



**Ông Bùi Nguyên Khánh – Ủy viên BCH VASEP  
- Tổng Giám đốc Công ty CP Thủy sản Cà Mau  
(SEAPRIMEXCO)**

Tôi tham gia Ban Chấp hành đến nay đã được 5 nhiệm kỳ. Kỉ niệm 25 năm thành lập VASEP là một dấu mốc quan trọng. Từ ngày có VASEP, từng doanh nghiệp (DN) thủy sản trở nên gắn bó và phát triển cùng nhau. VASEP cũng có việc chưa làm được, tuy nhiên không nhiều và những thành tựu đạt được thì rất lớn, mang đến lợi ích thiết thực cho từng DN cũng như cả cộng đồng.

### **VASEP giúp DN mở rộng thị trường và đưa tiếng nói của DN tới gần hơn với Chính phủ**

Về kỹ thuật chế biến, VASEP mở lớp đào tạo hỗ trợ, nâng cao năng lực dần dần để DN thâm nhập nhiều thị trường. Đây có thể nói là thành công lớn của VASEP đối với ngành chế biến và XK thủy sản của Việt Nam. Bên cạnh đó, VASEP còn là mũi nhọn, điểm tập hợp chung cho anh chị em DN cùng tham gia mở rộng thị trường. DN đạt được kết quả tốt, cũng phải nhờ công lớn của VASEP. Nhờ VASEP, từng DN trưởng thành dần lên trong các hoạt động kinh doanh của mình.

Về mảng vận động chính sách, VASEP là cầu nối quan trọng giữa DN và Chính phủ và các cơ quan, bộ ngành của Chính phủ, giúp đưa tiếng nói của DN đến với từng ngành của Chính phủ. Mỗi DN có những hoàn cảnh khác nhau, VASEP giúp tập hợp ý kiến DN để góp phần

# **VASEP KẾT NỐI THÀNH CÔNG DOANH NGHIỆP VỚI CHÍNH PHỦ**

Theo nhận định khó khăn không dừng ở quý 2 mà còn kéo dài tới năm 2024 nên rất cần có chính sách hỗ trợ DN tích cực hơn nữa từ các ngân hàng. Nhu cầu về vốn của các DN là rất cao trong bối cảnh khó khăn hiện tại. Kiến nghị Chính phủ yêu cầu ngân hàng nhà nước nới room tín dụng cho DN, nếu giảm hạn mức xuống nữa, DN không thể trụ được.

hoàn thiện chính sách, không chỉ cho ngành thủy sản mà cho tất cả các ngành kinh tế của Việt Nam. VASEP đã truyền tải được nguyện vọng của DN tới Chính phủ và các cơ quan tham mưu cho Chính phủ đi sát với DN, làm được những điều có lợi cho DN. Đây cũng là một điểm mạnh của VASEP trong việc kết nối thành công DN với Chính phủ trong thời gian qua.

### **Đâu là mối quan tâm lớn nhất của DN trong bối cảnh khó khăn hiện tại?**

Năm nay được đánh giá là năm cực kỳ khó khăn, không riêng ngành thủy sản, mà các ngành kinh tế chung của cả nước. Đơn vị tôi nhận định, đến tháng 6 năm nay, tình hình tích cực hơn nhưng đến thời điểm hiện tại, chưa thấy có gì khả quan hơn, khó khăn vẫn kéo dài và chưa có điểm dừng. Thị trường khó dự đoán. Đối với đơn vị tôi, mặc dù rất thận trọng trong việc sử dụng vốn nhưng nguồn vốn bắt đầu có dấu hiệu khó khăn. Hàng không bán được, tồn kho tăng cao, dòng tiền quay vòng không tốt. Tôi cho rằng, không riêng đơn vị tôi mà toàn ngành thủy sản của ta đều phải đổi mới với đợt khủng hoảng này.

Vừa qua, ngân hàng bắt đầu có động thái hỗ trợ vốn cho DN, có biện pháp đồng hành cùng DN. Hơn nữa, thủy sản cũng nằm trong nhóm ngành nông nghiệp được ưu đãi về lãi suất. Tuy nhiên, theo nhận định khó khăn không dừng ở quý 2 mà còn kéo dài tới năm 2024

nên rất cần có chính sách hỗ trợ DN tích cực hơn nữa từ các ngân hàng. Bên cạnh đó, nhu cầu về vốn của các DN là rất cao trong bối cảnh khó khăn hiện tại. Đơn cử, đơn vị của tôi, nhu cầu vốn năm nay tăng 20-30% thế nhưng ngân hàng lại thu hẹp hạn mức cho vay. Kiến nghị Chính phủ yêu cầu ngân hàng nhà nước nới room tín dụng cho DN, nếu giảm hạn mức xuống nữa, DN không thể trụ được.

Từ giờ đến cuối năm, VASEP cần phải vận động các chính sách còn nhiều bất cập để hỗ trợ DN về lãi suất, vốn, chính sách thuế, tài chính nói chung...

### Sản xuất tôm đối mặt với giá thành cao

Về sản xuất tôm, một điểm ai cũng thấy đó là giá thành tôm Việt Nam cao khiến khó cạnh tranh với quốc tế, nhất là 2 nước sản xuất tôm lớn là Ecuador và Ấn Độ. Giá thành tôm Việt Nam cao do giá thức ăn cao (chiếm tới 50% giá thành), nhất là khi thức ăn nuôi tôm được cung cấp bởi phần lớn các nhà máy sản xuất thức ăn thuộc sở hữu nước ngoài. Về con giống, giá trị không chiếm nhiều, nhưng ảnh hưởng tới giá thành, do con giống liên quan đến tỷ lệ sống của tôm. Các nước khác, giống chọn lọc tốt nên tỷ lệ sống lên tới 80% trong khi Việt Nam chỉ đạt 40%-50%. Vấn đề về giá thức ăn nuôi tôm quá cao và chất lượng con giống đã được đưa ra ở nhiều cuộc họp nhưng chưa giải quyết được.

Nguyên liệu tồn kho từ các thị trường còn nhiều, DN không đủ vốn để mua nguyên liệu cho bà con do hàng không tiêu thụ được. Nhận định tới cuối năm, nguồn tôm nguyên liệu có thể hạn chế.

### DN còn phải đối mặt với những bất cập về các quy định môi trường, phòng cháy, phí cảng biển, bảo hiểm xã hội...

Sức cạnh tranh của DN còn bị giảm sút bởi một số chính sách bất hợp lý và không sát với thực tế. Ví dụ như Tp. Hồ Chí Minh thu tiền cảng biển, dù không lớn nhưng làm mất sức cạnh tranh của DN. Liên quan đến các quy định về môi trường còn bất cập với hoạt động của DN, dĩ nhiên là mình phải hòa nhập với thế giới nhưng các quy định này bất khả thi và đốt cháy giai đoạn. Quy định môi trường hiện nay không thể đem áp dụng cho các công trình đã xây từ hàng chục năm trước. Để đáp ứng được quy định, phải đến 70-80% nhà máy phải đập bỏ công trình cũ, xây lại mới. Tương tự là các quy định về phòng cháy chữa cháy mới đây cũng gây nhiều khó khăn cho DN. Bên cạnh đó, quy định liên quan đến bảo hiểm xã hội trong đó yêu cầu DN phải đóng quỹ phòng ngừa rủi ro, phòng chống thiên tai với mức đóng theo phần trăm tổng tài sản trong khi DN đã phải mua tất cả các khoản bảo hiểm như kho tàng, cháy nổ...VASEP nên tập hợp ý kiến các hội viên để kiến nghị lên trên.

Về chiến lược vượt khó của SEAPRIMEXCO, công ty tập trung phân khúc sản phẩm đại trà như tôm đóng gói 20-50 gram, tôm ăn liền, chấm xốt, tẩm bột, tẩm gia vị... bán cho thị trường cao cấp như Mỹ, Canada, EU. Đây là thị trường khó tính, ít người chen chân nên còn cơ hội. Bên cạnh đó đầu tư thêm để đa dạng hóa các mặt hàng giá trị gia tăng khác ngoài tôm để vượt qua giai đoạn khó khăn này.

