạc hậu, và do đó đã không đáp ứng được các yêu cầu về vệ sinh an toàn thực phẩm.

5. Xúc tiến thương mại nghèo nàn

Nhìn chung, công tác xúc tiến thương mại là không có hiệu quả. Báo cáo của Bộ Thủy sản năm 2003, cho thấy rằng một số các doanh nghiệp có khả năng xuất khẩu trực tiếp các sản phẩm của họ tới các siêu thị, nhưng chỉ chiếm tỷ trọng rất nhỏ. Đa số các sản phẩm được xuất khẩu qua trung gian.

Những nhà môi giới trung gian xuất khẩu sang Nhật Bản là các công ty bán buôn của Nhật Bản và xuất khẩu sang Mỹ là công ty bán sỉ đóng tại Việt Nam và Mỹ. Các nhà môi giới khác là các công ty thương mại Hồng Công, Đài Loan và Singapo. Các hoạt động xúc tiến thương mại mới chỉ là nghiên cứu thị trường, tổ chức hội chợ và thu thập thông tin, còn các hoạt động khác như: tư vấn xuất khẩu, xây dựng thương hiệu và cung cấp các thông tin về thị trường thì còn rất yếu.

Nguyễn Thị Hồng Minh (2002) đã nhận xét rằng các sản phẩm xuất khẩu Việt Nam mới chỉ tiếp cận được với các nhà nhập khẩu vừa và nhỏ. Nhiều sản phẩm của Việt Nam không có thương hiệu và mang thương hiệu của nhà phân phối nước ngoài. Phần lớn các doanh nghiệp trông cậy vào các nhà phân phối khi tiếp cận thị trường. Tình trạng này cho thấy rằng cần có sự thay đổi lớn trong hoạt động hỗ trợ thương mại.

6. Hệ thống thu mua kém phát triển

Thị trường về mua bán nguyên liệu thủy sản ở Việt Nam là kém phát triển. Việc mua bán nguyên liệu thủy sản được thực hiện thông qua môi giới qui mô nhỏ. Các nhà môi giới này hoạt động không có tổ chức và ít được tập huấn về kỹ thuật. Quan trọng hơn, không có một cơ chế nào để buộc họ phải tuân thủ qui định về vệ sinh an toàn thực phẩm. Điều này có ảnh hưởng không tốt tới chất lượng xuất khẩu và làm tăng chi phí chế biến.

7. Sự tồn tại các hàng rào thương mại bất bình đẳng

Các nước giàu thường dạy các nước nghèo nắm lấy lợi thế của chính sách tự do hóa thương mại và nhanh chóng mở cửa nền kinh tế của mình. Tuy nhiên, đã xảy ra các trường hợp đối xử không công bằng với các hàng hóa nhập từ các nước nghèo. Quyết định năm 2003 của Tòa án Thương mại Mỹ trong vụ kiện chống bán phá giá cá Tra và cá Basa của Việt Nam đã được nhiều chuyên gia thương mại quốc tế cho là một sự đối xử

không công bằng. Năm 2004, Liên minh Tôm miền Nam Hoa Kỳ lại tiến hành vụ kiện chống bán phá giá khác chống lại các nhà sản xuất tôm của Thái Lan, Trung Quốc, Việt Nam, Ấn Độ, Êcuado và Braxin. Đến thời điểm cuối tháng 12 năm 2004, Liên minh này đã đạt được phán quyết cuối cùng của Bộ Thương mại Mỹ về mức thuế chống bán phá giá tôm đối với sáu nước trên. Kiểu can thiệp này đã tạo thêm sự không minh bạch và làm giảm hiệu quả của thị trường này, đồng thời lấy đi một phần lợi ích của người tiêu dùng và các công ty nhập khẩu, phân phối, bán buôn, bán lẻ, nhà hàng tôm của Mỹ. Điều này còn gây thiệt hại nặng nề hơn đối với nền kinh tế Việt Nam. Đối với một nước nghèo, không phải là thành viên của WTO, cũng không có tiếng nói trong cộng đồng thương mại, sự đối xử không công bằng như vậy trong thương mại là không thể chấp nhận.

VI. KẾT LUẬN

Ngành thủy sản của Việt Nam là ngành có khả năng cạnh tranh bởi vì dựa chủ yếu vào lợi thế của nguồn tài nguyên thiên nhiên của đất nước. Việt Nam có nguồn tài nguyên phong phú để phát triển thủy sản, đánh bắt hải sản và nuôi trồng trên đất liền. Hơn thế nữa, Việt Nam lại có nguồn nhân công tương đối rẻ; Việt Nam lại không có hệ thống các nhà máy chế biến hiệu quả hoặc một đội ngũ cán bộ quản lý có trình độ, và do đó tính cạnh tranh của Việt Nam ở lĩnh vực này là thấp. Tuy nhiên, các yếu tố khác như cơ sở hạ tầng yếu kém, tệ quan liêu trong các cơ quan chính quyền địa phương đã làm giảm khả năng cạnh tranh của ngành. Thêm vào đó khu vực tư nhân trong ngành thủy sản vẫn còn chưa phát triển, các cơ sở nhà nước lại hạn chế khả năng chiếm lĩnh thị trường thế giới trong bối cảnh cạnh tranh khốc liệt của các nước khác.

Để duy trì sự ổn định trong xuất khẩu thủy sản, Việt Nam cần phải tập huấn cho các nhà kinh doanh thương mại và những người nuôi trồng và đánh bắt thủy sản những nguyên tắc về kinh doanh của họ, đặc biệt tôn trọng các qui định về an toàn thực phẩm. Hiệu quả của khu vực chế biến thủy sản có thể được nâng cao nếu như đầu tư tư nhân và đầu tư của nước ngoài được mở rộng. Và cuối cùng, bộ máy quản lý các cấp nên hướng tới với các doanh nghiệp. Cụ thể là, các thủ tục đơn giản hơn, phí thu ít hơn và minh bạch hóa các hoạt động quản lý nhà nước là cần thiết cho việc nâng cao khả năng cạnh tranh./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. GSO, 2002, "Kết quả điều tra doanh nghiệp ngày 1 tháng 4 năm 2001".
2. GSO, 2003, "Thực trạng doanh nghiệp qua kết quả điều tra năm 2001, 2002, 2003".
3. Viện Nghiên cứu kinh tế thành Phố Hồ Chí Minh, 2002, "Chi phí đầu vào và tính cạnh tranh của một số sản phẩm của ngành chế biến thực phẩm thành phố Hồ Chí Minh". Nxb Thống kê, thành phố Hồ Chí Minh
4. Bộ Thủy sản, 2003 "Ngành thủy sản với việc gia nhập WTO". Báo cáo trình bày tại diễn đàn "Việt Nam sẵn sàng gia nhập WTO, 3-4/6/2003 tại Hà Nội.
5. Minot N., 1998. "Tính cạnh tranh của ngành chế biến ở Việt Nam: nghiên cứu về chế biến gạo, cà phê, thủy sản và rau và hoa quả, tháng 6".
6. Nguyễn Hữu Dũng, 2002. "Tổng quan về xuất khẩu thủy sản Việt Nam" - Báo cáo trình bày tại Hội nghị về Thị trường thủy sản thế giới, VASEP.
7. Nguyễn Thị Hồng Minh, 2002. "Đẩy mạnh tính cạnh tranh của sản phẩm thủy sản Việt Nam trong bối cảnh hội nhập". Báo cáo cho dự án về đẩy mạnh tính cạnh tranh của sản phẩm và dịch vụ của Việt Nam, Hà Nội, tháng 5.
8. VASEP, 2003, "Năng lực sản xuất nguyên liệu xác định tính cạnh tranh của sản phẩm thủy sản Việt Nam". Tạp chí Thương mại thủy sản, số 4.