

**Ông Nguyễn Văn Bình - Ủy viên BCH VASEP – Chủ tịch HĐQT  
Công ty CP Cá ngừ Hạ Long**

*"Mong muốn trong thời gian tới VASEP sẽ có nhiều hoạt động gắn kết duy trì các CLB của nhiều nhóm ngành hàng. Nên có các CLB nhỏ của từng nhóm ngành hàng để tăng sự kết nối và tương tác giữa các ngành hàng và Hiệp hội. Nên thành lập các chi hội trong hội, có bộ phận kết nối và hỗ trợ, giải quyết các vấn đề nhỏ hơn".*



## VASEP RẤT TÍCH CỰC LÀM VIỆC VỚI NHÀ NƯỚC ĐỂ SỬA ĐỔI PHÙ HỢP QUY ĐỊNH VÀ CHÍNH SÁCH

Hạ Long Tuna chuyên mảng đồ hộp cá ngừ. Do ảnh hưởng của suy thoái kinh tế trên toàn cầu, hiện tại nhu cầu đang giảm ở hầu hết tất cả các thị trường trên thế giới, do đó sức mua và đơn đặt hàng cũng giảm. Mặc dù cá ngừ được xem là mặt hàng phổ biến giá rẻ nhưng không phải là sản phẩm để ăn hàng ngày, do đó người tiêu dùng vẫn cắt giảm chi tiêu. Do vậy, sản lượng của công ty giảm khoảng 20%. Đối với công ty quy mô nhỏ như Hạ Long Tuna thì tác động này không quá lớn, hoạt động sản xuất kinh doanh giảm trong khoảng 10%.

Sắp tới công ty cũng phải cải tổ lại tổ chức cũng như sản xuất để có chi phí tốt, giá cả tốt hơn, nhằm tăng sức cạnh tranh trên thị trường thì mới có thể phát triển được. Hiện tại, hầu như tất cả khách hàng đều quan tâm duy nhất về giá, bởi giá cao và lạm phát ở tất cả các nước. Do vậy, cần phải cố gắng sản xuất sao cho giá thành sản phẩm cạnh tranh nhất cho khách hàng.

Khó khăn hiện nay của công ty có mấy điểm. Thứ nhất là khó khăn về nguồn vốn, do ngân hàng siết room tín dụng, việc vay vốn rất khó khăn. Thứ hai là về lãi suất, lãi suất vẫn ở mức cao, hiện giờ công ty đang vay đô la Mỹ với lãi suất 7% trong khi trước đây có thể vay với lãi suất 3 - 4%. Mặc dù nói là giảm lãi suất huy động, nhưng thực tế lãi suất vay chưa giảm, hoặc chỉ giảm tượng trưng. Thứ ba là tất cả các chi phí đầu vào đều tăng, từ cá nguyên liệu cho đến nguyên vật liệu như lon, bao bì tới các thành phần khác đều tăng giá. Chi phí điện, chi phí sản xuất đều tăng trong khi giá dầu ra hầu như không thể tăng được nhiều.

Do lạm phát ở các nước, cũng do đang giữ tỷ giá đồng USD làm cho dòng tiền Việt Nam không cạnh tranh khi XK so với nước khác, chi phí đó là lớn nhất. Năm nay các DN vẫn có đơn hàng, vẫn sản xuất được nhưng không

hy vọng có hiệu quả vì chi phí sản xuất tăng cao mà XK thủy sản thì biên lợi nhuận không nhiều do đó rủi ro thua lỗ là rất lớn. Thêm nữa là các thủ tục xuất hàng đi châu Âu hiện đang rất chậm và khó khăn.

Do đó, sắp tới công ty cũng có hướng đa dạng hóa các thị trường XK chứ không tập trung vào TT châu Âu, vì các lợi thế về Hiệp định thương mại cũng không còn quá hấp dẫn. Cần đẩy mạnh, mở rộng nhiều thị trường để đa dạng khách hàng, tăng sự ổn định trong bối cảnh kinh tế khó khăn.

### Mong có thêm các câu lạc bộ ngành hàng

Nhân dịp kỷ niệm 25 năm thành lập Hiệp hội, có thể nói hoạt động của VASEP thời gian qua nhìn chung rất tốt. Từ khi tham gia thành viên Hiệp hội, tôi thấy rõ VASEP đã đem lại rất nhiều lợi ích và giá trị cho ngành hàng cũng như công ty.

Về vấn đề làm việc với các cơ quan nhà nước trong việc góp ý hoặc kiến nghị sửa đổi phù hợp các chính sách, quy định, thủ tục hành chính thì VASEP cũng rất tích cực, rất nỗ lực để tiếp cận, nhưng về phía một số cơ quan nhà nước vẫn có những hạn chế hoặc không giải quyết kịp thời. Chúng ta cần suy nghĩ đến phương pháp, biện pháp để tiếp cận và giải quyết vấn đề. Có những vấn đề cũng không quá phức tạp nhưng việc giải quyết kéo dài gây ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất, kinh doanh của DN, của ngành hàng.

Mong muốn trong thời gian tới VASEP sẽ có nhiều hoạt động gắn kết duy trì các CLB của nhiều nhóm ngành hàng. Nên có các CLB nhỏ của từng nhóm ngành hàng để tăng sự kết nối và tương tác giữa các ngành hàng và Hiệp hội. Nên thành lập các chi hội trong hội, có bộ phận kết nối và hỗ trợ, giải quyết các vấn đề nhỏ hơn.