

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP. HỒ CHÍ MINH**



NGUYỄN NGỌC BẢO

**THỊ TRƯỜNG NHẬT BẢN ĐỐI VỚI
XUẤT KHẨU THỦY SẢN VIỆT NAM
TRONG GIAI ĐOẠN 2002-2006 VÀ DỰ
BÁO ĐẾN NĂM 2015**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

**CHUYÊN NGÀNH: QUẢN TRỊ KINH DOANH
MÃ SỐ:**

Giảng viên hướng dẫn: TS.HỒ NGỌC PHƯƠNG

TP. HỒ CHÍ MINH, NĂM 2007

MỤC LỤC

LỜI NÓI ĐẦU

BẢNG CHÚ GIẢI CÁC CHỮ VIẾT TẮT

Chương I: TỔNG QUAN VỀ THỊ TRƯỜNG THỦY SẢN NHẬT

BẢN	01
1. Vài nét về đất nước và con người Nhật Bản	01
1.1. Vị trí địa lý.....	01
1.2. Dân số và con người Nhật Bản.....	02
1.3. Kinh tế Nhật Bản.....	03
2. Khái quát về ngành thủy sản Nhật Bản	04
2.1. Khai thác thủy sản.....	06
2.2. Nuôi trồng thủy sản.....	07
2.3. Chế biến thủy sản.....	08
3. Nhập khẩu thủy sản của Nhật Bản	11
3.1. Trị giá và sản lượng nhập khẩu.....	11
3.2. Các sản phẩm nhập khẩu chính.....	11
4. Thị trường tiêu thụ thủy sản tại Nhật Bản	16
4.1. Hệ thống tiêu thụ.....	16
4.2. Xu hướng tiêu thụ.....	16
4.3. Mức tiêu thụ.....	17
5. Những điều cần lưu ý về thị trường Nhật Bản đối với các nước xuất khẩu thủy sản	19

Chương II: THỰC TRẠNG XUẤT KHẨU THỦY SẢN VIỆT NAM VÀO THỊ TRƯỜNG NHẬT BẢN TRONG GIAI ĐOẠN 2002-2006.....

1. Quá trình phát triển quan hệ thương mại giữa Nhật Bản với Việt Nam	21
2. Đánh bắt và nuôi trồng thủy sản của Việt Nam trong thời gian gần đây	22

2.1. Về khai thác thủy sản.....	22
2.2. Về nuôi trồng thủy sản.....	24
3. Thực trạng xuất khẩu thủy sản Việt Nam sang thị trường Nhật Bản trong giai đoạn 2002-2006.....	28
3.1. Về trị giá xuất khẩu thủy sản.....	28
3.2. Về các mặt hàng thủy sản xuất khẩu vào Nhật Bản.....	29
3.3. Về giá cả các mặt hàng thủy sản xuất khẩu vào Nhật Bản.....	36
3.4. Về cách thức xuất khẩu hàng thủy sản của Việt Nam vào thị trường Nhật Bản.....	37
3.5. Về công tác xúc tiến thương mại.....	39
3.6. Những thuận lợi và khó khăn khi xuất khẩu thủy sản Việt Nam sang Nhật Bản.....	40
Chương III: DỰ BÁO TÁC ĐỘNG CỦA THỊ TRƯỜNG NHẬT BẢN ĐỐI VỚI THỦY SẢN VIỆT NAM ĐẾN 2015.....	53
1. Tình hình thương mại thủy sản thế giới.....	53
1.1. Tình hình sử dụng thủy sản trên thế giới.....	53
1.2. Thương mại thủy sản thế giới.....	56
2. Quan điểm, phương hướng và mục tiêu phát triển của thủy sản Việt Nam.....	59
2.1. Những quan điểm.....	59
2.2. Những phương hướng chính.....	60
2.3. Những mục tiêu.....	61
3. Xu hướng nhập khẩu thủy sản của Nhật Bản.....	63
4. Dự báo tác động của thị trường Nhật Bản đến thủy sản Việt Nam đến năm 2015.....	66
4.1. Triển vọng tiêu thụ thủy sản thế giới.....	66
4.2. Xu hướng thương mại thủy sản thế giới.....	67
4.3. Dự báo thương mại thủy sản Việt Nam với Nhật Bản.....	69

CHƯƠNG IV: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM TĂNG XUẤT KHẨU	
THỦY SẢN VIỆT NAM VÀO THỊ TRƯỜNG NHẬT BẢN	72
1. Các giải pháp về Marketing	72
1.1. Chính sách sản phẩm.....	73
1.2. Chính sách về nhãn hiệu sản phẩm.....	74
1.3. Chiến lược giá thủy sản xuất khẩu vào thị trường Nhật.....	75
1.4. Chiến lược phân phối thủy sản vào thị trường Nhật.....	77
2. Các giải pháp về phát triển sản xuất	79
2.1. Ổn định và tăng trưởng nguồn nguyên liệu với chất lượng ngày càng tăng.....	79
2.2. Nâng cao năng lực chế biến của nhà máy thủy sản.....	87
2.3. Mở rộng chủng loại và ưu tiên tăng trưởng khối lượng chế biến các mặt hàng có giá trị gia tăng.....	90
3. Các giải pháp về nguồn lực	91
3.1. Mục tiêu của giải pháp.....	91
3.2. Cơ sở để đề ra giải pháp.....	92
3.3. Nội dung của giải pháp.....	92
KẾT LUẬN	
TÀI LIỆU THAM KHẢO	

BẢNG CHÚ GIẢI CÁC CHỮ VIẾT TẮT

ATTP: An toàn thực phẩm

GTGT: Giá trị gia tăng

TT: Thị trường

XNK: Xuất nhập khẩu

XK: Xuất khẩu

XKTS: Xuất khẩu thủy sản

NK: Nhập khẩu

NKTS: Nhập khẩu thủy sản

TS: Thủy sản

TMTS: Thương mại thủy sản

KTTS: Khai thác thủy sản

NTTS: Nuôi trồng thủy sản

LỜI NÓI ĐẦU

Nhật Bản là một trong những thị trường tiêu thụ thủy sản lớn nhất của Việt Nam, với kim ngạch hơn 842 triệu USD trong năm 2006 (chiếm hơn 25 % tổng kim ngạch xuất khẩu thủy sản).

Năm nay, theo dự báo của Bộ Thương mại, kim ngạch xuất khẩu thủy sản của Việt Nam sang Nhật có thể đạt 900 triệu USD. Nếu tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm vẫn duy trì ở mức 8,5-9% như hiện nay, thì đến năm 2010 kim ngạch xuất khẩu thủy sản Việt Nam sang thị trường này sẽ đạt 1 – 1,2 tỷ USD. Trong đó, tôm đông lạnh vẫn chiếm tỉ trọng lớn nhất trong cơ cấu các mặt hàng xuất khẩu sang thị trường này.

Hiện tại, tôm đang là mặt hàng thủy sản xuất khẩu quan trọng nhất của Việt Nam (chiếm tỷ trọng gần 50%); trong đó thị trường Nhật chiếm khoảng một nửa; mặt hàng cá mực cũng chiếm gần 1/3 tổng sản lượng thủy sản xuất khẩu sang thị trường này (năm 2005 chiếm 20.000/62.000 tấn).

Vì vậy, đánh giá vai trò của thị trường Nhật Bản đối với thị trường xuất khẩu thủy sản Việt Nam trong năm năm qua và dự báo từ nay đến 2015 là một việc làm hết sức quan trọng đối với các doanh nghiệp thủy sản Việt Nam nói riêng và ngành thủy sản Việt Nam nói chung.

I. Mục tiêu nghiên cứu:

1. Tìm hiểu quy mô, đặc điểm và nhu cầu của thị trường thủy sản Nhật Bản.
2. Đánh giá ảnh hưởng của thị trường Nhật Bản đối với xuất khẩu thủy sản Việt Nam trong năm năm qua.
3. Dự báo tác động của thị trường Nhật Bản đối với xuất khẩu thủy sản Việt Nam
4. Đề xuất các giải pháp nhằm giúp xuất khẩu thủy sản Việt Nam có thể thâm nhập tốt thị trường Nhật Bản từ nay đến 2015.

II. Phương pháp nghiên cứu:

Phương pháp là nghiên cứu ứng dụng, nhân quả, kết hợp nghiên cứu tại bàn và nghiên cứu tại hiện trường đồng thời kết hợp với các báo cáo, tài liệu của các tổ chức có uy tín.

III. Phạm vi nghiên cứu:

Nghiên cứu được tiến hành trên các sản phẩm tôm, cua, ghẹ, mực, bạch tuộc và cá biển là những mặt hàng thủy sản nhập khẩu chủ yếu của Nhật.

IV. Phương pháp thu thập số liệu:

1. Các số liệu thông tin thứ cấp:

Nguồn số liệu thứ cấp này chủ yếu được thu thập từ:

- Bộ Thủy sản
- Trung Tâm khuyến ngư quốc gia
- Cục thống kê Việt Nam
- Hiệp hội chế biến và xuất khẩu thủy sản Việt Nam (VASEP)
- Tổ chức xúc tiến thương mại Nhật Bản (JETRO)

2. Nguồn thông tin sơ cấp:

Số liệu sơ cấp là số liệu tình hình thực tế của ngành thủy sản Việt Nam được thu thập khảo sát qua các công ty xuất khẩu thủy sản của Việt Nam.

V. Kết cấu của đề tài:

LỜI NÓI ĐẦU

CHƯƠNG I: TỔNG QUAN VỀ THỊ TRƯỜNG THỦY SẢN NHẬT BẢN

CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG XUẤT KHẨU THỦY SẢN VIỆT NAM TẠI THỊ TRƯỜNG NHẬT BẢN TRONG GIAI ĐOẠN 2002-2006

CHƯƠNG III: DỰ BÁO TÁC ĐỘNG CỦA THỊ TRƯỜNG NHẬT BẢN ĐỐI VỚI XUẤT KHẨU THỦY SẢN VIỆT NAM ĐẾN 2015

CHƯƠNG IV: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM TĂNG XUẤT KHẨU THỦY SẢN VIỆT NAM VÀO THỊ TRƯỜNG NHẬT BẢN.

KẾT LUẬN

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Cuối cùng, tôi xin chân thành cảm ơn thầy Hồ Ngọc Phương trong thời gian qua đã tận tình hướng dẫn tôi hoàn thành bài luận văn này. Vì thời gian và kiến thức của người viết còn nhiều hạn chế nên bài luận văn chắc chắn vẫn còn nhiều thiếu sót. Tôi rất mong nhận được sự góp ý của quý thầy cô và các bạn để bài luận văn này được hoàn thiện hơn.

CHƯƠNG I:

TỔNG QUAN VỀ THỊ TRƯỜNG THỦY SẢN NHẬT BẢN

1. VAI NÉT VỀ ĐẤT NƯỚC VÀ CON NGƯỜI NHẬT BẢN:

1.1. Vị trí địa lý:

Nhật Bản là quốc đảo thuộc Đông Á, nằm ở khu vực Tây Thái Bình Dương, (phía Đông và Đông Bắc giáp Thái Bình Dương, phía Tây và Tây Bắc giáp biển Nhật Bản, phía Tây Nam giáp Biển Hoa Đông). Đường bờ biển dài 37.000km. Nhật Bản có 4 đảo lớn là Hô-kai-đô, Hôn-su, Si-kô-ku và Ky-su-siu và trên 3900 đảo nhỏ, đa số rất nhỏ (có 340 đảo có diện tích lớn hơn 1 km²). Đảo Hô-kai-đô ở phía bắc rộng 77.700 km² (chiếm 20,5% tổng diện tích Nhật Bản). Đảo Si-kô-ku, rộng 17.800 km² (chiếm 4,7%) và Ky-u-siu ở phía nam, rộng 42.000 km² (chiếm 11%). Riêng đảo giữa Hôn-su rộng 230.400 km², chiếm 61% tổng diện tích và 80% dân số cả nước. Quần đảo Ry-u-ky-u (trong đó có đảo Ô-ki-na-oa) nằm ở phía nam 4 đảo chính này và phân bố rải rác đến gần Đài Loan. Gần ¾ lãnh thổ của Nhật Bản là núi. Các đồng bằng ven biển, nơi tập trung dân cư đông đúc, có diện tích không lớn. Các vùng đất thấp chính là vùng Kan-to bao quanh Tô-ki-ô, vùng Nô-bi bao quanh Na-gô-y-a và đồng bằng Sen-đai ở phía bắc đảo Hôn-su. Đỉnh núi cao nhất là ngọn núi lửa đã tắt Fu-di-y-a-ma (Phú Sĩ), cao 3.776m. Nhật Bản hiện có hơn 60 núi lửa đang hoạt động, vì vậy động đất thường xảy ra (fishnet.gov.vn).

Khí hậu: Giữa các vùng của Nhật Bản có sự chênh lệch lớn về khí hậu. Mặc dù cả nước có khí hậu ôn hoà, nhưng miền bắc có mùa đông dài lạnh và có tuyết, miền Nam có mùa hè nóng và mùa đông ôn hoà. Lượng mưa tương đối cao. Mùa hè thường có mưa to và bão.

Diện tích : 377.864 Km²

1.2. Dân số và con người Nhật Bản:

Dân số : 127,4 triệu (tháng 8/năm 2005, ước tính), xếp thứ bảy trên thế giới, mật độ dân số khoảng 331 người/km².

Về tôn giáo, 84% người Nhật theo Thần Đạo và Đạo Phật. Còn lại các tôn giáo khác chiếm 16%.

Tuổi thọ bình quân của Nhật Bản năm 2004 là 82 tuổi (cao nhất thế giới), điều này phản ánh phần nào mức sống, phúc lợi xã hội của nước Nhật rất cao. Tuy nhiên, việc chỉ có 18% dân số có độ tuổi dưới 15, trong khi đó cứ 6 người Nhật có đến một người lớn hơn 65 tuổi đã gây ra mối quan ngại: tỷ lệ người sung sức sáng tạo làm nhiều của cải vật chất cho xã hội thấp hơn số người được xã hội chăm lo phúc lợi (Mai Lý Quảng, 2005).

Nước Nhật rất nghèo về tài nguyên thiên nhiên, lại phân bố rải rác với trữ lượng thấp, đa số các nguyên liệu chiến lược phục vụ cho phát triển kinh tế đều dựa vào NK: Dầu mỏ, gang, sắt thép, cao su... Trong khi đó, nước Nhật không được tiếp quản các thành tựu kinh tế sau chiến tranh thế giới thứ hai, nhưng bây giờ Nhật Bản trở thành cường quốc thứ hai trên thế giới và đứng đầu châu Á về phát triển kinh tế. Thành tựu kinh tế kỳ diệu này có sự đóng góp quan trọng bậc nhất, đó là nguồn nhân lực, con người Nhật Bản.

Là dân cư có truyền thống nông nghiệp nên lương thực chính của người Nhật Bản là cơm (gạo). Ngoài nguồn cung cấp dinh dưỡng từ gạo và các loại rau quả, từ xa xưa người Nhật Bản đã có cái nhìn hướng biển và có năng lực khai thác biển. Do vậy, nguồn cung cấp chất đạm chủ yếu của dân cư Nhật Bản là hải sản chứ không phải thịt như nhiều dân tộc khác. Hàng năm mỗi người tiêu thụ đến 72 kg hải sản. Như vậy, hàng năm mỗi người Nhật Bản tiêu thụ một lượng hải sản có trọng lượng trung bình nặng hơn cơ thể họ và với quy mô dân số như trên, chắc chắn Nhật Bản là quốc gia đứng đầu về mức tiêu thụ hải sản trên thế giới.

Trong những năm gần đây, trung bình mỗi năm Nhật Bản có thể khai thác được 6.626 triệu tấn thủy sản nhưng sản lượng khai thác đang giảm dần. Nguyên nhân chủ yếu là sự đánh bắt quá mức trước đây đã gây thiệt hại về nguồn cung cấp hải sản. Để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng trong nước, một mặt Nhật Bản thực hiện chính sách NK, mặt khác mở rộng năng lực khai thác ở nhiều vùng biển quốc tế, nhưng vấp phải sự phản đối của các tổ chức bảo vệ môi trường hoặc họ cùng đẩy mạnh việc NTTS theo phương pháp nhân tạo và bán nhân tạo nhưng không nhiều.

1.3.Kinh tế Nhật Bản:

Tiền tệ: Đồng yên (Yen), ký hiệu: ¥

GDP: 4,9 nghìn tỷ USD (năm 2004)

GDP theo đầu người : 38.201 USD (năm 2004)

(<http://www.fao.org>)

1.3.1.Thông tin kinh tế:

Công nghiệp chiếm 38%, nông nghiệp - 2% và dịch vụ - 60% GDP.

Nhật Bản có nền kinh tế TT tự do, công nghiệp hoá lớn thứ 2 thế giới mặc dù nghèo tài nguyên. Nền kinh tế này có hiệu lực và sức cạnh tranh cao trong khu vực liên quan đến thương mại quốc tế, nhưng sức sản xuất của Nhật Bản thấp hơn nhiều so với các nước trong khu vực về các lĩnh vực nông nghiệp, lưu thông và dịch vụ. Sau khi đạt được mức tăng trưởng kinh tế cao nhất thế giới trong giai đoạn từ những năm 1960 đến những năm 1980, nền kinh tế Nhật Bản suy giảm đáng kể vào đầu những năm 1990, kết thúc thời kỳ “nền kinh tế bong bóng”. Từ nửa sau năm 1997, nền kinh tế Nhật Bản chịu ảnh hưởng rất lớn của khủng hoảng tài chính, tiền tệ châu Á. Trong thập kỷ 90, mức tăng trưởng GDP trung bình hằng năm của Nhật Bản giảm chỉ còn khoảng 1%, thấp so với mức 4% hằng năm của thập kỷ 80. Bước vào năm 1999, Nhật Bản đã thoát khỏi cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ, đi vào thế ổn

1.3.2. Công nghiệp và ngoại thương:

Nhật Bản có những bước phát triển rất mạnh. Sản xuất công nghiệp chủ yếu dựa vào nguyên liệu NK (khoảng 90% nhu cầu năng lượng của Nhật Bản phải nhập từ nước ngoài, đặc biệt là dầu mỏ). Thành tựu kinh tế của Nhật chủ yếu tập trung trong ngành chế tạo với tiềm năng lớn về lực lượng lãnh đạo của một nền công nghiệp phát triển, có các chuyên gia kỹ thuật hàng đầu thế giới và đội ngũ công nhân lành nghề, có khả năng đầu tư cao và an toàn. Những tiến bộ nhanh chóng trong nghiên cứu và công nghệ đã giúp Nhật Bản mở rộng nền kinh tế hướng vào XK. Nhật Bản là một trong những nước có thu nhập từ XK cao trên thế giới.

1.3.3. Nông nghiệp:

Nhật Bản chỉ có hơn 5,6 triệu hecta đất nông nghiệp, chiếm 15% tổng diện tích Nhật Bản. Nền kinh tế nông nghiệp phần lớn được Nhà nước trợ cấp và bảo hộ. Năng suất và giá trị sản lượng nông nghiệp tính trên mỗi hecta cao nhất thế giới. Khả năng tự cung cấp thực phẩm đáp ứng khoảng 50% nhu cầu trong nước. Sản lượng nông nghiệp của Nhật Bản chỉ dư thừa số lượng ít về lúa gạo, còn NK khá lớn về lúa mì, lúa mạch và đậu tương, chủ yếu từ Mỹ. Nhật Bản là TTNK lớn các sản phẩm nông nghiệp của Mỹ.

2. KHÁI QUÁT VỀ NGÀNH THỦY SẢN NHẬT BẢN:

Là quốc gia KTTS lâu đời nhất thế giới, có thói quen ăn thủy sản từ thời khai quốc nên Nhật Bản coi thủy sản là nguồn thực phẩm chính của họ. Vì vậy, nghề cá Nhật Bản đóng vai trò quan trọng trong việc cung cấp, quản lý và tái thiết nguồn lợi thủy sản, đảm bảo sự ổn định bền vững nguồn thực phẩm trong nước.

Từ năm 1972 đến năm 1988, sản lượng thủy sản của Nhật Bản luôn dẫn đầu thế giới và XK thủy sản cũng tăng mạnh. Đây là thời kỳ hoàng kim của nghề cá Nhật Bản. Sản lượng thủy sản đạt đỉnh cao nhất vào giữa thập kỷ 80 và đã từng đáp ứng được trên 80% nhu cầu tiêu thụ thủy sản của nước này. Từ năm 1989, sản lượng thủy sản có xu hướng giảm trong 5 năm liền, đến năm 1993 đạt 8,71 triệu tấn, tương đương với mức sản lượng 8,67 triệu tấn của năm 1967 (25 năm trước). Năm 1990, tổng sản lượng thủy sản đạt 11,18 triệu tấn, Nhật Bản lùi xuống thành nước cung cấp thủy sản đứng thứ 2 thế giới, sau Trung Quốc (gần 18 triệu tấn).

Bảng 1.1: Tổng sản lượng nghề cá 1992-2004, triệu tấn

	1992	1993	1997	1998	2000	2001	2002	2003	2004
1. Tổng KTTS biển	7,77	7,26	5,98	5,31	5,02	4,75	4,43	4,72	4 46
- KT viễn dương	1,27	1,14	0,86	0,81	0,86	0,75	0,69	0,60	0,54
- KT xa bờ	4,53	4,26	3,34	2,92	2,59	2,46	2,26	2,54	2,41
- KT ven bờ	1,97	1,86	1,78	1,58	1,58	1,55	1,49	1,58	1,51
2. Nuôi TS biển	1,31	1,27	1,27	1,23	1,23	1,26	1,33	1,25	1,21
3. KT TS nội địa & nuôi TS nước ngọt	0,19	0,18	0,15	0,14	0,12	0,12	0,11	0,11	0,11
Tổng sản lượng TS	9,27	8,71	7,41	6,68	6,38	6,13	5,88	6,08	5,78

Nguồn: Ministry of Agricultural, Forestry and Fishery, 2002, 2003, 2004, 2005.

2.1. KHAI THÁC THUỶ SẢN

2.1.1. Sản lượng khai thác thủy sản:

Bảng 1.2: Sản lượng khai thác TS của Nhật Bản, 1980-2004

Đơn vị: 1000 tấn

Năm	1980	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004
KT Viễn dương	2 167	1 496	917	860	750	690	600	540
KT xa bờ	5 705	6 081	3 260	259	2 460	2 260	2 540	2410
KT ven bờ	3 029	3 265	3 145	1 580	1 550	1 490	1 580	1510
Tổng sản lượng KT	10 900	10 843	7 322	5 020	4 750	4 430	4 720	4460

Nguồn: *Ministry of Agricultural, Forestry and Fishery, 2002, 2003, 2004, 2005.*

Theo số liệu thống kê trên, năm 1980, tổng sản lượng khai thác của Nhật Bản đạt 10,9 triệu tấn, đến năm 1990, tổng sản lượng khai thác giảm nhẹ xuống mức 10,8 triệu tấn. Đến năm 2000, giảm 45% so với 1990, đạt 5,02 triệu tấn và tiếp tục giảm thấp nhất vào năm 2002, đạt 4,43 triệu tấn. Bước sang năm 2003, tổng sản lượng khai thác đã tăng lên mức 4,72 triệu tấn, gần bằng mức sản lượng của năm 2001 (4,75 triệu tấn). Tuy nhiên vào năm 2004, con số này giảm xuống còn 4,46 triệu tấn, cao hơn năm 2002 một chút.

2.1.2. Đội tàu:

Đội tàu lưới vây lớn và quan trọng nhất, gồm các tàu cỡ lớn và cỡ vừa, khai thác ở cả vùng khơi và viễn dương. Đội tàu lưới kéo có quy mô lớn thứ 2, khai thác ở khắp các vùng thềm lục địa thế giới.

Đội tàu lưới vây rất có hiệu quả đối với khai thác cá hồi. Các đội tàu lớn như là đội tàu câu mực ống khơi và đại dương; Đội tàu câu cá ngừ gồm câu vàng và câu tay; Đội tàu lưới rê khai thác cá hồi và mực nang.

Số phương tiện khai thác trên biển của Nhật Bản là 132.000, giảm 30% so với 15 năm trước. Chủ yếu giảm các tàu dưới 30 tấn đối với nghề cá ven bờ, tàu trên 50 tấn đối với nghề đánh cá vừa và nhỏ. Tuy nhiên, giảm mạnh nhất lại là các tàu cỡ lớn trên 3000 tấn do sản xuất kém hiệu quả. (*Ministry of Agricultural, Forestry and Fishery*, 2004).

2.1.3. Ngư trường:

Ngoài ngư trường xung quanh Nhật Bản, các đội tàu còn hoạt động ở các vùng biển xa thuộc các vùng thêm lục địa quốc tế ở như Thái Bình Dương, Đại Tây Dương và Ấn Độ Dương.

2.1.4. Đối tượng khai thác thủy sản:

Đối tượng chủ yếu của nghề lưới vây là cá thu, cá nục, cá cơm, cá trích.... Cá ngừ là đối tượng chính của cả nghề vây và nghề câu. Cá tuyết, cá bơn và các loài cá đáy khác là sản phẩm chính của nghề lưới kéo. Cá hồi và sứa là đối tượng chủ yếu của nghề lưới đăng. Bạch tuộc, mực nang, mực ống là đối tượng chính của nghề lưới rê và nghề câu. Ngoài ra là các đối tượng đánh bắt chính của nghề bẫy là các loài giáp xác như tôm hùm và cua, cầu gai,...Đặc biệt cá thu đao là đối tượng khai thác của nghề bẫy mạn tàu rất phát triển ở Nhật Bản.

2.2. NUÔI TRỒNG THỦY SẢN

2.2.1. Sản lượng nuôi trồng thủy sản

Sản lượng nuôi trồng thủy sản (bao gồm cả khai thác thủy sản nước ngọt) của Nhật Bản tăng trưởng hàng năm với mức kỷ lục 1,4 triệu tấn năm 1994, sau đó có xu hướng giảm nhẹ do ảnh hưởng của khủng hoảng tài chính và tiền tệ đặc biệt vào năm 1998. Trong mấy năm gần đây, sản lượng nuôi trồng thủy sản của Nhật Bản giữ ở mức trên dưới 1,3 triệu tấn.

Hiện nay, sản lượng nuôi trồng thủy sản của Nhật Bản đứng thứ 3 thế giới (sau Trung Quốc và Ấn Độ), trong đó chủ yếu là sản lượng nuôi biển.

Bảng 1.3: Sản lượng thủy sản nuôi của Nhật Bản, 1990- 2003

(bao gồm cả khai thác thủy sản nước ngọt)

Đơn vị	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
1000 tấn	1 369	1 389	1 349	1 340	1 370*	1 315	1 291	1 311	1 440*	1 360*
Triệu USD	3 848	5 686	5 019	4 703	4 128	4 562	4 450	4 468	4 589	4 429

Nguồn: fao.org

2.2.2. Đối tượng nuôi trồng thủy sản

Nuôi thủy sản của Nhật Bản chủ yếu tập trung vào các loài có giá trị cao. Mặc dù sản lượng nuôi thủy sản của Nhật Bản chỉ bằng 1/3 sản lượng nuôi của Ấn Độ nhưng giá trị của chúng lại lớn hơn 1,4 lần. Đối tượng thủy sản nuôi của Nhật Bản có tới trên 80 loài, trong đó có 35 loài cá, 4 loài tôm he, 2 loài tôm hùm, 8 loài cua, một số loài bào ngư và nhuyễn thể có vỏ khác. Nhóm loài nuôi đạt sản lượng cao nhất là nhuyễn thể có vỏ như sò, điệp, trai ngọc; Nhóm loài thứ hai là cá biển, đặc biệt cá cam, cá tráp, cá chình, cá bơn, cá hồi, ... và tiếp đến là một số loài rong biển như rong đòn gánh, rong mứt...

2.3. CHẾ BIẾN THỦY SẢN:

2.3.1. Năng lực chế biến thủy sản:

Nhật Bản là nước có công nghệ chế biến thực phẩm phát triển hàng đầu thế giới. Ngành chế biến thủy sản của Nhật Bản đã phát triển từ những năm 50. Nhưng trong hai thập kỷ 80 và 90, Nhật Bản đã tiến hành chuyển giao công nghệ chế biến

thủy sản ra nước ngoài, nơi có sẵn nguyên liệu và lao động rẻ. Các cơ sở sản xuất chế biến thủy sản trong nước dần dần bị co hẹp lại và chuyển hướng sang hoạt động liên doanh tại các nước đang phát triển.

Ngành chế biến thủy sản của Nhật Bản đã áp dụng chương trình HACCP, nhưng gặp nhiều khó khăn do quy mô các nhà máy phần lớn là nhỏ. Hơn nữa họ còn đương đầu với tình trạng các sản phẩm thủy sản đã chế biến bán chậm do sức mua hạn chế của các hộ gia đình. Tiêu thụ các mặt hàng chế biến sẵn như bánh cá, chả cá hấp, cá hồi muối và những sản phẩm muối khác đã giảm đáng kể, trong khi tiêu thụ các mặt hàng sơ chế đông lạnh tươi tăng. Trong năm 2002, tiêu thụ hàng thủy sản xông khói tăng. Các mặt hàng ướp muối giảm, chủ yếu giảm cá thu ướp muối.

Trong giai đoạn 1991 đến 2001, doanh số tiêu thụ và thu nhập hằng năm của hoạt động chế biến thủy sản ở Nhật Bản tăng từ mức 18% (1991) lên 35% (2001). Trong 3 năm gần đây tình trạng buôn bán thủy sản trong nước giảm và bất ổn định về nguyên liệu có ảnh hưởng lớn đến hoạt động kinh doanh chế biến thủy sản của các doanh nghiệp ở Nhật Bản.

2.3.2. Chủng loại sản phẩm : Trong năm 2003 Nhật Bản đã tăng sản lượng chế biến thủy sản tự cung cho nhu cầu trong nước, chiếm 57% tổng tiêu thụ thủy sản, tăng 4% so với năm trước.

Bảng 1.4: Các sản phẩm thủy sản chế biến của Nhật Bản, 2002-2003

Đơn vị: tấn

	2002	2003	chênh lệch 2003/2002 (%)
1) Sản phẩm chế biến			
Sản phẩm xay nhuyễn	676.565	658.292	-3
Thủy sản hấp/luộc ⁽¹⁾	315.793	319.582	9
Thủy sản khô	341.127	346.680	2
Thủy sản muối	221.817	208.947	-6
Sản phẩm chế biến khô	12.580	12.848	2
Sản phẩm thủy sản khác	451.666	469.814	4
Tổng sản phẩm TS chế biến	2.135.825	2.126.933	-1
2) Sản phẩm đông lạnh tươi			
Cá ngừ	25.247	20.909	-17
Cá ngừ vằn, thu ngừ	15.276	20.484	34
Cá hồi	123.735	150.349	22
Cá trích, xác đin, cá trồng	320.731	229.452	40
Cá nục, cá sòng	105.524	138.098	31
Cá thu ống	186.052	207.725	12
Cá thu đao (saury)	119.040	130.784	10
Cá tuyết	33.000	40.046	21
Cá thu Alaska	47.217	46.187	-2
Cá thu rằn	37.806	27.318	-28
Cá khác	131.849	120.281	-9
Giáp xác	85.203	94.579	11
Mực	104.559	75.302	-28
Động vật biển khác	65.258	62.008	-5
Surimi	94.545	93.356	-1
Tổng sản phẩm đông lạnh tươi	1.403.763	1.548.220	10

Nguồn: www.maff.go.jp

3. NHẬP KHẨU THỦY SẢN CỦA NHẬT BẢN:

3.1. Trị giá và sản lượng NK:

Bảng 1.5: NKTS Nhật Bản theo các năm

Năm	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Khối lượng (triệu tấn)	3,54	3,82	3,82	3,32	3,82	3,34
Giá trị (tỷ USD)	16,12	14,23	14,08	13,51	14,24	13,96

Nguồn: Infofish Trade New, No.14/2004, No.3/2005 & N0.3/2006

Năm 2005, tổng giá trị NK của Nhật Bản đạt 56,88 nghìn tỷ Yên (475,98 tỷ USD), tăng 15,5% so với năm 2004. NK thực phẩm (bao gồm thủy sản) chiếm trên 10% (>50 tỷ USD) trong tổng giá trị NK của Nhật Bản.

Năm 2005, NKTS của Nhật Bản tăng gần 2%, đạt 1,67 nghìn tỷ yên so với 1,63 nghìn tỷ yên năm 2004. Tuy nhiên, nếu quy đổi ra đôla Mỹ, giá trị đã giảm do năm 2005 đồng Yên Nhật tương đối yếu so với năm 2004. Về mặt khối lượng, tổng NKTS của Nhật Bản giảm 4%, đạt 3,34 triệu tấn, nguyên nhân có thể do nhu cầu đối với các sản phẩm đông block truyền thống giảm (có thể là cá ngừ, tôm hoặc nhuyễn thể chân đầu).

Ngược lại, NKTS sơ chế và đã chế biến (trừ hàng nguyên liệu đông lạnh) của Nhật Bản vẫn tăng nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của người tiêu dùng. Năm 2005, NK các sản phẩm thủy sản chế biến sẵn đạt 400.000 tấn về khối lượng và 290,29 tỷ Yên (2,43 tỷ USD) về giá trị, chiếm gần 17% tổng NKTS của nước này. Một xu hướng tương tự cũng được thấy ở NK tôm, mặt hàng được NK nhiều nhất về giá trị, sau cá ngừ.

3.2. Các sản phẩm NK chính:

3.2.1. Sản phẩm tôm:

Nền kinh tế suy sụp kéo dài trong suốt thập kỷ những năm 1990 và thu nhập sau thuế của người dân giảm đã làm giảm sức tiêu thụ và sự tăng trưởng của TT tôm Nhật Bản. Tuy nhiên, tôm vẫn là mặt hàng thủy sản được ưa chuộng của người Nhật. Mặc dù Nhật Bản là TT tiêu thụ tôm lớn thứ hai sau Mỹ, nhưng tiêu thụ bình quân đầu người đối với tôm ở nước này vẫn đạt 2,5kg/người, cao hơn so với 1,9 kg/người (4,2 pao/người) ở Mỹ.

Năm 2005, NKTS của Nhật Bản tăng nhẹ, tuy nhiên NK tôm lại giảm, đặc biệt là các sản phẩm nguyên liệu đông lạnh. TT tôm vỏ đông block không ổn định trong 10 năm qua mà không có sự tăng trưởng thực sự nào. Tuy nhiên, nhu cầu đối với các sản phẩm tôm bao bột, tôm hấp (gồm cả tôm sushi) và các sản phẩm tôm khác lại ngày càng tăng.

Tổng giá trị NK tôm theo tất cả các chủng loại sản phẩm của Nhật Bản trong năm 2005 đạt 268,46 tỷ Yên (2,25 tỷ USD). Về mặt khối lượng đạt 284.658 tấn, giảm 2,3% so với 301.608 tấn năm 2004. Nguyên nhân là do khối lượng NK tôm nguyên liệu đông lạnh giảm, trong đó chủ yếu là tôm vỏ.

Tôm nguyên liệu đông lạnh chiếm phần lớn trong tổng khối lượng cung cấp với giá trị NK đạt 213,85 tỷ Yên (1,79 tỷ USD) năm 2005. Nhóm sản phẩm này bao gồm tất cả các loại tôm nguyên con, tôm vỏ để đuôi, tôm nobashi (bóc vỏ, để đuôi) và tôm thịt nguyên liệu (PUD và P&D).

Giá trị NK tôm chế biến (bao gồm tôm tẩm bột tempura, tôm sushi, tôm hấp) đạt 51,2 tỷ Yên (428 triệu USD). Năm 2005, NK tôm sống, tôm ướp lạnh và tôm khô vào TT Nhật Bản cũng giảm.

Nguồn cung cấp tôm nhiệt đới chủ yếu được NK từ các nước châu Á như Việt Nam, Ấn Độ, Trung Quốc và Thái Lan (Nguồn: Globefish, 4/2006)

Bảng 1.6: NK tôm của Nhật Bản theo tất cả các chủng loại trong các năm 1998 và 2001-2005

Đơn vị: tấn

Loại SP	1998	2001	2002	2003	2004	2005
Sống	364	577	406	293	383	271
Tươi/ướp lạnh	85	99	36	19	33	19
Nguyên liệu đông lạnh	238.906	245.048	248.868	233.195	241.445	232.443
Khô/ướp muối/ngâm nước muối	2.349	1.704	1.875	1.977	2.351	2.008
Hấp, đông lạnh	10.338	14.045	13.936	13.927	16.745	17.051
Hấp và xông khói	376	515	468	453	618	422
Chế biến sẵn/bảo quản (bao gồm tôm tẩm bột tempura, tôm đóng hộp)	13.984	23.980	27.678	33.361	39.692	42.181
Sushi (với cơm)	50	160	194	92	341	263
Tổng	266.038	286.128	293.461	283.318	301.608	294.658

Nguồn: Globefish, 4/2006

Gần 98% sản phẩm tôm GTGT cung cấp cho TT Nhật Bản được NK từ 4 nước: Thái Lan (40%), Trung Quốc (23%), Việt Nam (17%) và Indônêxia (17%).

Nguồn cung cấp tôm nguyên liệu đông lạnh không ổn định với thị phần đang giảm. Mạng TT này được tôm sú độc quyền trong một thời gian dài. Tuy nhiên, kể từ năm 2004, TT đã dần chấp nhận tôm chân trắng nuôi (vannamei), đặc biệt là các siêu thị, chủ yếu bán dưới dạng tôm vỏ nguyên liệu già đông. Nhu cầu của các nhà hàng sushi đối với tôm chân trắng tăng lên. Nguồn cung cấp chủ yếu từ Thái Lan. Trung Quốc là nhà cung cấp lớn nhất đối với tôm chân trắng bóc vỏ cỡ nhỏ (PUD), được hàng nghìn cửa hàng bán mì sợi ở Nhật Bản tiêu thụ.

Tôm sú vẫn là mặt hàng được ưa chuộng trên TT Nhật Bản. NK tôm nobashi (bóc vỏ, bỏ gân, để đuôi) cũng tăng, chủ yếu được NK từ Việt Nam, Thái Lan, Indônêxia và Trung Quốc.

3.2.2. Cá ngừ

Cá ngừ là mặt hàng lớn thứ 2 về giá trị, chiếm khoảng 12,99% tổng giá trị nhập khẩu thuỷ sản của Nhật Bản. Năm 2005, nhập khẩu cá ngừ tươi, ướp đá đông lạnh đạt 216,77 tỷ yên (1,8 tỷ USD). Trong mấy năm gần đây, tổng khối lượng nhập khẩu cá ngừ cũng dao động lên xuống giống như mặt hàng tôm và không có xu hướng rõ rệt. Tuy nhiên, riêng khối lượng nhập khẩu cá ngừ vây vàng đông lạnh là có xu hướng tăng rõ rệt trong 3 năm nay (2003-2005). Trong tổng khối lượng nhập khẩu, nhiều nhất là cá ngừ vây vàng, tiếp theo là cá ngừ mắt to và vây dài. Cá ngừ vây xanh hằng năm chỉ nhập khoảng trên dưới 20.000 tấn, chủ yếu từ Mỹ, Tây Ban Nha và Ôtrâyliia. Cá ngừ vây vàng nhập nhiều nhất từ Indônêxia, Đài Loan và Xingapo. Cá ngừ mắt to nhập chủ yếu là từ Đài Loan và Hàn Quốc. Năm 2005 là năm đạt khối lượng nhập khẩu cá ngừ tươi, ướp đá thấp nhất trong 5 năm qua (2001-2005), đạt 50.873 tấn, giá trị 54,27 tỷ yên (454,13 triệu USD), giảm 10% so với năm 2004 và 26% so với 2001 về khối lượng

Đối với mặt hàng cá ngừ đóng hộp, khối lượng nhập khẩu chiếm hơn 80% lượng nhập khẩu các sản phẩm thuỷ sản đóng hộp, nhưng giá trị mặt hàng này chỉ chiếm 50% tổng giá trị các mặt hàng cá hộp nhập khẩu (Báo cáo thị trường thuỷ sản đóng hộp Nhật Bản năm 2002; JETRO).

3.2.3. Cá hồi

Cá hồi là mặt hàng đứng thứ 3 về giá trị nhập khẩu sau tôm và cá ngừ, chiếm 6,49% tổng giá trị nhập khẩu thuỷ sản, đạt 108,35 tỷ yên năm 2005 (906,72 triệu USD), có xu hướng tăng về giá trị trong 3 năm gần đây, tăng 4,2% so với năm 2004. Năm 2005, khối lượng cá hồi tươi, ướp đá hoặc đông lạnh nhập khẩu của

Nhật Bản, đạt 224.903 tấn, giảm 6,2% so với năm 2004 (239.542 tấn) và giảm 16,8% so với năm 2002 (270.157 tấn).

3.2.4.Cua

Cua là mặt hàng nhập khẩu có giá trị đứng thứ 4 sau cá hồi, chiếm 4,12% tổng giá trị nhập khẩu thủy sản của Nhật Bản. Năm 2005, nhập khẩu cua tươi, ướp đá hoặc đông lạnh của Nhật Bản đạt 68,83 tỷ yên (576.012 triệu USD), giảm 14,7% so với năm 2004 (741,7 triệu USD) và giảm 14,9% so với năm 2003. Khối lượng cua nhập khẩu của Nhật Bản năm 2005, đạt 99.332 tấn, giảm 9,7% so với năm 2004, mặc dù trong 3 năm trước có xu hướng gần như ổn định.

3.2.5.Nhuận thể chân đầu (mực và bạch tuộc)

Nhuận thể chân đầu là mặt hàng có giá trị nhập khẩu đứng sau mặt hàng cua. Năm 2005, nhập khẩu nhuận thể chân đầu tươi, ướp đá và đông lạnh chiếm 3,67% tổng nhập khẩu thủy sản của Nhật Bản, đạt giá trị 61,27 tỷ yên (512.771 triệu USD), giảm 10% so với năm 2004 (569.345 triệu USD). Khối lượng nhuận thể nhập khẩu của Nhật Bản có xu hướng giảm trong 3 năm trở lại đây, đạt 119.812 tấn năm 2005, giảm 5% so với năm 2004, giảm 14,3% so với năm 2003. và giảm 37,6% so với năm 2001 (Xem bảng 14).

Bảng 14: Nhập khẩu nhuận thể chân đầu vào Nhật Bản, 1990 - 2005

Đơn vị : 1000 tấn

	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Mực	114,3	86,2	97,5	82,1	117,2	83,9	60,7	64,3
Bạch tuộc	91,5	97,9	116,3	85,7	74,7	55,9	53,3	55,5
Tổng cộng	205,8	184,1	213,8	167,8	191,9	139,8	114,0	119,8

Nguồn : *www.fao.org*

4. THỊ TRƯỜNG TIÊU THỤ THỦY SẢN TẠI NHẬT BẢN:

4.1. Hệ thống tiêu thụ:

Tại Nhật Bản, ít nhất 70% sản phẩm thủy sản được phân phối thông qua TT bán buôn, nhưng hầu hết thủy sản đông lạnh NK như cá ngừ, tôm, cá hồi đông lạnh được phân phối theo các kênh chuyên biệt.

Khối lượng buôn bán ở các chợ lớn (các trung tâm buôn bán ở 10 thành phố lớn) trong 2 năm 2003- 2004 đã giảm 8% so với 5 năm trước, mức giá trung bình cũng giảm 9%.

Có hai loại chợ bán buôn thủy sản được điều chỉnh bằng luật TT bán buôn thủy sản gồm Chợ bán buôn trung ương (chợ phục vụ cho trên 20 vạn dân, do Tổng cục thủy sản quản lý và Chợ bán buôn địa phương (do tỉnh, thành phố quản lý). Ngoài ra, ở Nhật Bản còn có chợ cá quy mô nhỏ nhưng không thuộc phạm vi điều chỉnh của luật thủy sản (www.fistenet.gov.vn).

4.2. Xu hướng tiêu thụ

Các mặt hàng được tiêu thụ nhiều nhất lần lượt là cá ngừ, tôm, mực ống, cá tráp và cá hồi.

Xét về lượng hàng tiêu thụ, xu hướng nghiêng về các sản phẩm hải sản, nhất là cá biển (cá nổi), tiếp theo là nhuyễn thể có vỏ, cá đáy, giáp xác và cá biển khác. Loại sản phẩm được tiêu thụ mạnh hơn cả là các sản phẩm cá chế biến và cá tươi, các sản phẩm đông lạnh có mức tiêu thụ thấp hơn. Một số mặt hàng truyền thống của người Nhật được tiêu thụ mạnh và phải dựa nhiều vào nguồn NK vì cung cấp trong nước không đủ đáp ứng cho nhu cầu ngày càng cao như sản phẩm “*Sashimi*” và “*Sushi*” từ cá ngừ, cá chình, cá song hay tôm, mực, bạch tuộc. Nhật Bản là TT tiêu thụ sản phẩm **tôm “sushi”** và **cá ngừ “sashimi”** lớn nhất thế giới. Sushi và Sashimi là các món ăn truyền thống được ưa thích nhất của người dân Nhật Bản,

Ngoài ra, sản phẩm truyền thống được ưa thích ở Nhật Bản còn phải kể đến là “**surimi**” và các sản phẩm chế biến từ “surimi”, cũng được tiêu thụ với khối lượng rất lớn. Đây là các sản phẩm được chế biến từ thịt cá xay hoặc thịt tôm xay làm thành các mặt hàng như giả tôm, giả cua, chả cá hay các loại bánh cá khác....

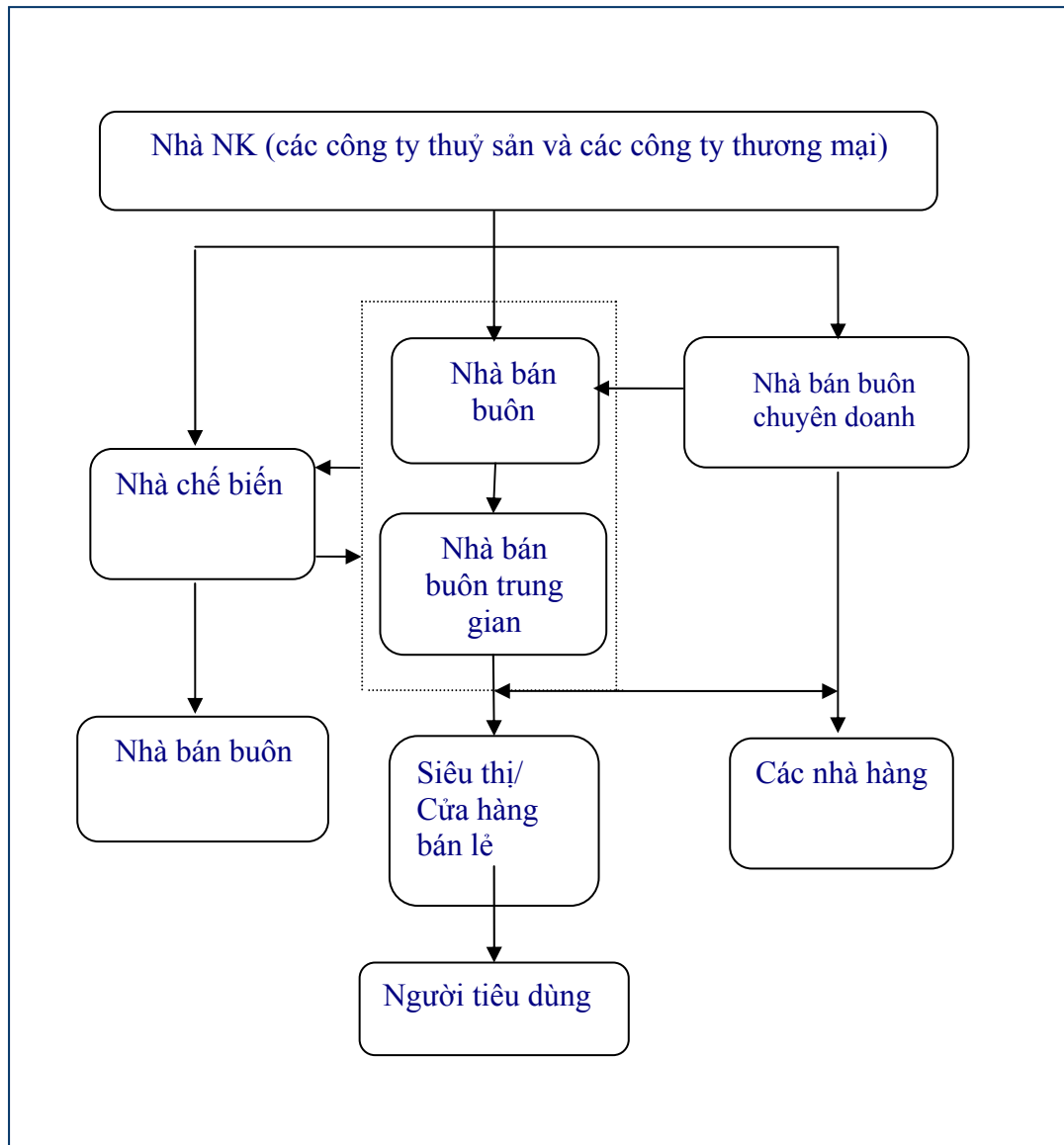
4.3.Mức tiêu thụ:

Mức tiêu thụ thủy sản ở Nhật Bản giảm theo thời gian kể từ năm 1995, có thể được tính bằng tổng sản lượng thủy sản trong nước cộng với khối lượng thủy sản NK trừ đi khối lượng thủy sản XK.

Mức tiêu thụ thủy sản bình quân theo đầu người của Nhật Bản luôn đứng đầu thế giới. Năm 1993, mức tiêu thụ tính theo đầu người về thủy sản là 67,8 kg, gấp 5 lần mức trung bình của thế giới (13,4 kg/người.năm). Hằng năm, mỗi hộ gia đình Nhật Bản chi tiêu khoảng 37.000 yên cho thực phẩm thủy sản, chiếm khoảng 13% tổng tiêu cho thực phẩm.

Trong giai đoạn 1995 -1998, tiêu thụ thủy sản theo đầu người của Nhật Bản đạt mức cao nhất là 70,4 kg/người.năm, lớn hơn nhiều so với Mỹ (20,9 kg/người.năm). Tuy nhiên, từ năm 1998 trở lại đây mức tiêu thụ thủy sản Nhật Bản đã giảm một cách rõ rệt, một phần do nền kinh tế suy yếu, thu nhập của các hộ gia đình người Nhật giảm, phần khác sản lượng trong nước bị hạn chế bởi sự thu hẹp phạm vi và quy mô hoạt động của các nghề khai thác thủy sản.

Sơ đồ 1: Kênh phân phối thủy sản đông lạnh NK



5. NHỮNG ĐIỀU CẦN LƯU Ý VỀ THỊ TRƯỜNG NHẬT BẢN ĐỐI VỚI CÁC NƯỚC XUẤT KHẨU THỦY SẢN

1.Thị hiếu tiêu dùng của người Nhật Bản rất đa dạng nhưng rất tinh tế, vừa mang đậm nét văn hoá Á Đông có truyền thống lâu đời, vừa có tính đô thị hiện đại nên họ đặt ra các tiêu chuẩn cao về hình thức sản phẩm kèm theo những quy định ngặt nghèo về chất lượng về kích cỡ, cách đóng gói, hình thức bao bì. Khách hàng Nhật bản chú trọng đặc biệt đến độ tươi của sản phẩm, đây là điều cần hết sức lưu ý.

2.Người tiêu dùng Nhật Bản quan tâm đến mức độ tiện ích của sản phẩm. Xuất phát từ mức sống có thu nhập cao nên người Nhật thường đòi hỏi rất khắt khe về chất lượng sản phẩm bao gồm cả vấn đề vệ sinh, hình thức và dịch vụ hậu mãi.

3.Ở Nhật Bản, thường người phụ nữ thường đảm nhận công việc nội trợ nên họ rất hay chú ý đến mẫu mã hàng hoá và sự thay đổi giá cả. Do vậy, muốn thâm nhập TT Nhật Bản, các sản phẩm phải đa dạng về chủng loại, phong phú về màu sắc và có chiến lược giá cả thích hợp.

4.Người Nhật quan tâm ngày càng nhiều đến vấn đề môi trường nguồn lợi, nguồn gốc của sản phẩm.

5.Các cửa hàng đang liên tục cải tiến cách đóng gói thực phẩm làm sao vừa đẹp, vừa đơn giản, gói kích cỡ nhỏ vừa phù hợp với túi tiền người tiêu dùng cho bữa ăn hàng ngày của gia đình ít người, vừa tiết kiệm được chỗ trưng bày.

6.Hàng hoá chất lượng tốt và ổn định là điều người Nhật luôn mong đợi. Tuy vậy, người Nhật cũng rất nhạy cảm với giá tiêu dùng hàng ngày.

7.Khi XK hàng vào TT Nhật Bản cần phải biết rõ và tuân thủ các quy định khắt khe của TT về tiêu chuẩn chất lượng và an toàn vệ sinh thực phẩm. Theo quy định của Luật thương mại Nhật Bản, nhìn chung bất kỳ loại thực phẩm nào cũng đều được phép NK vào Nhật Bản, miễn là đảm bảo an toàn vệ sinh thực phẩm, không gây hại tới sức khoẻ con người.

8. Các mặt hàng thực phẩm NK vào Nhật Bản phải đáp ứng đủ các quy định và thủ tục kiểm tra nghiêm ngặt mới được phép NK. Các nhà XK phải chứng minh được các mặt hàng này không gây hại đến các loài động, thực vật trong nước của Nhật Bản theo các quy định cụ thể của luật đối với từng mặt hàng. Một số mặt hàng nằm trong diện quản lý NK thì phải theo quy định của Luật ngoại hối và ngoại thương yêu cầu côta NK, giấy phép NK hoặc được sự đồng ý trước của bộ trưởng phụ trách chuyên ngành.

9. Đối với một số trường hợp, công văn đề nghị côta NK và giấy phép NK được tiến hành đồng thời, nếu không được phân bổ côta thì mặt hàng đó sẽ không được phép NK vào Nhật Bản.

Kể từ ngày 3/2/2004, Nhật Bản quy định 8 mặt hàng thực phẩm hải sản và một số động thực vật sống theo mã HS trong biểu thuế NK của Nhật nằm trong diện hạn ngạch NK. Các mặt hàng này gồm: cá đánh bắt ở vùng biển Nhật Bản (cá trích, cá tuyết, cá ngừ vây vàng, cá thu, cá xác đìn, cá sòng, cá thu đao); một số loài nhuyễn thể hai mảnh vỏ như sò, điệp, trai; mực ống, rong biển ăn được (kể cả các chế phẩm).

Ngoài ra, các doanh nghiệp cũng cần lưu ý về các kênh phân phối thủy sản NK của Nhật Bản để đàm phán khéo léo, hợp lý với các đối tác NK về giá cả hợp đồng, đặc biệt đối với kênh phân phối tôm cua sống/tươi/ướp đá, nếu các nhà NK lựa chọn theo kênh phân phối không qua TT bán buôn mà đến thẳng các khu tiêu thụ (siêu thị, nhà hàng...) theo các hợp đồng ký kết trực tiếp thì thời gian lưu thông hàng nhanh hơn và ít bị rủi ro. Tôm đông lạnh thường theo kênh phân phối này, các nhà NK cũng không bị phí tổn vào dịch vụ giao dịch vận chuyển, thuê kho lạnh, bến bãi thông qua kênh TT bán buôn. Hơn nữa người Nhật rất chú trọng chữ tín, nên các doanh nghiệp XK thủy sản vào Nhật Bản cần tuân thủ hợp đồng và thực hiện giao hàng đúng thời hạn. Cần mua bảo hiểm để tránh rủi ro khi hàng bị kiểm tra, nếu không đủ tiêu chuẩn NK, thì phải bị xử lý.

CHƯƠNG II:

THỰC TRẠNG XUẤT KHẨU THỦY SẢN VIỆT NAM VÀO THỊ TRƯỜNG NHẬT BẢN TRONG GIAI ĐOẠN 2002-2006

1. QUÁ TRÌNH PHÁT TRIỂN QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA NHẬT BẢN VỚI VIỆT NAM:

Ngày 27/01/1973, Hiệp định Paris được ký kết, chấm dứt cuộc chiến tranh của Mỹ ở Việt Nam thì đến ngày 21/9/1973 sau nhiều nỗ lực, Chính phủ Việt Nam và Nhật Bản ký kết Hiệp định chính thức thiết lập quan hệ ngoại giao giữa hai nước và cũng từ mối quan hệ đó, quan hệ thương mại giữa Việt Nam và Nhật Bản mở sang một trang mới. Và hơn 30 năm qua, quan hệ thương mại giữa Việt Nam và Nhật Bản chia làm 3 giai đoạn:

Giai đoạn 1973-1975: Giai đoạn trước khi thống nhất đất nước Việt Nam: mặc dù hai nước Việt Nam và Nhật Bản đã thiết lập quan hệ ngoại giao chính thức nhưng do đồng thời tồn tại hai thể chế chính trị khác nhau ở Miền Bắc và Miền Nam nên quan hệ hợp tác nói chung và hiệu quả thương mại nói riêng giữa Nhật Bản và Miền Bắc Việt Nam chỉ phát triển ở mức độ nhất định. Khối lượng buôn bán hai chiều giữa Miền Bắc Việt Nam với Nhật Bản đạt 50 triệu USD năm 1974 và tăng lên 70 triệu USD trong năm 1975.

Giai đoạn 1976-1986: Ngay từ năm 1976, Nhật Bản đã chiếm lĩnh vị trí bạn hàng lớn thứ hai (sau Liên Xô cũ) về XK hàng hóa sang Việt Nam. Năm 1978, kim ngạch XNK của hai nước đạt 267,65 triệu USD.

Trong thời kỳ 1979 – 1982, quan hệ thương mại giữa hai nước không bị gián đoạn nhưng giảm xuống còn 161,71 triệu USD năm 1980 và 128,36 triệu USD năm 1982.

Từ năm 1983 đến năm 1986, thương mại giữa Việt Nam và Nhật Bản phát triển trở lại và tăng lên 272,11 triệu USD trong năm 1986 và Nhật Bản là một trong năm bạn hàng lớn nhất của Việt Nam.

Giai đoạn 1987 đến nay: Quan hệ giữa Việt Nam và Nhật Bản bước vào một giai đoạn mới với hai đặc trưng là sự tăng lên vững chắc về khối lượng buôn bán và sự quan tâm ngày càng cao của các nhà kinh doanh và các công ty Nhật Bản đối với TT Việt Nam. Trong giai đoạn này, Nhật Bản đứng đầu trong số 10 bạn hàng lớn nhất của Việt Nam, gồm: Nhật Bản, Singapore, Hong Kong, Hàn Quốc, Đài Loan, Thái Lan, Trung Quốc, CHLB Đức, Thụy Sĩ và Mỹ (Võ Thanh Thu, 2004, trang 16,17).

2.ĐÁNH BẮT VÀ NUÔI TRỒNG THỦY SẢN CỦA VIỆT NAM TRONG THỜI GIAN GẦN ĐÂY

2.1.VỀ KHAI THÁC THỦY SẢN:

2.1.1.Số lượng và công suất tàu thuyền:

Trong giai đoạn 1991-2005, số lượng tàu thuyền tăng từ 72.043 chiếc lên 90,888 chiếc, trong đó số lượng thuyền máy tăng nhanh ngược lại thuyền thủ công giảm dần. Điều này làm tổng công suất tàu thuyền năm 2005 đã đạt tới 5,317,447CV lớn gấp 5 lần so với năm 1991. Tốc độ tăng bình quân từ 1991 đến 2005 là 18%.

Công suất bình quân năm 1991 đạt 18CV/chiếc, đến năm 2005 công suất bình quân đạt gần 52,6 CV tăng 2,7 lần so với năm 1991. Trong khi đó năng suất đánh bắt lại có xu hướng giảm xuống, năm 1995 là 0,65 tấn/CV, đến năm 1999 là 0,49 tấn/CV và năm 2005 còn 0,36 tấn/CV. Điều này cho thấy mặc dù đã trang bị thêm nhiều tàu thuyền cho hoạt động khai thác nhưng hiệu quả của ngành này vẫn còn thấp hơn so với mức đầu tư bỏ ra (Viện kinh tế và quy hoạch thủy sản - 2006).

2.1.2.Sản lượng đánh bắt:

Trong giai đoạn 1990-2005, sản lượng KTTS của Việt Nam đã tăng liên tục với mức bình quân 6%/năm, đạt 1,426 triệu tấn vào năm 2005; trong đó sản lượng khai thác gần bờ khoảng 720 ngàn tấn trong khi mức khai thác hợp lý ở vùng này chỉ khoảng trên 600 ngàn tấn, nghĩa là đã có dấu hiệu của việc khai thác quá mức trong vùng gần bờ. Sản lượng khai thác xa bờ còn chiếm tỷ trọng thấp hơn tuy đã có tốc độ tăng khá trong các năm 1997-2005 (năm 2005 tăng 1,46 lần so với năm 1997).

Trong số thủy sản khai thác được trên 60% sản lượng được sử dụng cho các nhu cầu tiêu thụ nội địa, 18% cho XK và khoảng 20% cho các mục đích khác.

Bảng 2.1: Sản lượng khai thác xa bờ trong thời gian gần đây

STT	CHỈ TIÊU	ĐVT	NĂM 2005	SO 2004 (%)	SO 2000 (%)	TỔNG 5 NĂM 2001-2005	MỨC TĂNG TRƯỞNG (%)	
							5 NĂM	HÀNG NĂM
1	Sản lượng khai thác	Nghìn tấn	1.995,4	102,86	120,13	9.318,9	15,69	3,71
1.1	Khai thác biển	“	1809,7	140,40	127,47	8.247,4	22,18	5,14
1.2	Khai thác nội địa	“	185,7	89,88	76,95	1.071,5	-22,0	-6,56
2	Số lượng tàu cá							
2.1	Tàu cá gắn máy	Chiếc	90.880	106,22	23		15,89	3,76
2.2	Tổng công suất	CV	5.317.447	112,58	64		47,29	10,17

Nguồn: Bộ Thủy sản, 2005,2006 trang 2,3

Trong năm 2005 ngư dân (đặc biệt là các tỉnh phía Nam) tiếp tục đóng mới tàu đánh bắt xa bờ, nâng tổng số tàu cá gắn máy đến cuối năm 2005 lên 90.880 chiếc với tổng công suất là 5.317.447 CV, so với năm 2000 tăng 23% về số lượng và tăng 64% về công suất.

Cùng việc tăng nhanh tàu thuyền, sản lượng khai thác tiếp tục tăng. Bộ chỉ đạo duy trì sản lượng khai thác ở mức ổn định, để phát triển bền vững nguồn lợi phải chuyển đổi nghề, chuyển cơ cấu đối tượng khai thác, tạo sự tăng nhanh về giá trị.

Sản lượng khai thác hải sản năm 2005 đạt 1.809.700 tấn, tăng 4,4% so với cùng kỳ năm 2004 và bằng 103,4% kế hoạch năm. So với năm 2000 tăng 27,47%. Sản lượng khai thác 5 năm (2001-2005) ước đạt 8.247.400 tấn, tăng 36, 39% so với giai đoạn 1996-2000.

Tóm lại:

- Với số lượng tàu thuyền máy tăng 6%, tổng công suất tăng 18%/năm, nhưng tốc độ đánh bắt tăng có xu hướng chậm dần.
- Lao động đánh cá biển tăng bình quân 10%/năm nhưng tốc độ tăng cũng có xu hướng chậm. Thiếu lao động có tay nghề giỏi, có khả năng làm việc trên các tàu khai thác xa bờ.
- Sản lượng khai thác gần bờ đã vượt quá mức độ cho phép và làm cho nguồn lợi ven bờ ngày càng cạn kiệt.

2.2. Về nuôi trồng thủy sản:

2.2.1- Nuôi trồng thủy sản của Việt Nam

Việt Nam là nước có tiềm năng lớn về NTTS với diện tích mặt nước nội địa khoảng 1 triệu ha, vùng triều khoảng 0,7 triệu ha và hệ thống đầm phá ven biển có thể phát triển NTTS. Trong khi diện tích có khả năng NTTS của cả nước ước tính khoảng gần 2 triệu ha thì mới chỉ sử dụng 902.900 ha (năm 2004).

Từ giữa thập kỷ 90 trở lại đây, NTTS của Việt Nam phát triển rất nhanh. Theo số liệu thống kê, sản lượng thủy sản nuôi đã tăng từ 172.900 tấn (1992) lên 1.150.000 tấn (2004), đạt tốc độ tăng trưởng bình quân 19%/năm, cao gấp 3 lần so với tốc độ tăng trưởng 6,3 %/năm của sản lượng thủy sản khai thác.

Bảng 2.2: Tổng sản lượng TS, sản lượng NTTS và diện tích NTTS giai đoạn 2000-2004

	2000	2001	2002	2003	2004	Giá trị 2004
TSL (1000 T.)	2.250,5	2.434,6	2.674,4	2.854,8	3.300	33.999,2 tỷ đ.
NTTS(1000 T.)	589,6	709,9	844,8	988,3	1.150	18.868,3 tỷ đ.
% so với TSL	26,2 %	29,2 %	31,9 %	35,0 %	34,8%	55,4 %
DT (ha)	652.000	755.177	797.743	867.613	902.900	(Ước năm 2005) 1.008,255

Nguồn: www.gso.gov.vn

Quá trình tăng trưởng sản lượng thủy sản diễn ra đồng thời với quá trình tăng trưởng diện tích NTTS. Tuy nhiên, tốc độ tăng sản lượng nhanh hơn do năng suất nuôi trồng tăng lên. Theo thống kê mới nhất của Vụ Nuôi trồng thủy sản, Bộ Thủy sản, nếu so sánh năm 2000 với 2005 ta có thể thấy, diện tích NTTS tăng 66 %, nhưng sản lượng tăng 168 %.

Bảng 2.3: Cơ cấu sản lượng thủy sản nuôi theo vùng miền

Đơn vị: %

Các vùng	1995	2001	2002	2003
Đồng bằng sông Hồng	13,6	17,5	17,6	16,5
Đông Bắc	2,8	3,7	4,6	4,0
Tây Bắc	0,5	0,4	0,5	0,5
Bắc Trung Bộ	4,1	4,6	4,6	5,3
Duyên hải Nam Trung Bộ	1,8	2,7	2,2	2,0
Tây Nguyên	1,0	1,1	1,2	1,1
Đông Nam Bộ	7,5	7,3	7,8	7,3
Đồng bằng sông Cửu Long	68,7	62,7	61,5	63,1
Cả nước	100	100	100	100

Nguồn: www.gso.gov.vn

Sản lượng NTTS phần lớn phân bố ở khu vực ĐBSCL (chiếm khoảng 63- 69% cả nước). Tiếp theo là đồng bằng sông Hồng, Đông Nam Bộ và các vùng khác.

Tỷ trọng NTTS ở môi trường nước mặn, lợ chiếm 44,3% (510.400 tấn), còn lại phần lớn hơn là sản lượng nuôi nước ngọt 55,7% (639.700 tấn). Tuy nhiên, giá trị do thủy sản nuôi nước mặn lợ lại lớn hơn nước ngọt nhiều.

Trong giai đoạn năm 1995-2003, cơ cấu sản lượng thủy sản theo giống loài cũng đang có xu hướng thay đổi. Bên cạnh đối tượng nuôi chủ lực để XK là tôm, tôm hùm, cá ba sa – cá tra, cá rô phi, cá lồng biển, nhuyễn thể, cua, ghẹ, rong biển... các loại cá nước ngọt khác cũng được phát triển mạnh dưới nhiều hình thức phong phú như nuôi cá ao hồ, nuôi cá kết hợp trồng lúa, nuôi cá lồng... Ngoài ra, xu hướng đa dạng hoá đối tượng nuôi đang ngày càng phát triển, nhiều địa phương tiến hành nuôi các loài cá đặc sản, baba, ếch, ốc hương, bào ngư, rong biển, v.v...

Bảng 2.4: Tỷ lệ sản lượng và diện tích các đối tượng thủy sản nuôi trồng năm 2004

	Diện tích (DT) (ha)	% so với tổng DT	Sản lượng (SL) (1000 tấn)	% so với tổng SL
Tổng số	902.900	100	1.150,1	100
Tôm sú			285	24,7
Tôm chân trắng	592.805	65,63	1,6	0,153
Tôm rảo			3,4	0,295
Tôm càng xanh	3.839	0,43	3,509	0,305
Cá ba sa – cá tra	1.195	0,13	93,910	8,165
Cá rô phi	2.148	0,24	20	1,738
Ốc hương	59	0,006	22,211	1,931
Nghêu (ngao, sò)	14.947 (SL2003)	1,66	130,474 (SL2003)	11,344
Tôm hùm	22.211 lồng		2,352	0,204
Rong biển	4.850	0,53	27,260	2,370
Khác				49,237

Nguồn: Bộ Thủy Sản, 2005c

Bảng 2.5: Thống kê của Vụ NTTS, BTS về DT và SL nuôi tôm

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Diện tích (ha)	283.610	448.996	489.475	555.693	592.805	604.479
Sản lượng (tấn)	97.628	156.636	189.184	234.412	290.797	330.826
% so với TSL NTTS	16,9 %	21,9 %	22 %	22 %	23,2 %	21,4 %

Nguồn: www.gso.gov.vn

Năm 2004, tổng diện tích nuôi tôm của cả nước đạt 596.424 ha, chiếm 59,6% diện tích NTTS. Sản lượng tôm nuôi đạt 290.797 tấn, chiếm 26% TSL NTTS. Tuy nhiên, ngành tôm tập trung chủ yếu ở khu vực ĐBSCL với 521.335 ha, sản lượng 229.564 tấn, bằng 76,7% sản lượng tôm nuôi của cả nước. So sánh tỷ lệ tăng trưởng của các loài nuôi, tỷ lệ sản lượng tôm tăng nhanh nhất, từ 14,2% (1995) lên tới 23,8% (2003).

Tôm sú là đối tượng nuôi chính, Năm 2004, sản lượng tôm sú 290.501 tấn, giá trị đạt 12.859,5 tỷ đồng, chiếm trên 98% trong số tôm nước lợ. Năng suất nuôi bình quân khoảng 500 kg/ha. Ngoài ra, tôm chân trắng cũng được nhiều nơi quan tâm, năm 2004, SL đạt 1.766 tấn. Tuy nhiên, vẫn còn nhiều e ngại khi muốn phát triển loại tôm này.

3. THỰC TRẠNG XUẤT KHẨU THỦY SẢN VIỆT NAM SANG THỊ TRƯỜNG NHẬT BẢN TRONG GIAI ĐOẠN 2002-2006:

3.1. Về trị giá XKTS:

Bảng 2.11: Tình hình XKTS Việt Nam sang TT Nhật

STT	Năm Chỉ tiêu	Năm				
		2002	2003	2004	2005	2006
1	Khối lượng (tấn)	96.251	97.954	121.160	123.079	123.889
2	Giá trị (triệu USD)	537,46	582,84	772,19	785,87	842,61
3	Tốc độ tăng giảm (%)	+15,35	+8,44	+32,49	+1,77	+7,22
4	Giá trị XK bình quân	5,58	5,95	6,38	6,385	6,8

Nguồn: www.fistenet.gov.vn

Qua bảng trên, ta thấy khối lượng XKTS của Việt Nam sang TT Nhật Bản có xu hướng tăng chậm lại nhưng giá trị XK tăng nhanh trong ba năm gần đây, đặc biệt ở hai mặt hàng tôm và cá vì trị giá XK bình quân gia tăng (năm 2003 giá trị XKTS sang TT Nhật Bản đạt trên 582,84 triệu USD, chiếm 26,4% trị giá kim ngạch XKTS của Việt Nam).

Trong cơ cấu XK, mặt hàng chiếm tỷ trọng cao cả về lượng và trị giá là tôm đông lạnh (chiếm 57,3% về lượng, 81,8% về trị giá), mực đông lạnh (10,3% về lượng, 9,4% về trị giá). Chiếm tỷ trọng cao về lượng tiếp đó là bạch tuộc đông

lạnh (5,9%), cá tươi, ướp đá và đông lạnh (4,9%), nghêu đông lạnh (4,6%), mực khô (2,7%), ghẹ đông lạnh (2,0%),... Tuy vậy, ngoài tôm đông lạnh, các mặt hàng chiếm tỷ trọng cao về trị giá không nhiều, bao gồm: cá tươi, ướp đá và đông lạnh (3,2%), bạch tuộc đông lạnh (2,4%), ghẹ đông lạnh (1,6%), mực khô (0,4%)...(www.fistenet.gov.vn)

3.2. Về các mặt hàng thủy sản XK vào Nhật Bản:

Qua bảng dưới đây, ta thấy có bốn nhóm hàng hóa thủy sản của Việt Nam có giá trị cao đưa vào TT Nhật Bản.

Bảng 2.12: Cơ cấu thủy sản của Việt Nam đưa vào TT Nhật Bản

Mặt hàng	Năm 2002		Tỷ lệ so với năm 2001 (%)
	Giá trị (triệu USD)	Tỷ lệ (%)	
Tôm	292.705	62,64	+22,8
Cá	42.279	9,05	+31,3
Thủy sản khô	16.469	3,52	-11,0
Nhuyễn thể	55.148	11,80	-2,6
Các loại khác	60.664	12,98	
Tổng cộng	467.265	100,00	+22,5

Nguồn: Vasep, 2003

Về mặt hàng tôm:

Năm 2003, trong giá trị thủy sản của Việt Nam XK sang TT Nhật Bản đạt 575 triệu USD thì riêng tôm đạt giá trị trên 300 triệu USD, tăng 8,1% so với năm 2002. Ta có thể hình dung phần nào đối thủ cạnh tranh của mặt hàng tôm XK của Việt Nam trên TT Nhật Bản qua bảng sau đây:

Bảng 2.13: Các nước XK tôm chủ yếu sang Nhật Bản

ĐVT: Tấn, triệu Yên

Quốc gia	2000		2001		2002	
	Lượng	Trị giá	Lượng	Trị giá (%)	Lượng	Trị giá (%)
Indonesia	49.916	68.729	55.778	21,8	70.664	23,5
Ấn Độ	50.970	59.957	43.593	17,1	47.477	15,8
Việt Nam	33.105	32.766	35.676	14,0	34.856	15,8
Thái Lan	18.657	28.870	20.580	8,1	27.249	9,1
Trung Quốc	16.654	15.248	14.981	5,9	13.344	4,4
Nước khác	90.264	119.301	85.005	33,3	106.863	35,6
Tổng cộng	259.565	324.871	255.613	100,0	300.453	100,0
EU	1.375	1.483	1.775	0,7	2.052	0,7

Nguồn: Cao Thị Thu, 2003

Tính tổng cộng cả năm 2003, Nhật Bản đã NK từ Việt Nam 47.626 tấn tôm đông lạnh, kim ngạch đạt 44,55 tỷ Yên, tăng 14,7% về lượng và 8,4% về trị giá so với năm trước. Về thị phần, tôm Việt Nam đã chiếm 22,42% trong tổng lượng cung cấp cho TT Nhật Bản, giúp Việt Nam giữ vững vị trí thứ hai trong số các nước cung cấp tôm lớn cho TT này (sau Indonesia).

Theo các chuyên gia thì khối lượng XK tôm của Việt Nam xuất sang TT Nhật Bản khá lớn trong năm 2002 và năm 2003, nhưng giá trị vẫn thấp vì tôm của Việt Nam đưa vào Nhật Bản chủ yếu dưới dạng nguyên liệu, ít qua chế biến, trong khi đó, Indonesia và Thái Lan có tỷ lệ tôm chế biến có giá trị cao rất lớn nên có lợi thế hơn (xuất ít nhưng giá trị cao).

Có thể khẳng định Nhật Bản là một TT rất quan trọng cho XKTS nói chung và tôm đông lạnh nói riêng của chúng ta. Chúng ta cần đẩy mạnh XK tới TT này trong khi TT vẫn đang ổn định và các đối thủ cạnh tranh khác chưa có được vị trí đáng kể. Vì vậy, ngay từ đầu năm 2004 này, bên cạnh việc không ngừng nâng cao chất lượng, bảo đảm an toàn vệ sinh sản phẩm, chúng ta cần nỗ lực xúc tiến mở rộng các mối quan hệ bạn hàng với các đối tác Nhật Bản.

Về mặt hàng cua, ghẹ:

Chủ yếu Việt Nam XK ghẹ vào TT Nhật Bản, là nhà cung cấp ghẹ lớn thứ hai (sau Trung Quốc). Ghẹ của Việt Nam được ưa chuộng vì ngọt và thơm. Tuy nhiên, khả năng cung ứng của Việt Nam vẫn còn hạn chế.

Bảng 2.14: Các nhà XK cua, ghẹ hàng đầu vào Nhật Bản trong năm 2000

ĐVT: Tấn

Chủng loại	Dạng thực phẩm	Sản lượng	Vị trí thứ nhất	Thị phần	Vị trí thứ hai	Thị phần (%)
Cua huỳnh đế	Đông lạnh	22.190	Nga	84,5	Mỹ	12,5
	Sống, tươi, ướp lạnh	20.948	Nga	99,9	Mỹ	0,1
Cua tuyết	Đông lạnh	33.807	Canada	47,4	Nga	34,6
	Sống, tươi, ướp lạnh	27.113	Nga	82,2	Triều Tiên	17,4
Ghẹ các loại	Đông lạnh	12.886	Trung Quốc	54,0	Việt Nam	22,8
	Sống, tươi, ướp lạnh	1.506	Trung Quốc	77,1	Hàn Quốc	21,8

Nguồn: Cao Thị Thu, 2003

Trong chủng loại mặt hàng này, Việt Nam chỉ có khả năng XK chính là ghe đông lạnh. XK ghe đông lạnh của Việt Nam sang Nhật Bản trong năm 2003 đạt 1.636 tấn, đạt kim ngạch 854 triệu Yên, tăng hơn năm 2002 là 1,4% về trị giá. Trong cơ cấu XK, ghe chiếm 2,0% về lượng và 1,6% về trị giá. Còn trong số các nước XK ghe đông lạnh vào Nhật, Trung Quốc cung cấp tới 52,5% trong tổng lượng NK của Nhật Bản, tiếp theo là Việt Nam với thị phần 25,5%.

Trong năm 2003, Nhật Bản NK rất ít mặt hàng sò đông lạnh, giảm hơn rất nhiều so với năm trước. Trong tháng 12/2003, Việt Nam xuất sang Nhật 16,6 nghìn tấn sò đông lạnh, cao hơn các tháng trước đó và nâng tổng cả năm lên 42,97 tấn. Với mặt hàng nghêu đông lạnh, năm 2003, XK tăng lên gần 1000 tấn, trị giá XK 78 triệu yên. Bên cạnh đó, mặt hàng thịt nghêu muối và thịt ghe đóng hộp trong năm qua không xuất được sang TT Nhật Bản.

Bảng 2.15: Tình hình XK ghe, nghêu và sò của Việt Nam vào Nhật Bản

Mặt hàng	Năm 2002		Năm 2003		Năm 2003 so với năm 2002(tấn)
	Lượng (tấn)	Trị giá (nghìn yên)	Lượng (tấn)	Trị giá (nghìn yên)	
Ghe đông lạnh	1.459,67	842,111	1.636,02	853,903	+176,35
Nghêu đông lạnh	2.838,70	58,037	3.805,27	78,041	+966,57
Sò đông lạnh	114,03	35,653	42,97	6,442	-71,06
Sò khô	0,21	13	10,47	494	+10,26

Nguồn: www.fistenet.gov.vn

Về mặt hàng nhuyễn thể (mực và bạch tuộc)

Năm 2003, chúng ta XK sang Nhật Bản 8.584 tấn mực đông lạnh, kim ngạch đạt 5,12 tỷ yên. Mặc dù các tháng cuối năm XK mực đông lạnh của Việt Nam vào Nhật đã tăng nhẹ, nhưng tổng lượng XK của cả năm vẫn thấp hơn so với mức 9.304 tấn, kim ngạch 5,74 tỷ yên XK trong năm 2002.

Tính đến thời điểm tháng 11/ năm 2003, Nhật Bản trở thành TT tiêu thụ mực và bạch tuộc lớn nhất của Việt Nam, chiếm 37% tổng trị giá XK ở mặt hàng này của Việt Nam. Công ty XNK Thủy sản An Giang là nhà cung cấp lớn nhất ở mặt hàng này.

Năm 2003, mặt hàng bạch tuộc được XK chủ yếu ở dạng đông lạnh, đạt 4.927 tấn, thu được kim ngạch gần 1,31 tỷ yên, tăng hơn 4,1% về lượng và tăng 3,6% về trị giá so với năm 2002.

Bảng 2.16: Tình hình NK nhuần thể của Việt Nam vào Nhật Bản

Mặt hàng	Năm 2002			Năm 2003		
	Lượng (tấn)	Trị giá (nghìn yên)	Giá TB(yên/kg)	Lượng (tấn)	Trị giá(nghìn yên)	Giá TB(yên/kg)
Mực ống đông lạnh	4.557,13	3.025.920	664	4.482,99	2.729,430	609
Mực nang đông lạnh	4.731,47	2.706.343	572	4.100,63	2.386,499	582
Mực khô	263,79	261.674	992	220,17	218.573	993
Bạch tuộc đông lạnh	4.734,12	1.262.669	267	4.926,56	1.308,441	266
Bạch tuộc khô	42,03	25,771	613	25,60	15,787	617

Nguồn: www.fistenet.gov.vn

Về cá tươi, ướp đá và đông lạnh các loại:

XK sản phẩm cá các loại sang Nhật Bản năm 2003 đạt khoảng 8.086 tấn, kim ngạch thu được 2,02 tỷ yên. So với năm trước, XK tăng 5,87% về lượng và tăng 15,41% về trị giá. Tuy nhiên so với tôm, kim ngạch thu được từ XK các mặt hàng cá thấp hơn.

Về lượng XK, các mặt hàng có lượng XK năm 2003 tăng hơn năm 2002 là cá ngừ vây vàng tươi, từ mức 780,04 tấn lên 1.079,91 tấn, surimi đông lạnh, cá ngừ fillet đông lạnh, cá kiếm fillet đông lạnh,...Nhiều mặt hàng giảm lượng xuất như cá sòng đông lạnh(187,4 tấn), cá ngừ mắt to tươi(33,54 tấn), cá ngừ vằn đông lạnh...

Xét trong các sản phẩm cá xuất đi Nhật trong thời gian qua thì cá ngừ vây vàng tươi là mặt hàng có lượng XK lớn. Theo thống kê, Việt Nam là nước đứng thứ 8 trong số các nước có lượng XK mặt hàng này tới Nhật Bản trong năm 2003. Cá ngừ mắt to tươi cũng là loại cá có được chỗ đứng tại TT Nhật Bản. Việt Nam đứng thứ 9 trong số các nước thu được kim ngạch XK cao loại cá này đến Nhật Bản. Mặc dù về lượng XK, chúng ta thua kém nhiều so với Ấn Độ và Đài Loan, hai quốc gia đứng đầu về XK cá ngừ tới Nhật Bản, song chúng ta lại bán được giá cao hơn họ.

Năm 2003, Việt Nam XK được 42,9 tấn cá thu sang Nhật, đứng sau các nước Hàn Quốc, Trung Quốc, New Zealand. Hàn Quốc là nước có lượng cá thu XK rất lớn (hơn 1327 tấn) tới TT này.

Và mặc dù mặt hàng cá dải đông lạnh bị giảm sút về lượng XK, song Việt Nam là nước đứng thứ 6 trong số các nước có lượng XK lớn nhất vào Nhật với giá bán cao nhất, đạt 383,6 yên/kg.

Bảng 2.17: Một số sản phẩm cá của Việt Nam xuất sang thị trường Nhật Bản

Mặt hàng	Năm 2002		Năm 2003		Năm 2003 so với 2002(tấn)
	Lượng (tấn)	Trị giá (nghìn yên)	Lượng (tấn)	Trị giá (nghìn yên)	
Cá ngừ vây vàng tươi	780,04	574,558	1.079,91	720,563	+299,87
Cá ngừ mắt to tươi	756,69	587,050	723,15	598,450	-33,54
Susimi đông lạnh	214,18	27592	921,52	137,705	+707,34
Cá ngừ fillet đông lạnh	236,28	88,670	332,55	118,891	+96,27
Cá sòng đông lạnh	860,77	117,423	673,39	89,756	-187,38
Cá kiếm fillet đông lạnh	55,70	18,620	158,25	50,480	+102,55
Cá ngừ vằn đông lạnh	826,91	77,319	488,07	43,101	-338,84
Cá dải đông lạnh	162,57	54,552	95,12	36,487	-67,45
Trứng cá trích đông lạnh	15,04	19,236	48,61	55,815	+33,57
Trứng cá tuyết đông lạnh	0	0	28,10	30,699	+28,10
Cá dẹt đông lạnh	75,53	26,276	60,81	21,145	-14,72
Cá thu đông lạnh	67,50	25,882	42,89	13,099	-24,61
Cá tráp đông lạnh	39,50	13,363	11,26	5,791	-28,24
Cá hồi bạc đông lạnh	0	0	11,37	5,358	+11,37
Cá ngừ đóng hộp	357,23	5,519	343,91	4,871	-13,32
Cá bon đông lạnh	1,01	1,083	0,04	3,201	-0,97
Chả cá đông lạnh	984,33	12,745	1.506,79	13,629	+522,46
Cá khô	2.204,20	98,210	1.554,81	71,041	-649,39
Trứng cá muối	4,57	312	4,57	312	+4,57
Vi cá khô	0,33	33	0,45	33	+0,42

Nguồn: www.fistenet.gov.vn

Qua bảng trên, ta thấy các mặt hàng cá ngừ vây vàng, sushimi đông lạnh, chả cá đông lạnh tăng lên đột biến trong khi các mặt hàng cá sòng, cá ngừ vằn đông

lạnh lại giảm đột biến chứng tỏ sự biến động rất lớn, khó dự đoán nhu cầu ở các mặt hàng cá.

3.3. Về giá cả các mặt hàng thủy sản XK vào Nhật Bản:

Sản phẩm thủy sản Việt Nam có giá tương đối cạnh tranh trên TT Nhật Bản. Tuy nhiên, ở một số mặt hàng đặc biệt là tôm, giá tương đối cao so với các nước khác.

Mặt hàng tôm đông lạnh năm 2003 giá XK trung bình đạt 935 yên/kg thấp hơn Indonesia (1.072 yên/kg) và Thái Lan (1.039 yên/kg) nhưng vẫn cao hơn Ấn Độ (849 yên/kg) và Trung Quốc (768 yên/kg) so với năm 2002 giảm 0,6%.

Mặt hàng mực, bạch tuộc đông lạnh giá XK trung bình ở mức (266 yên/kg) thấp hơn nhiều so với các nước XK lớn khác như Maroc (718 yên/kg), Trung Quốc (672 yên/kg), Thái Lan (316 yên/kg) so với năm 2002 giá mặt hàng này cũng giảm đi.

Mặt hàng cá tươi, ướp đá và đông lạnh các loại: về giá trung bình, các mặt hàng đạt giá XK cao hơn so với năm trước bao gồm: cá táp đông lạnh (52%), cá dải đông lạnh (14,3%), cá ngừ mắt to tươi (6,67%), surimi đông lạnh (16%). Tuy nhiên đa số các mặt hàng trên đều bị giảm giá, trong đó: cá ngừ vây vàng tươi (9,4%), cá ngừ fillet đông lạnh (3,6%), cá sòng đông lạnh (2,3%), trứng cá trích đông lạnh (10,2%), cá thu đông lạnh (20,3%), cá tráp đông lạnh (52%), cá ngừ vằn đông lạnh (5,6%). Xét cụ thể:

- Mặt hàng cá ngừ vây vàng tươi giá XK trung bình đạt 667,2 yên/kg, thấp hơn nhiều so với các nước khác như Trung Quốc (913,2 yên/kg), Đài Loan (707,4 yên/kg), Ấn Độ (701,7 yên/kg) nhưng cao hơn Thái Lan (570,9 yên/kg).

- Mặt hàng cá ngừ mắt to tươi giá bán trung bình lại cao, đạt 827,6 yên/kg còn Ấn Độ(781,5 yên/kg) và Đài Loan là 683,3 yên/kg.
- Mặt hàng cá thu xuất sang Nhật giá trung bình là 305,4 yên/kg, trong khi đó của Hàn Quốc là 363,6 yên/kg và Trung Quốc là 241 yên/kg.
- Mặt hàng ghe đông lạnh giá bán trung bình sang Nhật là 522 yên/kg, cao hơn so với các nước Trung Quốc (438 yên/kg) và Ấn Độ (398 yên/kg).

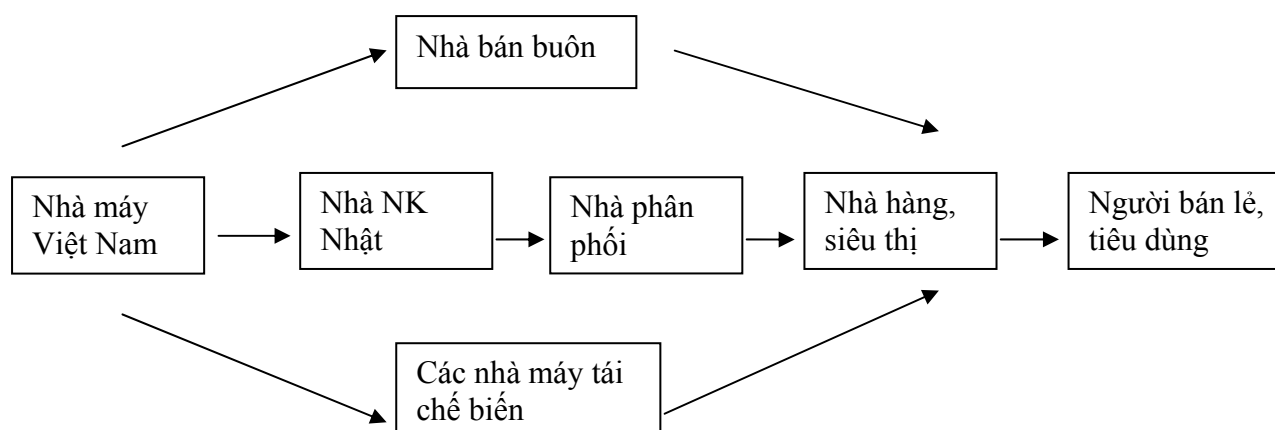
Tóm lại, trừ hai mặt hàng cá ngừ mắt to tươi và ghe đông lạnh có giá XK trung bình vào Nhật Bản cao hơn so với các nước khác vì đây là những mặt hàng của Việt Nam mới xuất sang Nhật, nhu cầu tiêu dùng cao nhưng khả năng cung cấp còn thấp. Còn lại các mặt hàng khác giá XK trung bình vào Nhật Bản đạt mức từ thấp đến trung bình so với các nước XK khác do chất lượng sản phẩm còn thấp, chủng loại đơn điệu, vệ sinh ATTP thấp, qui cách và mẫu mã chưa phù hợp với thị hiếu, chủng loại, sản phẩm chế biến sẵn chưa có nhiều những loại phù hợp với người tiêu dùng Nhật Bản làm cho kim ngạch XK chưa tăng cao.

3.4. Về cách thức XK hàng thủy sản của Việt Nam vào TT Nhật Bản (phân phối sản phẩm):

Nhà XK nước ngoài muốn đưa sản phẩm trực tiếp thâm nhập TT Nhật Bản phải trải qua nhiều việc phức tạp, qua nhiều mắt xích thương mại. Nhưng bù lại nhà XK có thể bán được giá cao, có thể tiếp cận trực tiếp với TT để nắm bắt cung, cầu nhằm xây dựng chiến lược cạnh tranh cho sản phẩm. Và hiện chỉ có một số doanh nghiệp lớn của Thái Lan, Ấn Độ, Trung Quốc mới tạo dựng được kênh phân phối trực tiếp sản phẩm thủy sản trên TT Nhật Bản. Các doanh nghiệp trên 80% là XK qua các công ty thương mại Nhật Bản có văn phòng đại diện tại Việt Nam. Ở Việt Nam, hiện có trên 10 công ty kinh doanh thủy sản Nhật Bản là Marubeni, Mitsui, Itochu, Sumitomo, Tomen, Nisshowai, Nichimen... Đây là những công ty thương mại kinh doanh tổng hợp. Các công ty đều có văn phòng đại diện tại Việt Nam. Khi các công

ty mẹ bên Nhật có nhu cầu mua hàng, họ sẽ thông báo cho văn phòng đại diện tại Việt Nam. Các văn phòng này đã có sẵn đầy đủ những thông tin về trình độ và khả năng chế biến của một số công ty thủy sản Việt Nam, họ sẽ hỏi hàng đến các công ty theo yêu cầu về chủng loại hàng, số lượng, chất lượng. Các công ty Việt Nam sẽ chào hàng hay báo giá (offer). Văn phòng đại diện của công ty NK ở Nhật sẽ gửi bảng báo giá về công ty mẹ tại Nhật Bản. Tại đây, các công ty sẽ căn cứ vào uy tín, giá cả, trình độ chế biến để lựa chọn đối tác Việt Nam và sau đó ủy quyền cho các văn phòng đại diện ở Việt Nam đàm phán, ký kết hợp đồng. Với cách XK này, hàng thủy sản phải đi qua các nhà NK Nhật Bản rồi sau đó mới đến các nhà bán buôn, các nhà hàng, khách sạn, hệ thống siêu thị, người bán lẻ và người tiêu dùng. Việc đàm phán, giao dịch và ký kết hợp đồng ngoại thương có thể được diễn ra trực tiếp giữa các nhà cung cấp Việt Nam với các khách hàng Nhật Bản bắt buộc phải thông qua các nhà NK hoặc văn phòng đại diện của họ tại Việt Nam.

Bảng: Kênh phân phối sản phẩm thủy sản Việt Nam vào Nhật Bản



Ưu điểm của cách thức phân phối này:

- Chi phí lưu thông thấp.

- Kênh phân phối được thiết lập sẵn sẽ thuận lợi cho các nhà sản xuất Việt Nam có quy mô hoạt động nhỏ, năng lực tiếp cận TT còn hạn chế vì không phải mất thời gian và tốn nhiều chi phí cho việc nghiên cứu kênh phân phối.

Nhược điểm của cách thức phân phối này:

- Giá XK thấp, người XK không chủ động định giá cho sản phẩm của mình trên TT Nhật Bản, chủ yếu tham khảo giá XK của các nước khác.
- Không tạo được tên tuổi cho hàng thủy sản Việt Nam bởi phần lớn các sản phẩm XK của Việt Nam xuất sang Nhật dưới dạng thô hoặc sơ chế, nó sẽ được chế biến lại thông qua các nhà máy chế biến tại Nhật Bản và sẽ mang nhãn hiệu hàng hóa của Nhật Bản.
- Không trực tiếp tiếp cận với người tiêu thụ nên khó nắm bắt được những thay đổi về thị hiếu tiêu dùng của người Nhật Bản.

3.5. Về công tác xúc tiến thương mại:

Việc tham gia các tổ chức hội chợ triển lãm quốc tế, đặc biệt là các hội chợ triển lãm được tổ chức tại Nhật Bản giúp cho các doanh nghiệp có thể tìm kiếm thông tin về bạn hàng, tiếp xúc với những khách hàng tiềm năng. Cũng thông qua hội chợ nhiều hợp đồng XK đã được ký kết, nhiều đối tác kinh doanh, bạn hàng nước ngoài đã được xác định. Bên cạnh đó, doanh nghiệp cũng có thể học hỏi, thu thập các thông tin về sản phẩm cũng như các biện pháp marketing của các doanh nghiệp đang chiếm lĩnh hàng đầu tại Nhật Bản. Tuy nhiên trong điều kiện các doanh nghiệp của ta đang có rất nhiều khó khăn về mặt tài chính nên việc tham gia hội chợ còn rất ít.

Để chủ động nắm bắt thông tin, từ năm 2003 đã có một số doanh nghiệp XKTS chủ động mở văn phòng đại diện của mình tại Nhật Bản, trực tiếp tìm bạn hàng, tìm hiểu nhu cầu khách hàng, nhất là nghiên cứu cách chế biến và tiêu thụ sản phẩm của người Nhật Bản nhằm làm tăng thêm chủng loại mặt hàng chế biến XK.

3.6. Những thuận lợi và khó khăn khi XKTS Việt Nam sang Nhật Bản:

3.6.1. Những thuận lợi và khó khăn trong đánh bắt và NTTS:

a. Những thuận lợi trong đánh bắt và NTTS:

- Đặc thù địa lý tự nhiên của biển Việt Nam rất thích hợp cho phát triển đánh bắt và NTTS:

Việt Nam có 3260 km bờ biển từ Móng Cái đến Hà Tiên trải trên 13 vĩ độ. Diện tích vùng nội thủy và lãnh hải của Việt Nam rộng 226.000 km² và vùng biển đặc quyền kinh tế trên 1 triệu km², rộng gấp 3 lần diện tích đất liền.

Trong vùng biển Việt Nam có trên 4.000 hòn đảo, trong đó có nhiều đảo lớn như Cô Tô, Bạch Long Vĩ, Cát Bà, Hòn Me, Phú Quý, Côn Đảo, Phú Quốc... có cư dân sinh sống, là nơi có tiềm năng cung cấp các dịch vụ hậu cần, trung chuyển sản phẩm cho đội tàu khai thác hải sản, đồng thời là nơi trú đậu cho tàu thuyền trong mùa gió bão. Trong vùng biển có nhiều vịnh, vũng, đầm, phá, cửa sông, chẳng hạn vịnh Hạ Long, vịnh Cam Ranh, phá Tam Giang... và trên 4.000.000 ha rừng ngập mặn, là những khu vực tiềm năng cho phát triển thuận lợi NTTS và là nơi trú đậu cho tàu thuyền đánh cá.

- Tiềm năng và trữ lượng thủy sản của biển Việt Nam:

Biển Việt Nam có trên 2.000 loài cá, trong đó khoảng 130 loài cá có giá trị kinh tế. Theo những đánh giá mới nhất, trữ lượng cá biển trong toàn vùng biển là 4,2 triệu tấn, trong đó sản lượng cho phép khai thác là 1,7 triệu tấn/năm, bao gồm 850 nghìn cá đáy, 700 nghìn tấn cá nổi nhỏ, 120 nghìn tấn cá nổi đại dương. Bên cạnh cá biển còn nhiều nguồn lợi tự nhiên như trên 1.600 loài giáp xác, sản lượng cho phép khai thác 50-60 nghìn tấn/năm, có giá trị cao là tôm biển, tôm hùm và tôm mũ ni, cua, ghẹ; khoảng 2.500 loài động vật thân mềm, trong đó có ý nghĩa kinh tế cao nhất là mực và bạch tuộc (cho phép khai thác 60-70 nghìn tấn/năm); hằng năm có thể khai thác từ 45 đến 50 nghìn tấn rong biển có giá trị kinh tế như rong câu, rong mơ... Bên cạnh đó, còn rất nhiều loài đặc sản quý như bào ngư, đồi mồi, chim biển và có thể khai thác vây cá, bóng cá, ngọc trai, v.v...

- Sự phát triển nhanh chóng của ngành khai thác, đánh bắt thủy hải sản:

Đến cuối năm 2002, toàn ngành thủy sản đã có 81.800 tàu thuyền máy với tổng công suất hơn 4 triệu CV, bình quân 49 CV/tàu, tăng 1.904 so với năm 1991. Trong đó có 6.075 tàu có công suất 90 CV trở lên. Số tàu thuyền này đủ đáp ứng việc khai thác hợp lý nguồn lợi hải sản tại bờ biển Việt Nam.

- Sự phát triển nhanh chóng của ngành NTTS:

Điều kiện tự nhiên vùng biển nước ta thuận lợi cho việc phát triển NTTS: nước biển sạch, nhiệt độ nước ôn hòa, biển nhìn chung là yên lặng, ít sóng gió. Tiềm năng về đất NTTS còn lớn, gồm đất khô (vùng cao triều, thậm chí cả vùng bãi cát ven biển cũng có thể dùng để nuôi một số đối tượng thủy sản theo phương thức nuôi công nghiệp), đất ướt (vùng biển, đầm phá nông ven biển, ruộng trũng, ao nhỏ), đất có mặt nước (hồ nhỏ, đầm phá ven biển), mặt nước (sông, hồ chứa, các eo, vịnh biển).v.v... Ngoài ra, còn diện tích đất hỗn hợp dùng để NTTS kết hợp trồng lúa, trồng rừng nước mặn...

Chính quyền địa phương cũng rất quan tâm đến việc phát triển NTTS và các đơn vị chức năng đã năng động, sáng tạo tìm biện pháp xây dựng chính sách để phát triển NTTS tại địa phương. Nhiều địa phương đã rà soát để qui hoạch hoặc qui hoạch lại, xác định vùng nuôi và mạnh dạn chuyển đổi diện tích sản xuất lúa thấp sang NTTS.

- Nguồn lao động phục vụ cho khai thác và NTTS:

Chúng ta có nhiều lao động và nguồn nhân lực còn ít được đào tạo, sẽ thích hợp cho những lợi thế khởi điểm mang tính tĩnh khi sử dụng để phát triển nuôi trồng và chế biến thủy sản. Tất nhiên trong quá trình phát triển sẽ nảy sinh những lợi thế so sánh động (và thường lợi thế ấy chúng ta phải tạo ra như lợi thế về công nghệ cao, lợi thế về kỹ thuật yểm trợ ...)

Nhân dân có truyền thống lao động cần cù, sáng tạo, có khả năng tiếp thu nhanh những cái mới nói chung, khoa học công nghệ, kỹ thuật nói riêng. Tổng số lao động thủy sản hiện nay (theo số liệu ước tính) là 4 triệu người.

b. Những khó khăn trong đánh bắt và NTTS:

- Những khó khăn trong đánh bắt hải sản:

♦ Khó khăn 1: Tính bị động trong nguyên liệu hải sản dẫn đến mất uy tín với khách hàng Nhật Bản:

Đối với TT Nhật Bản, việc giao hàng đúng với điều kiện trong hợp đồng đã ký là rất quan trọng, vì người Nhật rất coi trọng chữ tín trong kinh doanh. Tuy nhiên, các nhà XK Việt Nam đôi khi vẫn xảy ra tình trạng giao hàng trễ hoặc không giao hàng mà một trong những nguyên nhân xuất phát từ tính bị động trong nguyên liệu đánh bắt.

Tính bị động trong nguyên liệu đánh bắt là do:

+ Sự bất cập, yếu kém của phương tiện đánh bắt, dịch vụ hậu cần thủy sản:

Phần lớn tàu thuyền thiếu phương tiện thông tin liên lạc, phao cứu sinh và phương tiện an toàn hàng hải nên chỉ có khả năng đánh bắt vùng gần bờ. Trong tổng số tàu thuyền, số tàu vận tải và dịch vụ chiếm 0,7% về số lượng và 2,1% về công suất, rất ít so với nhu cầu. Thiếu TT tiêu thụ cá ở trên bờ, đặc biệt là thiếu các cảng cá hiện đại và tập trung, ngư dân không nắm được thông tin TT, chưa có cơ chế vận hành hệ thống tiêu thụ thủy sản hợp lý.

+ Thiếu hệ thống dự báo thời tiết, ngư trường hiệu quả:

Nguyên liệu đánh bắt phần lớn phụ thuộc vào ảnh hưởng của thời tiết cũng như tập quán đánh bắt của ngư dân. Nếu như điều kiện thời tiết không thuận lợi như: bão tố, áp thấp nhiệt đới thì sản lượng nguyên liệu xem như thất. Trong khi đó, Việt Nam chưa xây dựng thành công hệ thống dự báo hoạt động hiệu quả.

+ Khó khăn trong phương thức và quản lý trong đánh bắt:

Đối tượng khai thác của thủy sản là loại tài nguyên có giới hạn. Hiện khai thác bờ bãi và tự phát đã làm cho rất nhiều loại thủy sản quý hiếm có giá trị kinh tế cao đang ngày càng giảm sút, và có dấu hiệu tuyệt chủng của một số loài. Trước đây tôm sú biển rất nhiều nhưng do khai thác quá mức làm cho sản lượng còn lại rất ít.

+ Trình độ hạn chế của ngư dân trong đánh bắt:

Sự hiểu biết của ngư dân còn hạn chế về ngư trường, mùa vụ đánh bắt và đặc tính của các loài cá sinh sống trong các vùng biển, đặc biệt là xa bờ. Ngư dân cũng như các thủy thủ làm việc trên tàu chưa được đào tạo bài bản, thiếu các kỹ năng và hiểu biết trong hoạt động đánh bắt. Chỉ thuần túy sử dụng kinh nghiệm “ Cha truyền con nối”.

♦ Khó khăn 2: Độ tươi của hải sản đánh bắt. Khác với một số TT khác, Nhật Bản đặt độ tươi của nguyên liệu lên hàng đầu trong việc lựa chọn và tiêu dùng hàng thủy sản trong đó có hàng từ Việt Nam. Tuy nhiên, hàng thủy sản của Việt Nam xuất sang Nhật Bản không phải lúc nào cũng đáp ứng yêu cầu trên. Do vậy, không thể hoàn toàn hấp dẫn được khách hàng Nhật Bản.

Nguyên nhân dẫn đến thực trạng trên là do:

+ Công tác bảo quản nguyên liệu sau đánh bắt của ngư dân không tốt:

Do ý thức của ngư dân trong công tác bảo quản sau đánh bắt chưa cao, dẫn đến giảm độ tươi của hải sản và thất thoát sau thu hoạch.

+ Không phù hợp, lạc hậu về phương tiện đánh bắt:

Tàu thuyền khai thác xa bờ chưa phù hợp cả về công suất và chất lượng máy, không đủ và sử dụng chưa đúng các ngư cụ đánh bắt; thiết bị tầm ngư, các thiết bị xử lý rất lạc hậu. Do vậy, sản phẩm đánh bắt không đồng nhất về chất lượng, thường gây ra sự hỗn tạp nên giá trị không cao.

+ Dịch vụ hậu cần nghề cá chưa hoạt động tốt:

Khi hải sản vào bờ, để đảm bảo độ tươi cần phải có một chế độ bảo quản đúng qui trình. Tuy nhiên, hiện nay Việt Nam vẫn còn thiếu các thiết bị xử lý, làm lạnh và kho bảo quản cá tại cảng cá.

- Những khó khăn trong NTTS:

Trong kinh doanh XKTS sang TT Nhật Bản, những khó khăn còn tồn tại mà lý do xuất phát từ khâu đánh bắt thủy hải sản, đó là:

♦ Khó khăn 1: Tính biến động trong nguyên liệu dẫn đến sự chậm trễ trong giao hàng hoặc không giao hàng... ảnh hưởng lớn đến việc thúc đẩy XKTS sang TT Nhật Bản.

Do đặc tính kinh doanh của người Nhật là trên cơ sở lâu dài nên nhiều mặt hàng, đặc biệt là mặt hàng cao cấp, thường được ký kết trên cơ sở dài hạn (3-6 tháng). Tuy nhiên, do vấn đề nuôi trồng của Việt Nam vẫn còn một số hạn chế nên số lượng nguyên liệu nuôi trồng không ổn định.

Khó khăn trong nguyên liệu nuôi trồng như trên xuất phát từ một trong những nguyên nhân sau:

+ Những khó khăn trong vấn đề qui hoạch phục vụ cho NTTS:

Tại một số địa phương còn chưa có qui hoạch tổng thể và ở nhiều địa phương còn thiếu qui hoạch chi tiết ở nhiều vùng nuôi. Qui hoạch cho tất cả các vùng nuôi thủy sản triển khai không đồng bộ, chậm và còn nhiều lúng túng. Công tác qui hoạch cho nuôi trồng chưa được cụ thể hóa, sự phối hợp giữa nông nghiệp và thủy sản chưa nhiều.

+ Khó khăn trong công nghệ NTTS:

Tuy lợi ích của nghề nuôi thủy sản là rất lớn, song nhu cầu đầu tư cho NTTS cũng rất cao, kỹ thuật nuôi phức tạp trong khi cơ sở hạ tầng còn yếu kém, khả năng xuất hiện rủi ro do thiên tai, dịch bệnh, môi trường, TT tiêu thụ sản phẩm cũng rất nhiều. Công nghệ nuôi biển gần đây mới được quan tâm nghiên cứu với kết quả chưa đáp ứng nhu cầu thực tiễn phát triển nghề này. Các khâu kỹ thuật then chốt: sản xuất giống nhân tạo, công nghệ nuôi năng suất cao, hiệu quả ổn định, công nghệ sản xuất thức ăn phục vụ nuôi biển, công nghệ phòng trừ dịch bệnh, bảo quản, vận chuyển sống... là những vấn đề rất bức xúc.

+ Khó khăn trong con giống:

Hệ thống sản xuất tôm giống chưa được qui hoạch hợp lý, còn bị động, chủ yếu vẫn dựa vào thiên nhiên, chưa có giải pháp hiệu quả giải quyết vấn đề tôm bố mẹ để đảm bảo chất lượng, số lượng và thời vụ cho sản xuất. Công tác kiểm dịch và kiểm

tra giống còn nhiều bất cập. Công tác nghiên cứu giống cho nuôi biển tiến bộ rất chậm. Nhiều đối tượng nuôi biển có giá trị kinh tế cao nhưng con giống hầu như chưa sản xuất được.

+ Khó khăn trong công tác kiểm dịch NTTS:

Hệ thống dịch vụ, hậu cần cho việc phát triển NTTS chưa theo kịp với tốc độ phát triển của phong trào. Công tác kiểm dịch NTTS có nơi còn mang tính thủ tục hành chính. Thức ăn và thuốc phòng trị bệnh cho nuôi tôm, cá không cung cấp đủ.

♦ Khó khăn 2: Hiện tượng tạp chất, dư lượng hóa chất cấm, chất kháng sinh trong hàng XK sang Nhật Bản mà nguyên nhân từ nguyên liệu.

Chính phủ và người tiêu dùng Nhật Bản rất quan tâm đến chất lượng hàng thủy sản tiêu thụ, đặc biệt là vấn đề tạp chất, dư lượng hóa chất cấm, chất kháng sinh vẫn còn tồn tại trong nguyên liệu thủy sản. Đây là yếu tố quan trọng cản trở việc thúc đẩy XKTS sang Nhật Bản.

Hiện nay, tệ nạn đưa tạp chất vào thủy sản đã khiến cho chất lượng nguyên liệu thủy sản Việt Nam bị giảm đến mức báo động. Mặc dù đã tăng cường nhiều biện pháp quản lý chất lượng trong quá trình chế biến nhưng nhiều lô hàng thủy sản XK của các doanh nghiệp đã bị cảnh báo nhiễm vi sinh vật gây bệnh.

Hiện tượng xuất hiện tạp chất, hóa chất cấm hay chất kháng sinh trong nguyên liệu thủy sản là những nguyên nhân sau:

- Một bộ phận nhỏ ngư dân mang tâm lý rằng khi đi biển trong một thời gian dài, ngoài ướp đá, cần phải ướp nguyên liệu hải sản đánh bắt được bằng hóa chất (chẳng hạn như: hàn the, phân ure...) để đảm bảo độ tươi. Đây là một tâm lý sai lầm mang hậu quả nghiêm trọng.
- Một bộ phận đại lý háms lợi vẫn cố tình vi phạm Chỉ thị của Thủ tướng chính phủ và Bộ Thủy Sản chủ động thuê người bơm tạp chất vào nguyên liệu thủy sản hoặc cố tình mua nguyên liệu đã chứa tạp chất.

3.6..2. Những thuận lợi và khó khăn trong chế biến thủy sản XK sang Nhật Bản:

a. Những thuận lợi trong chế biến thủy sản XK sang Nhật Bản:

- Sự phát triển, cải thiện trong hệ thống các nhà máy chế biến thủy sản:

Các nhà XKTS trong thời gian qua, dưới áp lực của cơ chế TT và sự phân loại nhãn hiệu theo chất lượng, đã không ngừng nâng cấp nhà máy để đáp ứng các tiêu chuẩn XK, cố gắng đạt tiêu chuẩn vi sinh và bảo quản sau đánh bắt để đảm bảo độ tươi nhằm đưa hàng sang TT Nhật Bản.

Việc áp dụng các phương thức như: quy phạm sản xuất (GMP), qui phạm vệ sinh (SSOP), phân tích mối nguy và kiểm soát điểm tới hạn (HACCP) đã được tiến hành trong khu vực chế biến thủy sản với qui mô ngày càng nhiều.

- Các hoạt động hỗ trợ, kiểm soát chất lượng thủy sản trong chế biến của Bộ Thủy sản thông qua Trung tâm kiểm tra chất lượng và vệ sinh thủy sản (NAFIQACEN):

Chỉ tính từ năm 1997 đến 2002, NAFIQACEN đã triển khai thực hiện trên 2.608 lượt kiểm tra điều kiện đảm bảo vệ sinh ATTP trong sản xuất thủy sản của hầu hết các cơ sở chế biến thủy sản XK của toàn ngành thủy sản, trong đó kiểm tra và hướng dẫn các cơ sở cải tạo, nâng cấp và đào tạo chương trình quản lý chất lượng HACCP của thế giới. Hoạt động kiểm tra, hướng dẫn nâng cấp điều kiện sản xuất cho các doanh nghiệp chế biến thủy sản XK là bước đột phá quan trọng có tác dụng quyết định đến việc nâng cao vị trí chế biến thủy sản của Việt Nam trong con mắt các nước NKTS trong đó có Nhật Bản.

Đối với khu vực sản xuất, cung ứng nguyên liệu và chế biến, đã tiến hành kiểm soát dư lượng các hóa chất độc hại như các kim loại nặng (Hg, Cd, Pb), dư lượng các loại thuốc bảo vệ thực vật hữu cơ gốc halogen, các chất thải công nghiệp, các chất kháng sinh, các độc tố tự nhiên tích tụ trong cơ thể sinh vật do quá trình hấp thu từ chuỗi thức ăn như PSP, DSP, ASP, ciguatoxin, aflatoxin, Cloramphenicol, Nitrofurantoin... hoặc các biến đổi sinh hóa như Histamin, các hóa chất không được phép sử dụng trong chế biến và bảo quản.

b. Những khó khăn trong chế biến thủy sản XK sang Nhật Bản:

- Khó khăn trong khâu mua nguyên liệu:

Mỗi nhà máy chế biến thủy sản XK thường thu mua nguyên liệu từ nhiều đại lý. Mỗi đại lý có thể gom hàng từ nhiều vùng nguyên liệu khác nhau. Do vậy, chất lượng hàng hóa không ổn định dẫn đến mất uy tín, khiếu nại, mất khách hàng.

Ngoài ra, lượng và giá trị nguyên liệu thất thoát sau thu hoạch còn cao. TT nguyên liệu chưa được thiết lập vững chắc và kết nối đồng bộ với doanh nghiệp chế biến hải sản, dẫn đến hiện tượng giao hàng trễ hay không thể giao hàng vẫn còn xảy ra gây mất lòng tin đối với khách hàng Nhật Bản.

Ngoài ra hiện tượng bơm tạp chất, bơm agaz vào nguyên liệu, sử dụng chất kháng sinh hay những hóa chất khác để bảo quản nguyên liệu đang ở mức báo động. Hiện tượng này tồn tại là do một phần từ các doanh nghiệp:

+ Nhiều doanh nghiệp chế biến thủy sản còn xem nhẹ hậu quả nguy hại của tệ nạn này, chưa quan tâm đúng mức đến kiểm tra chất lượng nguyên liệu tại khâu tiếp nhận, chưa qui định chặt chẽ việc kiểm tra, chưa bố trí cán bộ KCS giỏi tại khâu kiểm tra nguyên liệu vì vậy đã để lọt lưới các lô hàng bơm chích ở mức độ nhẹ.

+ Bên cạnh đó nhiều xí nghiệp chưa thực sự tự giác thực hiện cam kết, họ nghĩ rằng chống tệ nạn này là việc của cơ quan Nhà nước, họ chờ hoạt động của các chính quyền xem kết quả ra sao, các doanh nghiệp khác làm thế nào rồi mới chịu vào cuộc.

- Sự chậm chạp trong việc cải thiện HACCP đáp ứng yêu cầu của TT Nhật Bản

Trong những năm gần đây, mối quan tâm về thực phẩm an toàn và kiểm tra chất lượng sản phẩm thủy sản đã gia tăng đáng kể trên toàn thế giới. Mối quan tâm đã được tập trung vào phương pháp HACCP (Hazard Analysis Critical Control Point). Đã có nhiều nhà máy chế biến thủy sản XK của Việt Nam cơ chế TT đã tự năng động nâng cấp, cải thiện nhà máy ở cả phần cứng (điều kiện nhà xưởng, công cụ...) lẫn phần mềm (phương thức quản lý, chế biến, các qui phạm sản

xuất được áp dụng...). Tuy nhiên, vẫn còn tồn tại nhiều nhà máy chưa đáp ứng những yêu cầu của khách hàng Nhật Bản. Đầu tư cho việc tạo nguyên liệu và nâng cấp nhà máy chế biến chưa tương xứng và thiếu đồng bộ.

3.6.3. Những thuận lợi và khó khăn trong XKTS sang Nhật Bản:

a. Những thuận lợi trong XKTS sang Nhật Bản:

- Tính truyền thống trong NKTS của Nhật Bản từ Việt Nam:

Nhật Bản được xem là TT truyền thống NKTS với một quá trình mua bán lâu đời. Do vậy, Nhật Bản đã quen với việc chế biến và tiêu thụ hàng thủy sản từ Việt Nam.

- Thuận lợi từ thuế XNK thủy sản vào Nhật Bản;

Kể từ khi Nhật Bản dành cho Việt Nam qui chế tối huệ quốc vào năm 1999, thuế suất NK hàng thủy sản của Việt Nam vào Nhật Bản đã giảm rõ rệt (xem phụ lục số 26). Điều này làm tăng khả năng cạnh tranh của thủy sản Việt Nam trên TT Nhật Bản so với các nước XKTS khác.

- Chính sách hỗ trợ và khuyến khích của Chính phủ đối với XKTS sang TT Nhật Bản:

TT Nhật Bản hiện đứng vị trí số một trong việc NKTS Việt Nam và là TT truyền thống lâu đời và rất tiềm năng trong tương lai. Vì vậy, Bộ Thủy sản cùng các doanh nghiệp XKTS rất coi trọng TT chiến lược này.

Ngoài ra, Chính phủ đã đưa ra nhiều chủ trương chính sách khuyến khích cho công tác khai thác, nuôi trồng, chế biến và XKTS.

Hiệp hội các nhà chế biến và XKTS (VASEP), trực thuộc Bộ Thủy Sản hàng năm vẫn tổ chức cho các doanh nghiệp tham gia hội chợ thủy sản tại Nhật Bản để nâng cao và tăng cường khả năng tiếp xúc, giới thiệu thủy sản Việt Nam tại TT Nhật Bản.

- Nguyên liệu thủy sản của Việt Nam tương đối phù hợp với nhu cầu sử dụng của người dân Nhật Bản. Ngoài ra, chủng loại thủy sản của Việt Nam tương đối phong phú, dễ dàng thích ứng với sự thay đổi trong nhu cầu tiêu thụ của Nhật Bản.

- b. Những khó khăn của Việt Nam trong XKTS sang Nhật Bản:
 - Khó khăn 1: Sự phụ thuộc vào nền kinh tế của Nhật Bản cũng như tình hình đánh bắt, nuôi trồng của những nước XKTS khác vào Nhật Bản:
 - + Nhật Bản ký hợp đồng mua thủy sản của Việt Nam bằng đồng tiền USD, trong đó lại bán hàng trong nước theo đồng Yên. Vì vậy, tỉ giá của đồng Yên so với đồng đô la Mỹ có tác động rất lớn đến khả năng XK hàng thủy sản của Việt Nam vào Nhật Bản.
 - + Nền kinh tế Nhật Bản những năm gần đây nằm trong tình trạng suy thoái. Do vậy, tình hình tiêu thụ thủy sản, đặc biệt là hàng cao cấp bị suy giảm.
 - + Bên cạnh Việt Nam, có nhiều nước khác như: Thái Lan, Indonesia, Mianma, Ấn Độ, Trung Quốc... vẫn XKTS vào TT Nhật Bản với những mặt hàng thủy sản tương đối giống Việt Nam. Do vậy, trong trường hợp các nước này được mùa đánh bắt và có khả năng XKTS vào TT Nhật Bản với giá cả rẻ, thì Việt Nam sẽ gặp rất nhiều khó khăn. Do đó, Việt Nam đã và đang nằm trong tình trạng cạnh tranh với những nước XKTS khác, và việc XKTS của Việt Nam ít nhiều bị phụ thuộc vào yếu tố này.
 - Khó khăn 2: Một số tồn tại trong phong cách kinh doanh của doanh nghiệp Việt Nam không phù hợp với TT Nhật Bản:
 - + Mặc dù trong những năm qua, chất lượng thủy sản Việt Nam đã được cải thiện rất nhiều. Tuy nhiên vẫn còn tồn tại các trường hợp bất ổn trong chất lượng hàng hóa trong các lần xuất hàng. Có một số nhà máy đã lấy được niềm tin của khách hàng Nhật Bản và họ bắt đầu tiến hành đặt hàng với số lượng lớn. Để tăng số lượng bán hàng cho Nhật, nhà máy này đã mua lại hàng của một số nhà máy khác. Và hậu quả là chất lượng của các lô hàng khác nhau, dẫn đến mất niềm tin

và mất khách hàng. Không phải doanh nghiệp chế biến thủy sản nào cũng xem xét nghiêm túc những lời phàn nàn, khiếu nại của khách hàng Nhật Bản về chất lượng hàng thủy sản do mình XK qua. Người tiêu dùng Nhật Bản rất nhạy cảm với hàng thủy sản, sau đây là những khiếu nại mà doanh nghiệp Việt Nam nhận được từ khách hàng Nhật Bản:

- Bao bì đóng gói bị lỗi dù là nhỏ
 - Hạn sử dụng bị in sai hoặc không rõ ràng
 - Sự sai biệt trong trọng lượng, kích cỡ hàng hóa, cho dù hàng được giao có dư hay thiếu (người tiêu dùng Nhật Bản cũng khiếu nại ngay cả trong trường hợp hàng dư trọng lượng).
 - Khách hàng Nhật Bản đặc biệt rất nhạy cảm với tạp chất (những vật như: tóc, trấu, vỏ tôm, chân tôm và đặc biệt là kim loại).
 - Người Nhật Bản rất coi trọng những hợp đồng đã được ký kết. Trong khi đó một số các doanh nghiệp thủy sản Việt Nam vẫn còn chưa coi trọng vấn đề này. Đôi khi, hợp đồng đã ký nhưng phía Việt Nam gặp khó khăn trong việc thực hiện nên đã đơn phương xin lùi thời hạn giao hàng hay hủy hợp đồng. Điều này dẫn đến mất khách hàng và để lại tiếng tăm không tốt cho doanh nghiệp đó và ngành thủy sản Việt Nam nói chung.
 - Các công ty Nhật Bản khi bước đầu đặt quan hệ làm ăn thường điều tra, khảo sát, tìm hiểu, tham quan nhà máy thủy sản...rất kỹ trước khi đặt vấn đề làm ăn. Tuy nhiên, vẫn còn tồn tại một bộ phận nhỏ các doanh nghiệp không đáp ứng được qui trình này của khách hàng Nhật Bản.
- Khó khăn 3: Nhu cầu tiêu thụ thủy sản của Nhật Bản rất đa dạng, cầu kì và phức tạp. Trong khi đó, hiểu biết của doanh nghiệp thủy sản Việt Nam về điều này chưa sâu sắc nên có một số cơ hội bị bỏ qua.

Chế độ ẩm thực của người tiêu dùng Nhật Bản rất cầu kỳ và khắt khe. TT Nhật Bản có những khó khăn riêng của nó, mà muốn thâm nhập thành công cần phải có quá trình tìm hiểu sâu sắc. Sự am hiểu về TT thủy sản Nhật Bản là tác nhân rất quan trọng trong việc tạo ra những sản phẩm thích ứng với

nhu cầu của người Nhật Bản. Tuy nhiên, hiện nay các doanh nghiệp chế biến thủy sản XK Việt Nam vẫn còn hạn chế về điểm này.

- Khó khăn 4: Phương pháp tiếp cận, tiếp thị TT Nhật Bản của Việt Nam vẫn chưa được chú trọng: theo cuộc điều tra các nhà máy chế biến thủy sản được thực hiện cuối năm 2004, chỉ có khoảng 70% số nhà máy được khảo sát là thực hiện đầy đủ những bước tiếp cận như sau:
 - Quảng cáo thông qua tạp chí chuyên ngành, VASEP.
 - Tham gia các cuộc hội chợ triển lãm quốc tế tại Nhật và Việt Nam
 - Nắm danh sách khách hàng và trực tiếp giới thiệu thông qua email, fax...
 - Cử cán bộ sang Nhật Bản để tìm hiểu nhu cầu, thị hiếu, những thay đổi tại Nhật Bản có khả năng tạo ra cơ hội hay phát sinh nguy cơ cho thủy sản Việt Nam.
 - Một số biện pháp khác.

Còn nhiều nhà máy, có thể là do ngân sách hạn chế hoặc là không chú trọng đến công tác tiếp thị nên đã không đầu tư hợp lý cho công tác này.

Từ những phân tích trên, chúng ta có thể tóm lược một số tồn tại chính của thủy sản trong quá trình XK sang TT Nhật Bản như sau:

- Những tồn tại trong khâu đánh bắt và NTTS:
 - Sự bất cập và yếu kém của phương tiện đánh bắt, dịch vụ hậu cần thủy sản
 - Phương thức và quản lý đánh bắt còn nhiều hạn chế ảnh hưởng lớn đến sản lượng và chất lượng thủy sản.
 - Công tác bảo quản thủy sản của ngư dân còn nhiều lạc hậu, ảnh hưởng rất lớn đến chất lượng thủy sản sau đánh bắt. Trong khi đó, Nhật Bản là TT luôn đặt độ tươi lên hàng đầu.
 - Qui hoạch NTTS còn mang tính tự phát
 - Xuất hiện phổ biến hiện tượng đưa tạp chất, hóa chất cấm vào trong thủy sản.
- Những tồn tại trong chế biến thủy sản vào TT Nhật Bản:

- Việc áp dụng chương trình HACCP còn chưa triển khai đồng bộ, chưa đáp ứng yêu cầu của TT Nhật Bản.
- Những tồn tại trong XKTS vào TT Nhật Bản:
 - Một số doanh nghiệp thủy sản Việt Nam chưa am hiểu sâu rộng về tập quán, phong cách kinh doanh với người Nhật Bản.
 - Phương pháp tiếp thị, tiếp cận TT Nhật Bản của Việt Nam vẫn chưa được chú trọng đúng mức.

CHƯƠNG III:**DỰ BÁO TÁC ĐỘNG CỦA THỊ TRƯỜNG NHẬT BẢN ĐỐI VỚI THỦY SẢN VIỆT NAM ĐẾN 2015****1. TÌNH HÌNH THƯƠNG MẠI THỦY SẢN THẾ GIỚI:****1.1. Tình hình sử dụng thủy sản trên thế giới:**

Tỷ lệ thủy sản dùng làm thức ăn cho người chiếm 76% tổng sản lượng thủy sản thế giới (theo số liệu 2002 là 100,7 triệu tấn) chiếm khoảng 20% lượng prôtêin động vật từ khẩu phần ăn của người. 24 % còn lại (32 triệu tấn) dùng để chế biến bột cá, dầu cá và một số mặt hàng phi thực phẩm khác (www.fao.org).

Trong số hơn 100 triệu tấn thực phẩm thủy sản, có khoảng 60 % (hơn 62 triệu tấn) sản lượng đã qua chế biến dưới hình thức này hoặc hình thức khác. Đặc biệt, đối với một số mặt hàng thủy sản, (ví dụ như tôm hùm, cá biển nuôi v.v...). Trong các năm 1990, tỷ lệ thủy sản được tiêu thụ dưới dạng tươi sống trên TT tăng nhanh hơn so với các mặt hàng khác. Không kể Trung Quốc, thủy sản tươi/sống đã tăng từ khoảng 17 triệu tấn năm 1992 lên 26 triệu tấn năm 2002 (nghĩa là tăng tỷ lệ từ 20% lên 30%). Năm 2002, thủy sản đã chế biến (ướp đông, tẩm ướp/ xông khói, đóng hộp) vẫn giữ vị trí ổn định là 39 triệu tấn. Đông lạnh vẫn là phương pháp chế biến cá chủ yếu để sản xuất thực phẩm cho người, chiếm tới 53 % tổng số hàng thủy sản chế biến, tiếp theo là đóng hộp 27 % và chế biến khác chiếm 20 %.

Tại các nước phát triển, sử dụng thủy sản đông lạnh vẫn tăng liên tục, chiếm tới 42% (năm 2002), nhưng ở các nước đang phát triển, tỷ lệ này chỉ còn 13% vì đa số dân chúng sử dụng thủy sản dưới dạng tươi ướp đá hoặc tươi sống.

Theo các nghiên cứu của các cơ quan liên quan đến nghề cá, nhu cầu tiêu thụ thủy sản trên thế giới vẫn tiếp tục gia tăng vì 2 lí do chính là dân số trên thế giới vẫn tiếp tục tăng và dân chúng ngày càng nhận thức rõ giá trị của thực phẩm thủy sản.

Tỷ lệ tiêu thụ sản phẩm NTTS: Theo thống kê của FAO, khoảng 60,5 % thực phẩm thủy sản có nguồn gốc từ khai thác, còn lại 39,5% là từ NTTS, có nghĩa là hàng năm có khoảng 24,5 triệu tấn thủy sản nuôi dùng làm thực phẩm cho người. Theo dự báo, đến năm 2015, tổng tiêu thụ thủy sản có thể đạt tới 179 triệu tấn, tăng 47% so với năm 2002. Phần lớn nhu cầu sẽ được đáp ứng bởi NTTS.

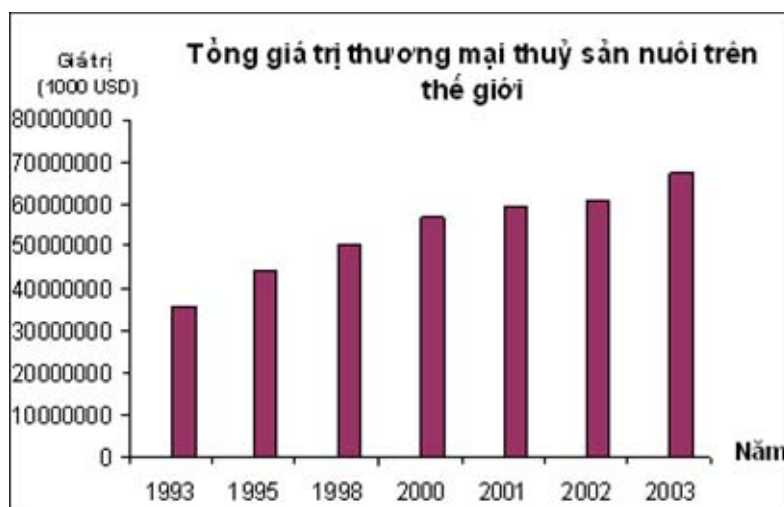
Sản lượng NTTS tiếp tục tăng có nghĩa là sự đóng góp của NTTS vào thực phẩm cho người ngày càng lớn. Theo thống kê của FAO, trong thời gian qua, số lượng và giá trị thủy sản nuôi tăng liên tục, điều đó chứng tỏ các loại thực phẩm từ NTTS đã đóng vai trò quan trọng trong TMTS nói riêng và thực phẩm nói chung. Qua các số liệu thống kê của FAO, giá trị thương mại của các sản phẩm thủy sản nuôi ngày càng tăng, năm 1993 mới là 35,7 tỷ USD, nhưng sau 10 năm đã đạt 67,3 tỷ USD, tăng gần gấp đôi, điều này đã chứng tỏ NTTS đã trở thành một lĩnh vực quan trọng trong nguồn cung cấp thực phẩm cho loài người.

Bảng 3.1: Tổng sản lượng và giá trị NTTS trên thế giới giai đoạn 1993-2003

	1993	1995	1998	2000	2001	2002	2003
SL(Tấn)	24.456.537	31.198.322	39.088.576	45.664.693	48.459.487	51.577.611	54.785.841
GT(1000 USD)	35.690.271	44.136.925	49.957.628	56.732.316	59.275.286	60.707.289	67.314.172

Nguồn:FAO, 2004

Biểu đồ sau đây cho thấy sự tăng trưởng liên tục về giá trị của các sản phẩm NTTS, nếu theo cách tính của FAO về giá trị XK thì có thể tạm ước tính giá trị XK từ NTTS năm 2003 là 25, 6 tỷ USD.



Nguồn: FAO, 2004

Mức tiêu thụ thủy sản bình quân đầu người trên thế giới năm 2002 là 16,2kg(đã quy đổi ra sản phẩm tươi)/năm. Tăng 21% so với năm 1992 (13,1 kg).

Bảng 3.2: Mức tiêu thụ thủy sản bình quân đầu người trên thế giới 2001

	Tổng lượng TS thực phẩm (triệu tấn tươi)	Mức tiêu thụ trên đầu người (kg/năm)
Thế giới	100,2	16,2
Thế giới (trừ Trung Quốc)	67,9	13,9
Châu Á (trừ Trung Quốc)	34,8	14,1
Châu Âu	14,4	19,8
Châu Đại dương	0,7	23,0
Châu Phi	6,3	7,8
Bắc và Trung Mỹ	8,5	17,3
Nam Mỹ	3,1	8,8
Trung Quốc (TQ)	32,3	25,6
Các nước thu nhập thấp (trừ TQ)	22,5	8,5
Các nước đang phát triển (trừ nước thu nhập thấp)	14,9	14,8

Nguồn: FAO, 2004

Có sự khác biệt rất lớn giữa các quốc gia về mức tiêu thụ thủy sản. Thống kê cho thấy, có nơi chỉ tiêu thụ 1 kg/đầu người/ năm nhưng có nơi lại lên tới trên 100 kg/đầu người/ năm. Sự khác biệt về địa lý trong một nước cũng tạo nên sự khác nhau, thông thường những vùng ven biển ăn nhiều cá hơn. Việc ăn kiêng và một số yếu tố khác như thu nhập gia đình, giá cả, thói quen ăn uống, khẩu vị, xu hướng biến động xã hội ... cũng làm gia tăng sự khác biệt trong tiêu thụ thủy sản. Ngoài ra, tiến bộ trong giao thông vận tải, công nghệ thực phẩm, tiếp thị cũng là những yếu tố hết sức quan trọng làm cho hàng thủy sản có giá rẻ hơn, nhiều sự lựa chọn hơn, an toàn hơn và có chất lượng cao hơn. Tóm lại, trong giai đoạn hiện nay, thủy sản tươi/sống, chế biến sẵn và ăn liền là những mặt hàng đang có nhu cầu ngày càng cao, đặc biệt ở các nơi có mức sống cao.

Tiêu thụ thủy sản ở các vùng khác nhau còn khác nhau về đối tượng tiêu thụ, ví dụ như ở Bắc Âu và Bắc Mỹ, các loài cá đáy được tiêu thụ nhiều, trong khi nhuyễn thể chân đầu lại được dân chúng ưa thích ở một số nước thuộc khu vực Địa Trung Hải và châu Á. Tuy gần đây đã được nuôi rất nhiều nhưng giáp xác nói chung và tôm nói riêng vẫn là những mặt hàng đắt giá, việc tiêu thụ chúng phần lớn tập trung ở các nước giàu hơn. Theo ước tính của FAO, trong số 16,3 kg/đầu người/năm thì cá chiếm phần lớn, tới 74% (hơn 12 kg/đầu người), thủy sản có vỏ chiếm 25% (gần 4kg/ đầu người - bao gồm giáp xác 1,5 kg; nhuyễn thể hai mảnh vỏ 2 kg và nhuyễn thể chân đầu 0,5 kg).

1.2. Thương mại thủy sản thế giới:

XK thủy sản (XKTS): FAO ước tính rằng, có khoảng 38% thủy sản sản xuất ra được buôn bán trên TT thế giới, XK đạt hơn 50 triệu tấn về khối lượng và đạt giá trị 63 tỷ USD (năm 2003), trong đó 50% đến từ các nước đang phát triển. Lợi nhuận thu được từ XKTS của các nước đang phát triển năm 2002 đạt 18 tỷ USD, cao hơn lợi nhuận thu được từ từng loại thực phẩm khác như chè, cà phê, gạo, chuối, đường, thuốc lá và thịt. Đối với các nước này, XKTS đã trở thành nguồn thu ngoại tệ chính,

tăng thêm thu nhập, công ăn việc làm cho người dân và đảm bảo an ninh lương thực. Các nước có thu nhập thấp chiếm tới 20% trong tổng XKTS với giá trị tính khoảng 8,2 tỷ USD.

Các mặt hàng XKTS rất phong phú và đa dạng, có thể kể ra 10 nhóm hàng chính là tôm, cá philê, cá ngừ, cá hồi, nhuyễn thể, mực, cá hộp, surimi, bột cá, giáp xác khác. Trong đó, những sản phẩm do NTTS luôn tăng mạnh cả về giá trị lẫn sản lượng.

Bảng 3.3: XNK thủy sản thế giới

Đơn vị: tỷ USD

	1995	2000	2001	2002	2003
XK	51,71	55,19	56,19	58,21	63,5
NK	56,11	60,00	59,42	61,44	68,3

Nguồn: FAO, 2004

Tuy quốc gia XKTS thứ 1 và thứ 2 thuộc về châu Á nhưng nếu tính theo khu vực thì châu Âu vẫn dẫn đầu, chiếm tới 35,16%, tiếp đến là châu Á với 33,6%, Bắc Mỹ chiếm 13,74%, Nam Mỹ 8,89%, còn lại là châu Phi và châu Đại Dương.

Trung Quốc là nhà XK hàng đầu, tiếp đến là Thái Lan và Na Uy. Các nhà XK châu Á khác là Việt Nam, Đài Loan, Indônêxia và Ấn Độ cũng có sự tăng trưởng mạnh mẽ trong XKTS.

Trong XKTS, các nước đang phát triển phần lớn đều xuất thủy sản dưới dạng nguyên liệu sang các nước phát triển để chế biến thành các mặt hàng có giá trị cao hơn, nhiều nước phát triển còn đầu tư các nhà máy hoặc thiết bị chế biến ở các nước đang phát triển vì chi phí nhân công rẻ hơn. Tuy nhiên, kết quả của những dự án thường không được mỹ mãn, đa phần là do thiếu sự đồng bộ giữa các nhà NK và người tiêu dùng, chất lượng và giá cả ít được cải thiện nên không đáp ứng được yêu

cầu của TT.Kinh nghiệm đã chỉ ra rằng, chìa khoá của sự thành công chính là sự liên kết chặt chẽ với việc tìm hiểu thị trường, khả năng cung ứng, cạnh tranh về chất lượng, giá cả và bao bì hấp dẫn.

NK thuỷ sản: Năm 2002, NK TS đạt hơn 61 tỷ USD, trong đó các nước phát triển chiếm 82%. Trong năm 2003, theo *Infofish*, lượng NK TS của thế giới tăng lên 68,3 USD, trong đó riêng của EU tăng lên 26,2 tỷ USD, trong khi Nhật giảm còn 12,4 tỷ và Mỹ đạt 11,4 tỷ. Đặc biệt, lượng TS nuôi từ các nước đang phát triển ngày càng tăng tại các TT chính trên thế giới.

Bảng 3.4: Các TT NK thuỷ sản chính (2002-2003)

Nước	Giá trị NK 2002(tỷ USD)	Tỷ lệ % 2002	Giá trị NK 2003(tỷ USD)	Tỷ lệ % 2003
Nhật Bản	13,6	22%	12,4	19,1%
Mỹ	10,4	17 %	11,4	17,5%
EU	21,3	35 %	26,2	40,4%
Còn lại	15,8	26 %	15 (ước)	23%
Tổng số	61,1	100%	65 (ước)	100%

Nguồn: INFOFISH, 2004

Trong TT EU, Tây Ban Nha chiếm 3,9 tỷ; Pháp 3,2 tỷ; Ý 2,9 tỷ; Đức 2,4 tỷ; Anh 2,3 tỷ. Tôm, cá ngừ và mực-bạch tuộc là những nhóm sản phẩm được nhập chính.

Tóm lại: Hiện đang tồn tại các luồng XKTS từ các nước kém phát triển hơn sang các nước phát triển hơn (chủ yếu là cá ngừ, cá nỏ nhỏ, tôm, tôm càng, tôm hùm và mực, bạch tuộc). Tại các nước kém phát triển, lượng XK nhiều hơn NK (các nước châu Phi, châu Á, châu Đại Dương và châu Mỹ la tinh/ Caribê...) và các nước phát triển thì lượng NK nhiều hơn XK.

Quá trình toàn cầu hoá và tự do thương mại đã tạo điều kiện cho thương mại TS phát triển. Tuy nhiên, bên cạnh những cơ hội và lợi nhuận, NTTS ngày càng phải đối mặt với hàng loạt các vấn đề khi muốn bán các sản phẩm của mình. Đó là những vấn đề mà bất cứ nhà XKTS nào cũng không thể bỏ qua, ví dụ như sự gia tăng kiểm tra chất lượng và an toàn vệ sinh thuỷ sản ở các TT NK, yêu cầu dán nhãn, truy xuất nguồn gốc, v.v... Các yêu cầu về bảo vệ nguồn lợi, bảo vệ môi trường cũng trở thành những điều kiện đối với hàng XKTS. Do vậy, muốn phát triển NTTS luôn phải chú ý tới những vấn đề sau:

- Cần có công nghệ sản xuất giống và công nghệ nuôi tiên tiến.
- Giảm giá thành và đa dạng các mặt hàng để tăng sức cạnh tranh.
- Vấn đề ATTP (dư lượng kháng sinh, yêu cầu dán nhãn thực phẩm, truy xuất nguồn gốc các sản phẩm thuỷ sản) .
- Rào cản thương mại. (Quy định của các nước, kiện chống bán phá giá, v.v...).
- Bảo vệ môi trường NTTS
- Quản lý việc sử dụng thuốc, hoá chất gây tác động tiêu cực đến XK.

Các nhà quản lý của nhiều nước đã đi đến kết luận là chỉ có con đường triển khai các biện pháp NTTS bền vững, bảo đảm các yêu cầu về an toàn vệ sinh và môi trường, ... mới có thể tạo được sự tin cậy của các TT, từ đó phát triển bền vững ngành NTTS.

2. QUAN ĐIỂM, PHƯƠNG HƯỚNG VÀ MỤC TIÊU PHÁT TRIỂN CỦA THỦY SẢN VIỆT NAM

2.1. Những quan điểm:

Trên cơ sở chung của chiến lược phát triển kinh tế xã hội Việt Nam đến năm 2015 với mục tiêu thu nhập bình quân đầu người phải đạt 1.000 USD, ngành thủy

sản có một vị trí rất quan trọng, thật sự trở thành ngành kinh tế mũi nhọn của đất nước, chẳng những đảm bảo nhu cầu thực phẩm cho người tiêu dùng trong nước mà còn XK mang về nhiều ngoại tệ cho quốc gia, đồng thời phải góp phần vào việc bảo vệ chủ quyền vùng biển và an ninh quốc phòng. Để thực hiện đúng chức năng của mình, ngành Thủy sản phải được phát triển trên những quan điểm sau:

- Lấy hiệu quả kinh tế - xã hội làm động lực và thước đo cho sự phát triển. Điều này có nghĩa là ngành Thủy sản phát triển không những mang đến nhiều lợi ích kinh tế mà phải góp phần giải quyết các vấn đề xã hội như công ăn việc làm, đô thị hóa nông thôn, xóa đói giảm nghèo... và đặc biệt là phải bảo vệ được môi trường hệ sinh thái theo hướng phát triển bền vững.
- Thu hút sự tham gia của mọi tầng lớp nhân dân, mọi thành phần kinh tế, phát huy nội lực của nghề cá nhân dân trên phạm vi toàn quốc.
- Chính phủ đóng vai trò quan trọng trong phát triển thủy sản ở Việt Nam thông qua các chính sách đầu tư và quản lý đúng đắn phù hợp với các điều kiện và tính chất đặc thù của ngành.
- Trong 10 năm tới, nghề cá phải được phát triển mạnh mẽ theo hướng công nghiệp hóa, hiện đại hóa. Muốn vậy cần chuyển đổi cơ cấu kinh tế nghề cá trong mọi lĩnh vực từ khai thác, nuôi trồng đến các dịch vụ cho xuất khẩu.
- Thủy sản Việt Nam phải phát triển theo định hướng kinh tế kế hoạch kết hợp với thị trường, kết hợp giữa sự phát triển phù hợp với đặc thù sinh thái và kinh tế xã hội của các vùng, các địa phương với lợi ích toàn cục trong các chương trình thống nhất, lấy nhu cầu thị trường làm cơ sở, làm động lực cho sự phát triển của ngành.

2.2. Những phương hướng chính:

- Tiếp tục phát huy tiềm năng và thế mạnh của biển, các vùng nước ngọt, lợi, tiềm lực lao động, kết hợp phát triển sản xuất, kinh doanh, đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa, từng bước đưa ngành thủy sản trở thành một ngành kinh tế mũi nhọn.

- Tăng cường khả năng cạnh tranh, mở rộng và đi từng bước vững chắc trong hội nhập khu vực và quốc tế. Trên cơ sở đó tăng nhanh giá trị kim ngạch xuất khẩu thủy sản nhằm tăng cường tích lũy nội bộ, đổi mới quản lý Nhà nước, mở rộng năng lực sản xuất, kinh doanh, xây dựng cơ sở vật chất kỹ thuật, cải thiện đời sống lao động nghề cá và làm nghĩa vụ nộp ngân sách Nhà nước ngày một tăng.
- Phát triển mạnh nuôi trồng thủy sản, đổi mới cơ cấu nghề nghiệp khai thác hải sản ven bờ, tăng cường khai thác hải sản xa bờ, góp phần làm thay đổi cơ cấu kinh tế thủy sản và cải thiện đời sống xã hội nông thôn vùng ven biển.
- Áp dụng tiến bộ kỹ thuật và công nghệ thích hợp vào phát triển sản xuất, đa dạng hóa sản phẩm và mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm.
- Thúc đẩy công tác bảo vệ nguồn lợi, bảo vệ môi trường, duy trì cân bằng sinh thái ở những vùng nuôi, khắc phục tình trạng ô nhiễm môi trường nuôi, đồng thời có biện pháp hữu hiệu phòng ngừa dịch bệnh trong nuôi trồng thủy sản.
- Tập trung vật tư, vốn để xây dựng cơ sở vật chất kỹ thuật của ngành, ưu tiên vào những vùng trọng điểm, đồng thời đưa nhanh các công trình, dự án vào sản xuất, đảm bảo hiệu quả đầu tư.
- Đẩy mạnh cải cách hành chính hiệu quả, đổi mới bộ máy tổ chức, tinh giản biên chế đáp ứng nhu cầu của giai đoạn mới.
- Tham gia tích cực vào công tác quốc phòng và bảo vệ an ninh vùng biển.

2.3. Những mục tiêu:

3.1. Những mục tiêu chiến lược:

Mục tiêu chiến lược vĩ mô quan trọng nhất là huy động tổng hợp mọi tiềm năng để có thể phát triển ngành thủy sản nhằm đóng góp có hiệu quả vào nền kinh tế quốc dân và nâng cao điều kiện kinh tế, xã hội của ngư dân.

Cụ thể là:

- Không ngừng tăng phần đóng góp của ngành thủy sản vào công cuộc phát triển kinh tế xã hội đất nước bằng việc tăng cường xuất khẩu, gia tăng thu

nhập ngoại tệ và nâng cao vị thế của đất nước trên trường quốc tế, giải quyết được nhiều công ăn việc làm và nâng cao thu nhập, mức sống của các cộng đồng dân cư sống dựa vào nghề cá. Trên cơ sở phát triển kinh tế biển, hải đảo góp phần tích cực và thiết thực vào sự nghiệp bảo vệ an ninh và chủ quyền của tổ quốc.

- Đóng góp tích cực và đảm bảo an toàn thực phẩm quốc gia, nâng cao mức dinh dưỡng của nhân dân bằng cách góp phần tăng mức cung cấp sản phẩm thủy sản cho các thị trường trong nước và tạo điều kiện thuận lợi để người dân ven biển có thể tiếp cận được với mọi loại thực phẩm.
- Đưa ngành thủy sản trở thành một ngành kinh tế được công nghiệp hóa và hiện đại hóa có luận cứ khoa học chắc chắn cho phát triển và áp dụng công nghệ sản xuất hiện đại, tiên tiến nhằm không những tạo ra hiệu quả kinh tế cao, phát huy những lợi thế so sánh mà còn góp phần đẩy mạnh quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.
- Xây dựng một ngành thủy sản được quản lý tốt nhằm đạt được sự phát triển ổn định, bền vững cho hiện nay và trong tương lai.
- Tạo điều kiện thuận lợi để nghề cá Việt Nam hội nhập đầy đủ vào hệ thống kinh tế khu vực và thế giới.

3.2. Những mục tiêu cụ thể:

Căn cứ vào nhu cầu tiêu dùng nội địa và xuất khẩu, cùng với sự tăng trưởng kinh tế, đến năm 2010, thu nhập bình quân của người dân Việt Nam sẽ đạt khoảng 1000 USD/người/năm, nhu cầu thủy sản sẽ tăng. Bên cạnh đó, theo dự báo của FAO, nhu cầu về thủy sản thế giới vẫn tiếp tục tăng, cùng với việc mở ra nhiều thị trường mới, nhất là thị trường Mỹ đã được khai thông từ vài năm gần đây..., tất cả sẽ tạo điều kiện thuận lợi để hàng thủy sản Việt Nam có thị trường tiêu thụ.

Trên cơ sở tốc độ tăng trưởng đã đạt được qua các năm, mục tiêu cụ thể của ngành từ nay đến 2010 sẽ là:

- Không tăng sản lượng khai thác nhiều, mà chỉ giữ ở mức 1,2 – 1,4 triệu tấn/năm. Trong khi đó sẽ tăng nhanh sản lượng nuôi trồng khoảng từ 10 – 13% trong giai đoạn 2006-2010.
- Kim ngạch xuất khẩu tăng với tốc độ trung bình từ 15 – 20%/năm. Giá trị xuất khẩu tương ứng là 3-3,5 tỷ USD vào năm 2006 và 4,5 – 5 tỷ USD vào năm 2010.
- Số lao động trực tiếp và phục vụ cho nghề cá tăng trung bình 2,75%/năm, tức 3,9 triệu lao động (năm 2005) và 4,4 triệu lao động năm 2010. Trong lao động nuôi trồng thủy sản và lao động chế biến thủy sản tăng gấp 2 lần.

3. XU HƯỚNG NHẬP KHẨU THỦY SẢN CỦA NHẬT BẢN

Trong vài thập kỷ qua Nhật Bản luôn luôn là thị trường nhập khẩu thủy sản số 1 thế giới. Năm 2005, tổng giá trị NK của Nhật Bản đạt 56,88 nghìn tỷ Yên (475,98 tỷ USD), tăng 15,5% so với năm 2004. NK thực phẩm (bao gồm thủy sản) chiếm trên 10% (>50 tỷ USD) trong tổng giá trị NK của Nhật Bản.

Năm 2005, NKTS của Nhật Bản tăng gần 2%, đạt 1,67 nghìn tỷ yên so với 1,63 nghìn tỷ yên năm 2004. Tuy nhiên, nếu quy đổi ra đôla Mỹ, giá trị đã giảm do năm 2005 đồng Yên Nhật tương đối yếu so với năm 2004. Về mặt khối lượng, tổng NKTS của Nhật Bản giảm 4%, đạt 3,34 triệu tấn, nguyên nhân có thể do nhu cầu đối với các sản phẩm đông block truyền thống giảm (có thể là cá ngừ, tôm hoặc nhuyễn thể chân đầu).

Ngược lại, NKTS sơ chế và đã chế biến (trừ hàng nguyên liệu đông lạnh) của Nhật Bản vẫn tăng nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của người tiêu dùng. Năm 2005, NK các sản phẩm thủy sản chế biến sẵn đạt 400.000 tấn về khối lượng và 290,29 tỷ Yên (2,43 tỷ USD) về giá trị, chiếm gần 17% tổng NKTS của nước này. Một xu hướng tương tự cũng được thấy ở NK tôm, mặt hàng được NK nhiều nhất về giá trị, sau cá ngừ.

Bảng 3.5: NKTS của Nhật Bản theo các năm

	Khối lượng (triệu tấn)	Giá trị (tỷ USD)
Năm 2000	3,54	16,12
Năm 2001	3,82	14,23
Năm 2002	3,82	14,08
Năm 2003	3,32	13,51
Năm 2004	3,82	14,24 (1.637 tỷ Yên)
Năm 2005	3,34	13,96 (1.668 tỷ Yên)

Nguồn: www.fistenet.gov.vn

Xu hướng NK tôm

Nền kinh tế suy sụp kéo dài trong suốt thập kỷ những năm 1990 và thu nhập sau thuế của người dân giảm đã làm giảm sức tiêu thụ và sự tăng trưởng của TT tôm Nhật Bản. Tuy nhiên, tôm vẫn là mặt hàng thủy sản được ưa chuộng của người Nhật. Mặc dù Nhật Bản là TT tiêu thụ tôm lớn thứ hai sau Mỹ, nhưng tiêu thụ bình quân đầu người đối với tôm ở nước này vẫn đạt 2,5kg/người, cao hơn so với 1,9 kg/người (4,2 pao/người) ở Mỹ.

Năm 2005, NKTS của Nhật Bản tăng nhẹ, tuy nhiên NK tôm lại giảm, đặc biệt là các sản phẩm nguyên liệu đông lạnh. TT tôm vỏ đông block không ổn định trong 10 năm qua mà không có sự tăng trưởng thực sự nào. Tuy nhiên, nhu cầu đối với các sản phẩm tôm bao bột, tôm hấp (gồm cả tôm sushi) và các sản phẩm tôm khác lại ngày càng tăng.

Tổng giá trị NK tôm theo tất cả các chủng loại sản phẩm của Nhật Bản trong năm 2005 đạt 268,46 tỷ Yên (2,25 tỷ USD). Về mặt khối lượng đạt 284.658 tấn, giảm 2,3% so với 301.608 tấn năm 2004. Nguyên nhân là do khối lượng NK tôm nguyên liệu đông lạnh giảm, trong đó chủ yếu là tôm vỏ.

Tôm nguyên liệu đông lạnh chiếm phần lớn trong tổng khối lượng cung cấp với giá trị NK đạt 213,85 tỷ Yên (1,79 tỷ USD) năm 2005. Nhóm sản phẩm này bao gồm tất cả các loại tôm nguyên con, tôm vỏ để đuôi, tôm nobashi (bóc vỏ, để đuôi) và tôm thịt nguyên liệu (PUD và P&D).

Giá trị NK tôm chế biến (bao gồm tôm tẩm bột tempura, tôm sushi, tôm hấp) đạt 51,2 tỷ Yên (428 triệu USD). Năm 2005, NK tôm sống, tôm ướp lạnh và tôm khô vào TT Nhật Bản cũng giảm.

Nguồn cung cấp tôm nhiệt đới chủ yếu được NK từ các nước châu Á như Việt Nam, Indônêxia, Ấn Độ, Trung Quốc và Thái Lan.

Gần 98% sản phẩm tôm GTGT cung cấp cho TT Nhật Bản được NK từ 4 nước: Thái Lan (40%), Trung Quốc (23%), Việt Nam (17%) và Indônêxia (17%).

Nguồn cung cấp tôm nguyên liệu đông lạnh không ổn định với thị phần đang giảm. Mảng TT này được tôm sú độc quyền trong một thời gian dài. Tuy nhiên, kể từ năm 2004, TT đã dần chấp nhận tôm chân trắng nuôi (vannamei), đặc biệt là các siêu thị, chủ yếu bán dưới dạng tôm vỏ nguyên liệu già đông. Nhu cầu của các nhà hàng sushi đối với tôm chân trắng tăng lên. Nguồn cung cấp chủ yếu từ Thái Lan. Trung Quốc là nhà cung cấp lớn nhất đối với tôm chân trắng bóc vỏ cỡ nhỏ (PUD), được hàng nghìn cửa hàng bán mì sợi ở Nhật Bản tiêu thụ.

Tôm sú vẫn là mặt hàng được ưa chuộng trên TT Nhật Bản. NK tôm nobashi (bóc vỏ, bỏ gân, để đuôi) cũng tăng, chủ yếu được NK từ Việt Nam, Thái Lan, Indônêxia và Trung Quốc.

Xu hướng NK cá ngừ:

Trong những năm gần đây, xu hướng tiêu thụ trung bình đối với cá ngừ sashimi ở Nhật Bản giảm nhẹ. Nó được thể hiện rõ rệt ở khối lượng nhập khẩu cá ngừ tươi và đông lạnh của nước này. Trong 9 tháng đầu năm 2005, Nhật Bản đã nhập khẩu 290.755 tấn cá ngừ tươi và đông lạnh, trị giá 1,49 tỷ USD, giảm so với 301.375 tấn và 1,57 tỷ USD cùng kỳ năm 2004.

Về mặt giá trị, nhập khẩu thủy sản của Nhật Bản tăng nhưng về mặt khối lượng lại giảm (-1,19%) so với cùng kỳ năm 2004. Nhu cầu đối với các sản phẩm thủy sản đông lạnh nguyên con giảm là nguyên nhân chính dẫn đến xu hướng này.

Trong 9 tháng đầu năm 2005, Nhật Bản cũng đã nhập khẩu 21.378 tấn thân và phi lê cá ngừ đông lạnh, trong đó gần 50% là các sản phẩm cá ngừ thịt đỏ chất lượng cao.

4. DỰ BÁO TÁC ĐỘNG CỦA THỊ TRƯỜNG NHẬT BẢN ĐẾN THỦY SẢN VIỆT NAM ĐẾN NĂM 2015

4.1. Triển vọng tiêu thụ thủy sản trên thế giới:

Thủy sản ngày càng được người tiêu dùng ưa chuộng, đồng thời dân số trên thế giới vẫn tiếp tục tăng, mức sống của dân chúng ở nhiều khu vực cũng được nâng cao, vì vậy mọi dự báo đều thống nhất rằng nhu cầu tiêu dùng sẽ ngày một cao hơn, và NTTS sẽ là nguồn cung cấp chính để đáp ứng nhu cầu này.

Theo dự báo của Trung tâm Thủy sản Thế giới, đến năm 2020, các nước đang phát triển sẽ chiếm tới 77% tổng tiêu thụ thủy sản toàn cầu và 79% tổng sản lượng thủy sản thế giới. Như vậy là, từ năm 1997 đến năm 2020, tiêu thụ thủy sản ở các nước đang phát triển sẽ tăng từ 62,7 triệu tấn lên 98,6 triệu tấn (57%), trong khi các nước phát triển sẽ chỉ tăng 4%, từ 28,1 triệu tấn lên 29,2 triệu tấn.

Bảng 3.6: Dự báo tiêu thụ TS trên TG đến 2010 (đơn vị: triệu tấn)

Các nhu cầu	Châu Phi	Bắc Mỹ	Caribê Nam Mỹ	Châu Á	Châu Âu + Nga	Châu ĐĐ	Toàn TG
Tổng nhu cầu	8,735	9,047	19,180	91,310	20,589	862	149,615
Phi thực phẩm	0,736	1278	12,873	7,469	6,001	109	28,466
Thực phẩm	7,999	7,769	6,307	83,841	14,583	7,753	121,149
Dân số (triệu ng.)	997	332	595	4.145	713	34	6.816
Mức tiêu thụ đầu người (kg)	8,0	23,4	10,6	20,2	20,5	22,1	17,8

Nguồn: Bộ Thủy sản, 2005b

Các công trình nghiên cứu cũng dự báo đến 2020, do nghề khai thác thủy sản tự nhiên hiện nay đã hoạt động hết hoặc vượt công suất nên mức gia tăng trong cung cấp thủy sản sẽ chủ yếu trông chờ vào mức tăng sản lượng NTTS. Trên 40% khối lượng thủy sản được tiêu thụ sẽ do các cơ sở nuôi cung cấp và sản lượng NTTS trong hai thập kỷ tới sẽ tăng gấp đôi, từ 28,6 triệu tấn năm, 1997 lên 53,6 triệu tấn năm 2020.

Về thị hiếu, dân chúng sẽ chuyển hướng sang tiêu thụ hàng TS tươi sống, đặc biệt là có giá trị cao và bảo đảm ATVSTS. Tuy nhiên, do cạnh tranh giữa các nước sản xuất ngày càng quyết liệt và các TT tiêu thụ cũng gây nhiều sức ép nhằm bảo hộ thương mại, nên giá cả có xu hướng giảm nhẹ. Một số các mặt hàng đặc sản, bảo đảm các yêu cầu và có chất lượng cao vẫn không có nhiều trên TT nên vẫn giữ được giá cao.

4.2. Xu hướng thương mại thủy sản thế giới:

Thương mại thủy sản (TMTS) sẽ luôn là ngành kinh tế quan trọng trong nền kinh tế toàn cầu và là ngành kinh tế mũi nhọn của nhiều nước. Rất nhiều quốc gia vẫn coi phát triển ngành TS và buôn bán hàng TS là những lĩnh vực kinh tế trọng điểm để tăng nguồn thu ngoại tệ và tạo công ăn việc làm. Trong giai đoạn 1985-

1995, TMTS tăng bình quân 11,7 % nhưng đến giai đoạn 1995-1999, mức tăng đã giảm còn 1,8 %/năm. Tình trạng giảm mức tăng sẽ còn tiếp tục trong thời gian tới và không đồng đều đối với các khu vực. Những nước đang phát triển sẽ có tỷ trọng XK tăng cao hơn hẳn các nước phát triển.

TMTS thế giới sẽ phải đối mặt với ngày càng nhiều các quy định, luật lệ, rào cản phi thuế quan, sự bảo hộ thương mại và yêu cầu về ATVSTP. Dự báo TMTS thế giới giai đoạn 2006 - 2010 sẽ tăng khoảng 2,5%/năm.

Hàng đông lạnh có xu hướng giảm dần nhưng vẫn đóng vai trò chủ đạo, các mặt hàng tươi sống ngày càng được chú ý tới. TS đóng hộp, TS ăn liền cũng giảm nhẹ.

Trong số các mặt hàng thủy sản, các mặt hàng cá hồi, cá ngừ, cá biển, tôm vẫn đóng vai trò chính. Dự báo trong giai đoạn 5 năm tới, 3 nhóm hàng này sẽ tăng ở mức 3,8 %. Tôm cũng sẽ tăng nhưng chỉ ở mức 2,5 % trong giai đoạn này và thấp hơn nữa ở giai đoạn sau. Cá rô phi sẽ có nhiều cơ hội để mở rộng TT nhờ các lợi thế như giá thành nuôi thấp, sản lượng tăng nhờ nuôi bền vững về mặt sinh thái trong khi các loài cá hồi và tôm đòi hỏi thức ăn có chất lượng cao, môi trường nuôi tốt. Nhu cầu tiêu thụ cá rô phi sẽ tiếp tục phát triển, giá bán ổn định vì thịt cá rô phi có hương vị nhẹ, có thể chế biến theo nhiều khẩu vị khác nhau và được đại đa số người tiêu dùng chấp nhận.

Các TT truyền thống vẫn có nhu cầu cao, nhưng tỷ trọng sẽ giảm đi do một số TT mới nhiều tiềm năng sẽ tăng cao, ví dụ như Trung Quốc, Hồng Kông, Xingapo và các nước khác.

Do phải cạnh tranh cao nên hàng TS sẽ luôn bị ép phải giảm giá mà vẫn bảo đảm chất lượng. Vì vậy, hàng TS XK từ các nước đang phát triển sẽ không có xu hướng tăng giá nhưng giá thủy sản bán ở các TT NK vẫn tăng do họ phải tăng các chi phí để bảo đảm chất lượng, kiểm tra ATVSTS, bảo quản, bao bì v.v Dự báo, xu hướng

tăng giá sẽ không nhiều, giá TS sẽ tăng bình quân 3,7%/năm trong giai đoạn 2006-2010, đặc biệt là tại Tây Âu và Bắc Mỹ.

Trong bối cảnh dịch cúm gia cầm vẫn tiếp tục, hàng thuỷ sản nuôi sẽ có nhiều cơ hội phát triển. Tuy nhiên, sự cạnh tranh giành thị trường sẽ ngày càng khốc liệt. Phần thắng sẽ thuộc về các quốc gia nào có được sự quản lý chặt chẽ sự phát triển NTTS và một chiến lược thông minh trên TT thế giới. Vì vậy, muốn phát triển TMTS, trong NTTS cần phát triển đa dạng các đối tượng, đặc biệt là các loài đặc sản như tôm hùm, nhuyễn thể, rong biển, cua, ghẹ ... có chất lượng cao và giá rẻ. Nhưng muốn có lợi thế cạnh tranh phải phát triển nuôi bền vững, bảo vệ môi trường, nuôi thâm canh đạt năng suất cao và bảo đảm an toàn vệ sinh thuỷ sản.

4.3-Dự báo thương mại thuỷ sản của Việt Nam:

Trong thời gian tới, cũng như các nước nông nghiệp khác, Việt Nam sẽ gặp nhiều khó khăn trong việc tăng giá trị XKTS vào TT Nhật Bản do sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt giữa các nước sản xuất và yêu cầu ngày càng cao ở TT này. Ngoài những biện pháp tăng giá trị XKTS như nâng cao kỹ thuật chế biến, đa dạng hoá các mặt hàng, mở rộng TT còn cần phải có những biện pháp quản lý chặt chẽ NTTS để đảm bảo sản xuất ra các sản phẩm đáp ứng được các yêu cầu của TT Nhật Bản như ATVSTS, có chứng nhận xuất xứ, bảo vệ môi trường ... Đồng thời, không thể không chú trọng đến việc phát triển theo quy hoạch có tính đến các tác động kinh tế xã hội đối với các cộng đồng dân cư.

Theo kế hoạch của Bộ Thuỷ sản, kim ngạch XKTS của VN trong giai đoạn 2006-2010, mức tăng trưởng XKTS sẽ tăng 49,81%, trung bình tăng 10,63% /năm.

Bảng 3.7: Chi tiêu kế hoạch 5 năm 2006 - 2010

TT	2006	2007	2008	2009	2010	Tổng 5 năm (2006-2010)	Mức tăng trưởng (%)	
							5 năm	Hằng năm
1	Tổng sản lượng (1000 tấn)							
	3.439	3.592	3.757	3.936	4.000	18.724	16,30	3,85
2	Sản lượng nuôi trồng (1000 tấn)							
	1.488	1.628	1.781	1.948	2.000	8.844	34,42	7,68
3	Giá trị sản xuất (Tỷ đồng)							
	41.785	46.694	52.227	58.468	65.512	264.686	56,8	11,9
4	Giá trị kim ngạch XK thủy sản (Triệu USD)							
	2.670	2.840	3.110	3.480	4.000	16.100	49,81	10,63
5	Tổng lượng hàng hoá XK (Tấn)							
	539.315	578.655	637.430	718.615	831.210	3.305.235	54,12	11,42
	- Tôm đông (Tấn)							
	610.990	171.890	189.590	214.815	250.000	987.285	55,29	11,63
	- Cá đông (Tấn)							
	250.615	227.710	318.040	373.275	450.000	1.669.640	79,56	15,76

Nguồn: Viện kinh tế và quy hoạch thủy sản, 2005

Dự báo, ngành thủy sản VN sẽ đạt được những chỉ tiêu trên do các nhà quản lý và sản xuất đã nhận thức được nhu cầu cấp thiết phải phát triển bền vững để tiến tới hội nhập, đáp ứng các yêu cầu của xu hướng thương mại hoá toàn cầu. Trong đó, dự báo tình hình XK sang TT Nhật Bản giai đoạn 2007-2015 sẽ là:

STT	Năm	2007	2008	2009	2010	2015
1	Khối lượng (tấn)	125.000	127.000	130.000	135.000	150.000
2	Giá trị (triệu USD)	845	930	1.022	1.124	1.400
3	Tốc độ tăng giảm (%)	+10	+10	+10	+10	+10
4	Giá trị XK bình quân	6,76	7,32	7,86	8,32	9,33

Nguồn: www.moi.gov.vn

Cơ cấu hàng thủy sản XK của VN vẫn tiếp tục chuyển dịch theo hướng tiếp tục gia tăng tỷ trọng của sản phẩm chế biến, chế tạo và các sản phẩm có hàm lượng công nghệ cao, giảm tỷ trọng hàng thô (ướp đông, đông lạnh, hàng khô). Theo kế hoạch của BTS, tới năm 2010, Việt Nam sẽ phát triển các nhóm sản phẩm chính như tôm sú (XK khoảng 160.000 tấn), tôm chân trắng (25.000 tấn), tôm hùm, tôm càng xanh... Tuy nhiên, muốn đạt được kế hoạch XKTS cần chú trọng hơn nữa tới việc phải phát triển nuôi các mặt hàng thủy sản đáp ứng các yêu cầu TT Nhật Bản. Việc mở rộng các TT, quảng bá thương hiệu kết hợp với việc tìm hiểu nhu cầu các TT để sản xuất các mặt hàng phù hợp có giá trị cao sẽ đóng góp phần quan trọng vào việc tạo đầu ra cho các sản phẩm nuôi. Dự báo, trong giai đoạn tới, XKTS Việt Nam sẽ có mặt ở gần 100 TT nhưng vẫn tập trung vào trên 20 TT chính trong đó Nhật Bản vẫn là TT chủ lực.

Theo dự báo của người viết, trong thời gian tới (năm 2015), giá trị thương mại của Việt Nam vào TT Nhật Bản sẽ đạt mức đề ra trong chiến lược phát triển như sau:

+ Thị trường Nhật Bản sẽ giữ vững vị trí số một trong các thị trường xuất khẩu chính của thủy sản Việt Nam và sẽ luôn duy trì tỷ lệ đóng góp vào tổng kim ngạch XK thủy sản của Việt Nam khoảng 25-30%.

+ Tốc độ tăng trưởng xuất khẩu vào thị trường này sẽ ở mức từ 10-15% với mức ổn định, bền vững.

+ Thủy sản Việt Nam sẽ tăng cường sản phẩm có hàm lượng chế biến cao với giá bình quân 10 USD/kg

+ Giá trị XK đạt từ 1,2-1,4 tỷ USD trong giai đoạn 2010-2015.

CHƯƠNG IV:**MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM TĂNG XUẤT KHẨU THỦY SẢN VIỆT NAM VÀO THỊ TRƯỜNG NHẬT BẢN****1. CÁC GIẢI PHÁP VỀ MARKETING:**

Hiện nay, chưa có chiến lược marketing lâu dài cho TT này, bởi vì chúng ta chưa thật sự hiểu rõ người tiêu dùng Nhật Bản về thủy sản để cung ứng cho họ những sản phẩm và hoạt động quảng cáo, khuyến mãi thích ứng. Để có được những chiến lược marketing thích hợp, vấn đề đầu tiên cần làm là:

- Nghiên cứu TT Nhật Bản: để thực hiện việc nghiên cứu nhu cầu của TT Nhật với các thông tin về TT như các công ty buôn bán thủy sản, hệ thống phân phối thủy sản tại TT Nhật, các hoạt động XK ở TT này trước hết cần phải có một bộ phận nghiên cứu TT tại đây.
- Trong tình hình hiện nay có hàng trăm doanh nghiệp Việt Nam XKTS vào TT Nhật. Tuy nhiên, hầu như các doanh nghiệp vừa và nhỏ chưa có khả năng về tài chính, nghiệp vụ để có được những hoạt động nghiên cứu TT có hiệu quả. Vì vậy, việc tổ chức một hiệp hội XKTS vào TT Nhật là phù hợp, để thực hiện được điều này cần có sự chỉ đạo của Bộ Thủy Sản và Bộ Thương Mại về tổ chức thực hiện và các dự án về chi phí cần thiết.
- Nhiệm vụ của tổ chức nghiên cứu TT Nhật Bản là:
 - + Tổ chức nghiên cứu nhu cầu về thủy sản của khách hàng theo các đơn đặt hàng.

+ Thông tin về giá cả và các nguồn NK vào TT Nhật, các thông tin khác về TT Nhật như tình hình đánh bắt thủy sản, cũng như tình hình đánh bắt của các quốc gia khác.

+ Để đưa thông tin này đến các doanh nghiệp XK Việt Nam, có thể sử dụng mạng Internet hoặc các phương tiện thông tin khác như thư từ, điện thoại hoặc fax, các báo, tạp chí xuất bản tại Việt Nam.

1.1. Chính sách sản phẩm:

a. Chủng loại thủy sản: bao gồm tôm, mực, cá, cua, ghẹ, các loại nghêu sò, các loại thủy sản chế biến khác.

❖ Tôm: Để gia tăng chất lượng, giá trị sản phẩm, tôm nên được bảo quản dưới dạng IQF: sản phẩm tôm nguyên con, tôm còn vỏ bỏ đầu, các loại tôm bóc vỏ, tôm tẩm bột, Cần phát triển công nghệ để có thể XK tôm tươi sống.

Ngoài ra, còn có các loại tôm đông lạnh dưới dạng block.

❖ Cá: Các loại cá tươi ướp đá như cá thu, cá ngừ, các loại cá đông lạnh dạng IQF, các loại cá lớn như cá ngừ, cá thu, cá chim, cá hồng. Các loại cá đông lạnh dạng block, các loại cá khô, cá ướp muối, cá hun khói như cá cơm, cá chuồn, cá trích, cá lằm. Các mặt hàng cá GTGT như cá tẩm bột, chả cá.

❖ Các loại nhuyễn thể chân đầu và chân bụng:

- Các loại nhuyễn thể chân đầu:
 - Mực ống nguyên con, cắt khoanh, mực nhồi.
 - Mực nang: fillet, sushi, sashimi, khô nướng, tẩm gia vị.
 - Bạch tuộc: nguyên con, cắt khúc.

- Các loại nhuyễn thể chân bụng: nghêu, sò, điệp

❖ Cua, ghẹ:

- Nguyên con hoặc cắt đôi.
- Sản phẩm chế biến: há cảo, nem chua, nem tôm, chạo tôm, tôm bột, cá fillet lăn bột, mặt hàng xúc xích cá, chả cua, các loại surimi, sashimi, các loại đồ hộp...

b.Chất lượng sản phẩm:

Chất lượng thủy sản Việt Nam cần phải được cải thiện hơn nữa để tăng tin tưởng ở khách hàng và làm tăng lợi thế cạnh tranh. Để làm được điều này, ta cần chú ý đến các vấn đề sau:

- Nguyên liệu sản phẩm từ đánh bắt và nuôi trồng: các biện pháp mang tính chất pháp luật để bảo vệ môi trường đánh bắt và nuôi trồng, giáo dục và tuyên truyền cho người sản xuất về chiến lược phát triển lâu dài. Nguyên liệu từ khâu mua phải có các biện pháp để xác định rõ xuất xứ sản phẩm.
- Hoàn thiện các kỹ thuật về đánh bắt, sơ chế, bảo quản, vận chuyển để đảm bảo chất lượng thủy hải sản. Xây dựng các cảng cá, trung tâm chế biến ở các vị trí hợp lý và thuận tiện cho việc bảo quản chế biến và vận chuyển. Sử dụng các loại công nghệ mới về cấp đông, bao gói, bảo quản để giữ chất lượng thủy sản tốt nhất.

1.2.Chính sách về nhãn hiệu sản phẩm:

Trong tình hình hiện nay, nhãn hiệu sản phẩm thủy sản XK vào TT Nhật chưa có vị trí nổi bật, tuy nhiên về lâu dài để tạo được uy tín cho sản phẩm, các doanh nghiệp Việt Nam cần phải nghĩ đến chiến lược để đặt thương hiệu cho sản phẩm.

Trong tình hình hiện nay, nhãn hiệu cho những sản phẩm thủy sản tại TT Nhật xuất xứ từ Việt Nam đang thách thức rất lớn, đòi hỏi chất lượng cao và đặc

biệt là những tác động tâm lý đến người tiêu dùng, các chính sách và nhãn hiệu có thể là:

- Chính sách sản phẩm mang nhãn hiệu của nhà đóng gói Nhật Bản, sử dụng chính sách này nhằm làm cho hàng hóa thủy sản XK dễ dàng xâm nhập hệ thống bán sỉ và bán lẻ trên TT Nhật.
- Chính sách nhãn hiệu của những nhà phân phối Nhật, việc mang nhãn hiệu của những nhà phân phối nổi tiếng của Nhật về bán buôn cũng như bán lẻ góp phần làm cho những sản phẩm thủy sản có được uy tín và dễ dàng tiêu thụ.
- Chính sách mang nhãn hiệu của nhà sản xuất Việt Nam và những nhà phân phối Nhật vừa giúp cho việc bán hàng được dễ dàng, cũng như bước đầu gây một sự chú ý về các công ty sản xuất ra nó.
- Chính sách mang nhãn hiệu chỉ của nhà sản xuất Việt Nam đòi hỏi phải là những sản phẩm có chất lượng cao, được quản lý tốt về nhiều mặt. Chẳng hạn như chính sách về phân phối, giá cả, quảng cáo, đây là những sản phẩm nền tảng nhằm gây uy tín để từ đó phát triển những sản phẩm mới mang nhãn hiệu Việt Nam bán trên TT Nhật.

Về các loại sản phẩm bán trực tiếp cho người tiêu dùng được đóng gói bởi các công ty XNK Việt Nam cần chú ý việc dán nhãn theo quy định và phong tục tập quán của TT Nhật. Đối với các sản phẩm dùng ngay, cần chú ý thiết kế bao bì thuận tiện khi sử dụng, từ việc bảo quản đến mở bao, sơ chế, sử dụng và làm vệ sinh.

1.3. Chiến lược giá thủy sản XK vào TT Nhật:

Chiến lược giá của các công ty XNK thủy sản vào TT Nhật do các đặc điểm của nguồn cung ứng nguyên liệu tại Việt Nam và các đặc điểm cạnh tranh tại TT Nhật, bị ảnh hưởng bởi các yếu tố:

- Sản lượng thu hoạch tại Việt Nam, có thể ảnh hưởng bởi thời tiết, mùa vụ và các yếu tố khác như tình hình thu mua, các chính sách của nhà nước.
- Tình hình thu hoạch tại TT Nhật Bản cũng như tại các ngư trường trên thế giới.
- Dự trữ hàng của các doanh nghiệp Nhật.

Giá bán phải xác định dựa trên các căn cứ sau:

- Chi phí: Chi phí mua nguyên vật liệu sản phẩm, chi phí vận chuyển, sơ chế, bảo quản, đóng gói, những chi phí trong thủ tục về XK, chi phí vận chuyển và chi phí đưa hàng tới Nhật.
- Tình hình cạnh tranh: Căn cứ vào giá bán của các công ty XK trong và ngoài nước của mặt hàng cùng loại.
- Căn cứ vào cảm nhận của khách hàng: phải nghiên cứu để nắm được cảm nhận của khách hàng về sản phẩm của công ty trên nhiều mặt như chất lượng, mức độ đảm bảo những thỏa thuận về thực hiện hợp đồng.

Do đặc điểm của các doanh nghiệp XKTS Việt Nam thường có quy mô vừa và nhỏ nên việc định giá thường chú ý quá nhiều đến yếu tố chi phí. Vì vậy, các doanh nghiệp XK cần lưu ý đến việc xây dựng những nguồn cung ứng nguyên liệu ổn định cho XK.

Chiến lược giá cũng cần chú ý nhằm kích thích việc mua của khách hàng, như giá bán lưu ý số lượng mua ít hoặc nhiều, giá bán chú ý đến kỳ hạn thanh toán tiền, giá bán chú ý đến hợp đồng dài hạn hoặc ngắn hạn.

Chiến lược giá biên tế trong thời gian qua chưa được sử dụng bởi vì các doanh nghiệp thường có quy mô vừa và nhỏ cũng như chưa có sự liên kết để thâm nhập TT Nhật Bản. Tuy nhiên, để giữ vững và phát triển TT này cũng cần phải có những kế hoạch để có những thời điểm phải sử dụng những chính sách giá biên tế thích hợp.

1.4. Chiến lược phân phối thủy sản vào TT Nhật:

Thủy sản Việt Nam XK sang Nhật thường phải qua TT bán buôn, rồi sau đó mới tới được những nhà bán lẻ, làm cho chi phí tăng dẫn đến việc giá bán lẻ tăng, làm giảm mức độ cạnh tranh. Những nguyên nhân để dẫn đến tình trạng này là:

- Thủy sản Việt Nam chưa có được uy tín cao trên TT Nhật Bản.
- Có quá nhiều đầu mối XK vào TT Nhật Bản
- Thủy hải sản XK vào TT Nhật còn chiếm tỷ trọng cao ở dạng sơ chế và nguyên liệu.
- Cạnh tranh hàng NK của những nhà phân phối, đóng gói, chế biến của Nhật với những nhà XK nước ngoài, trong đó có những nhà XK Việt Nam.

Với các nhà XKTS Việt Nam có quy mô nhỏ, thì việc phải sử dụng các công ty dịch vụ XK, các công ty ủy thác XK, những nhà môi giới XK, những hãng buôn XK là điều không thể tránh khỏi.

Tuy nhiên, các công ty có khả năng về sản xuất, tài chính, các hoạt động marketing cần tìm kiếm những khách hàng trung gian rút ngắn chiều dài của kênh phân phối, tiếp cận gần hơn nữa với những khách hàng tiêu thụ sau cùng.

Để hàng hóa của Việt Nam XK vào Nhật có thể tăng với tỷ trọng được bán thẳng vào hệ thống bán lẻ cần có các yếu tố sau:

- Hàng hóa phải có uy tín về chất lượng.
- Được đóng gói phù hợp trong việc bán lẻ.
- Những mặt hàng không bị cạnh tranh trực tiếp với những nhà đóng gói Nhật Bản.

- Có sự thay đổi trong hệ thống phân phối Nhật, đặc biệt là sự phát triển của những chuỗi cửa hàng bán lẻ do các công ty bán lẻ sở hữu.

1.5. Chiến lược quảng cáo, khuyến mãi:

Mục tiêu cho hoạt động quảng cáo và khuyến mãi tại TT Nhật Bản:

- Làm cho khách hàng Nhật Bản tin tưởng vào chất lượng hàng thủy sản Việt Nam:
 - + Để làm được điều này cần cho khách hàng biết thủy sản được đánh bắt và nuôi trồng từ những môi trường không bị ô nhiễm. Những phương tiện đánh bắt, bảo quản, chế biến, đóng gói, vận chuyển đạt tiêu chuẩn chất lượng cao, thể hiện qua thiết bị kỹ thuật, tổ chức hoạt động công ty, các quy định và kiểm tra của các cấp có thẩm quyền.
 - + Thủy sản Việt Nam đã được bán trên TT Nhật, Mỹ, Châu Âu và nhiều quốc gia châu Á khác.
 - + Sản phẩm phải phù hợp với tập quán và thị hiếu của người Nhật.
 - + Kích thích khách hàng Nhật Bản mua thủy sản có nguồn gốc xuất xứ từ Việt Nam.

Để thực hiện mục tiêu trên, những công việc cần phải làm là:

- Quảng cáo: cần có những chương trình quảng cáo được xây dựng phù hợp với thị hiếu và văn hóa Nhật. Các phương tiện quảng cáo là tivi, radio, báo, tạp chí, bảng quảng cáo, internet...
- Hoạt động khuyến mãi: tham gia hội chợ triển lãm thủy sản tại Nhật, tổ chức những hội chợ triển lãm thủy sản tại Việt Nam.
- Chào hàng: tổ chức các hoạt động du lịch kinh doanh tại TT Nhật, kết hợp với việc nghiên cứu TT và chào hàng với những nhà chế biến và phân phối tại TT Nhật.
- Hoạt động tuyên truyền: mời những đoàn khách du lịch của Nhật khi đến Việt Nam tới tham quan những cơ sở sản xuất và chế biến thủy sản XK,

tham quan những điểm du lịch sông nước, biển, cũng như giới thiệu các món ăn chế biến từ thủy hải sản.

Mở những cửa hàng giới thiệu bán sản phẩm, các nhà hàng bán thủy sản tại Nhật.

2. CÁC GIẢI PHÁP VỀ PHÁT TRIỂN SẢN XUẤT:

2.1. Ổn định và tăng trưởng nguồn nguyên liệu với chất lượng ngày càng tăng

Nguồn nguyên liệu cho chế biến và XK chính là khai thác và nuôi trồng. Để tạo nguồn nguyên liệu một cách ổn định, các giải pháp nhằm hoàn thiện các khâu khai thác và nuôi trồng cần được thực hiện đồng bộ như sau:

2.1.1. Khai thác:

1. Quy hoạch lại các vùng khai thác hải sản:

Trên cơ sở điều tra, khảo sát tiềm năng của từng khu vực, từng ngư trường, từng địa phương để xác định quy mô, thời điểm khai thác một cách hợp lý nhằm vừa đảm bảo sản lượng vừa bảo vệ được nguồn lợi thủy sản của đất nước. (Ở Trung Quốc, Chính phủ đình chỉ khai thác ở những ngư trường trọng điểm nhất vào những khoảng thời gian nhất định trong năm. Ở Chi Lê, từ tháng giêng đến tháng tư hàng năm, trong vùng biển từ 5 hải lý vào bờ, mọi hoạt động khai thác đều bị cấm. Ở Mỹ, tại vịnh Silka thuộc bang Alaska, vụ khai thác các cá năm 2001 chỉ được phép diễn ra vồn vẹn trong 1 giờ...).

2. Tiếp tục đầu tư để thực hiện chương trình đánh bắt xa bờ:

Muốn vậy, cần đầu tư để đào tạo một đội ngũ đông đảo máy trưởng và thuyền trưởng. Chỉ tính riêng cho đồng bằng sông Cửu Long, để đảm bảo cho nghề đánh bắt xa bờ, đến năm 2010, nhu cầu đào tạo là 3.500 máy trưởng và 3.500 thuyền trưởng. Hình thức đào tạo có thể là mở lớp tại chỗ kết hợp với

thành lập các trường dạy nghề và trung học ở những khu vực có nghề cá phát triển mạnh. Bên cạnh đó cần có những chính sách cho vay vốn hợp lý đối với ngư dân để họ có đủ sức vươn ra khơi xa cũng là một việc làm cần thiết. Tuy nhiên, trước hết cần phải rà soát lại toàn bộ các hộ vay vốn trong thời gian vừa qua, hộ nào cố tình nợ dây dưa phải có những biện pháp xử lý thích đáng.

3. Tăng hiệu quả của các đội tàu đánh bắt:

Để có thể đánh bắt xa bờ, bảo vệ nguồn lợi, giảm áp lực đánh bắt gần bờ bằng cách giảm dần số lượng tàu thuyền cỡ nhỏ, giải thể các tàu quá cũ kỹ, đồng thời đóng mới các hạm tàu lớn để khai thác ngoài khơi xa như hạm tàu cá ngừ viễn dương, hạm tàu mực viễn dương, hạm tàu lưới kéo tầng nước sâu viễn dương... như một số nước trong khu vực đã làm.

Bên cạnh đó, để nâng cao hiệu quả của đội tàu đánh bắt hải sản, cần quy hoạch lại các bến cảng, nơi nào thực sự có lợi thế thì xây dựng thành một khu khép kín từ A đến Z, bao gồm: bến đậu, kho tàng, chợ bán buôn, kho trữ lạnh, nơi ăn nghỉ và các dịch vụ cung ứng cho thủy thủ đoàn...

Xây dựng một hệ thống hậu cần dịch vụ trên bờ đi trước năng lực khai thác hiện có (cảng cá, chợ đầu mối, kho tại cảng, kết cấu hạ tầng: đường, hệ thống thủy lợi, đê bao, điện, nước). Để thực hiện được cần xây dựng quy hoạch liên ngành. Cần nhắc chọn lựa những dự án có trình độ công nghệ tiên tiến, khi đưa vào sử dụng phát huy được hiệu quả cao (không chọn dự án rẻ nhưng công nghệ cũ so với thế giới). Chủ động khai thác các nguồn vốn khác nhau: ngân sách, tín dụng ưu đãi, viện trợ, hợp tác quốc tế, huy động từ nhân dân. Các giải pháp cho giai đoạn phát triển 10 năm (2006-2015):

- Xây dựng hoàn chỉnh các cụm bến cảng cá trên các cửa sông, cửa lạch có điều kiện tự nhiên thuận lợi, có năng lực khai thác lớn và đã có một đội tàu khai thác có thể sử dụng hiệu quả cụm hậu cần.
- Dần từng bước nâng cấp và củng cố các bến cá nhân dân, tạo điều kiện thuận lợi cho nghề cá nhân dân ở nơi có ít tàu thuyền, qui mô nghề nghiệp nhỏ, nhằm cải thiện điều kiện sản xuất, an toàn tàu thuyền vùng trú đậu, có bố trí hậu cần tương ứng.
- Xây dựng một hệ thống chợ cá trên các vùng trọng điểm nghề cá với qui mô công nghiệp, kết hợp với việc phát triển hệ thống chế biến sản phẩm; hoặc hình thành các trung tâm tiêu thụ sản phẩm nghề cá lớn của cả nước. Có thể chọn các khu vực sau:
 - + Các tỉnh phía Bắc và Bắc Trung Bộ: 3 cảng cá trung tâm gồm Hòn Gai, Hải Phòng, Cửa Hội;
 - + Các tỉnh Nam Trung Bộ: thành phố Đà Nẵng, thành phố Phan Thiết
 - + Đông Nam Bộ: thành phố Mỹ Tho, Tắc Cậu (Kiên Giang), đảo Phú Quốc.
- Xây dựng hệ thống bến cảng cá trên tuyến đảo làm nơi tránh trú cho tàu thuyền đánh cá xa bờ, làm nơi trung chuyển mua bán cá trên biển, ở nơi có điều kiện địa lý tự nhiên thuận lợi như tuyến đảo Cát Bà, Cô Tô, Phú Quý, Côn Đảo, Phú Quốc.
- Khôi phục, nâng cấp hệ thống đê biển, đê cửa sông, kết hợp qui hoạch thủy lợi NTTS. Xây dựng hệ thống đê bao, thủy lợi tạo vùng nuôi tập trung qui mô lớn theo hình thức thâm canh và công nghiệp. Xây dựng các trạm quan trắc kiểm soát chất lượng môi trường nuôi, các trạm kiểm dịch giống nuôi thủy sản.

Để thực hiện các giải pháp nêu trên, không phải chỉ có trách nhiệm của Bộ Thủy sản mà cần có sự phối hợp kế hoạch của các cơ quan như Bộ GTVT, Bộ NN và PTNT, Bộ KHĐT... trong việc xây dựng qui hoạch chung và phối hợp thực hiện, nhằm đạt kết quả với thời gian ngắn nhất và chi phí thấp nhất.

4. Sắp xếp lại nghề cá ven bờ:

Để ổn định cư dân ven biển, đồng thời không ngừng nâng cao mức sống cho họ, cần phát triển các nghề khai thác truyền thống gần bờ, từng bước xây dựng kế hoạch chuyển đổi cơ cấu sản xuất nhằm tạo công ăn việc làm cho người lao động.

5. Mở rộng hợp tác, liên kết với nước ngoài:

Nghiên cứu kinh nghiệm từ nhiều nước cho thấy một sự hợp tác liên kết với nước ngoài trong khai thác hải sản là rất cần thiết và có hiệu quả cao, một mặt ta học hỏi được kinh nghiệm, tiếp thu công nghệ tiên tiến, đổi mới kỹ thuật, mặt khác mở rộng ngư trường khai thác, bảo vệ nguồn lợi trong nước, bảo vệ an ninh vùng biển.

6. Tăng cường công tác bảo vệ nguồn lợi, đảm bảo phát triển bền vững:

Bên cạnh việc xây dựng quy hoạch vùng hải sản, để bảo vệ nguồn lợi hải sản cần có những qui định hướng dẫn để ngư dân không sử dụng các phương tiện và nghề nghiệp có tính chất hủy hoại nguồn lợi, đồng thời có những hình thức xử phạt thật nặng với những trường hợp vi phạm, sớm có luật Thủy sản để hợp pháp hóa vấn đề trên. Ngoài ra, để tái tạo nguồn lợi hải sản, cần có kế hoạch sản xuất tôm giống nhân tạo để thả vào biển. Mặt khác phải tăng cường chính sách hỗ trợ các cộng đồng dân cư nghèo, thực hiện quản lý nguồn lợi có sự tham gia của cộng đồng.

2.1.2. NUÔI TRỒNG THỦY SẢN:

1. Đẩy mạnh công tác quy hoạch các vùng NTTS: Tiếp tục triển khai Nghị quyết 09/2000/NQ-CP của Chính phủ về chuyển đổi mục đích đất nông nghiệp hiệu quả thấp sang NTTS, tuy nhiên không làm ồ ạt theo kiểu phong trào như vừa qua mà phải có sự định hướng của chính quyền địa phương và các cơ quan hữu quan. Trên cơ sở tính toán kỹ các yếu tố về kinh tế- kỹ thuật – môi trường. Trước mắt phải sớm quy hoạch các diện tích có khả năng thực hiện chuyển đổi cơ cấu mùa vụ, sản xuất thích hợp. Quy hoạch không phải chỉ là mở thêm nhiều diện tích thâm canh cho con tôm mà quan trọng hơn là phải phù hợp với khả năng và điều kiện để chuyển đổi sản xuất ổn định hơn, hiệu quả hơn. Còn về lâu dài phải ổn định phát triển sản xuất nuôi trồng các lĩnh vực ở các khu đã được quy hoạch tập trung.

Thực tế cho thấy, thời gian qua, do chưa được đầu tư quy hoạch đúng hướng đã xuất hiện trong dân tình trạng sản xuất tự phát rất cao. Điều này hại nhiều hơn lợi và đã dẫn đến nhiều hậu quả. Sản xuất phát triển thiếu căn cơ, tranh chấp cao, hiệu quả kém. Mặt khác còn làm cho sản xuất rơi vào tình trạng manh mún, thiếu tập trung, khó quản lý, khó kiểm soát. Cũng vì chậm quy hoạch mà còn gây ra một sức ép lớn đối với đời sống và sản xuất của người nông dân. Nhiều khu vực nông thôn vì không tiếp thu kịp thời các công trình hạ tầng, khoa học, kỹ thuật hiện đại mà phải chịu lạc hậu, tụt giảm và rủi ro lớn. Bên cạnh đó quy hoạch còn giúp hạn chế được rất lớn tình trạng tranh chấp thường xuyên xảy ra giữa các hộ trồng lúa và nuôi tôm...

Như vậy quy hoạch sớm những vùng chuyển đổi để nuôi tôm được đặt ra như một trong những giải pháp phải làm ngay. Do đó, ngay từ bây giờ, các tỉnh phải ngăn ngừa ngay cơn lốc nuôi tôm tự phát, bảo vệ bằng được môi trường nước, không thể để tình trạng thiếu quy hoạch kéo dài. Các vùng nuôi tôm phải được quy hoạch sao cho có thể hình thành các cụm dân cư, có các công trình giao thông, cung cấp nước sinh hoạt, điện, các cơ sở hạ tầng, văn hóa, giáo dục, y tế

khác. Những vùng này được khoanh bao chống lũ lụt và xây dựng cơ sở hạ tầng hoàn chỉnh. Những vùng chuyên canh tôm phải được quy hoạch theo hướng thâm canh. Các trang trại nuôi lớn trên 100 ha phải được Nhà nước hỗ trợ vốn ngân sách để xây dựng hạ tầng, đê bao, giao thông, đường điện.

2. Giải quyết tốt khâu giống cho NTTS:

Để thực hiện được mục tiêu NTTS đến năm 2015, nhu cầu về giống thủy sản phải lên đến hơn 40 tỷ con. Trong đó, giống tôm nước lợ, mặn 26 tỷ, giống tôm càng xanh: 2 tỷ, giống cá biển: 0,4 tỷ, giống cá nước ngọt: 12,5 tỷ cá bột các loại, giống nhuyễn thể: 0,5 tỷ, các giống thủy sản khác: 1 tỷ.

Để có được số giống kể trên, một mặt phải nâng cấp cải tạo các trại giống đã có, nhất là các trại cá cũ, mặt khác phải xây dựng mới một loạt trại nữa. Trước hết, để đảm bảo cung cấp đủ số lượng, giống có chất lượng, sạch bệnh và kịp thời vụ cho NTTS phải hoàn thiện hệ thống giống quốc gia. Đối với môi trường nước mặn và nước lợ hiện nay, cả nước có ba trung tâm giống quốc gia, đó là: Trung Tâm Hải sản Cát Bà (thuộc Viện Nghiên cứu hải sản Hải Phòng), Trung tâm giống hải sản Nha Trang (thuộc Trung tâm nghiên cứu thủy sản III) và Trung tâm giống Vũng Tàu, thuộc Viện Nghiên cứu NTTS II). Sắp tới phải đầu tư nâng cấp cho cả ba Trung tâm này để phát huy tốt chức năng chọn, tạo giống, lưu giữ nuôi dưỡng giống gốc, chuyển giao giống mới thả vào thiên nhiên – khu bảo tồn hải sản. Bên cạnh đó, cần đầu tư hình thành 12 trại giống hải sản cấp I với cơ sở vật chất kỹ thuật và điều kiện quản lý tốt (phía Bắc 3 trại, miền Trung 5 trại, Nam bộ 4 trại).

3. Đảm bảo thức ăn cho NTTS:

Để đáp ứng quy mô nuôi trồng, đến năm 2010 sản lượng thức ăn phải đạt khoảng 500.000 tấn. Muốn vậy cần nâng cấp 24 cơ sở thức ăn hiện có, đồng thời xây dựng mới khoảng 6 nhà máy chế biến thức ăn công nghiệp có chất lượng cao. Xu hướng chung là nên dùng thức ăn công nghiệp chẳng những cho các

hình thức nuôi thâm canh và bán thâm canh mà cả cho các hình thức nuôi quảng canh cải tiến, thu hẹp dần việc sử dụng thức ăn tươi để gây ô nhiễm môi trường, kể cả cá nước ngọt trong thời gian tới cũng nên sử dụng thức ăn công nghiệp, vừa tránh được tình trạng căng thẳng theo thời vụ, vừa đảm bảo tính trong sạch môi trường để phát triển bền vững. Trước tình hình đó, nhu cầu thức ăn công nghiệp sẽ tăng lên nhanh chóng. Để giải quyết vấn đề đó, một mặt vừa sản xuất trong nước, mặt khác vẫn phải tiếp tục NK, nhất là từ các nước trong khu vực Thái Lan, Đài Loan..., kể cả phải mua các công thức sản xuất, mua công nghệ sản xuất của nước ngoài. Phần đầu đến năm 2010 thức ăn công nghiệp sản xuất trong nước phải đáp ứng khoảng 60%, đến năm 2015 phải đáp ứng 80% nhu cầu thức ăn. Trong sản xuất thức ăn, phải tiếp tục nghiên cứu các giải pháp để hạ giá thành sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm, nên khuyến khích các nhà máy đầu tư thiết bị chuyên dùng cho sản xuất thức ăn. Bên cạnh đó, thức ăn NK phải được kiểm tra kỹ càng trước khi đưa vào sử dụng, đồng thời phải thực hiện đúng những quy định của Bộ Thủy sản về doanh nghiệp kinh doanh NK thức ăn.

4. Làm tốt công tác phòng trừ dịch bệnh:

Phải xây dựng kế hoạch phòng trừ dịch bệnh ngay từ đầu, tức là phải thực hiện tốt các khâu kỹ thuật như chuẩn bị ao nuôi, cải tạo ao sau mỗi vụ nuôi, chuẩn bị nước nuôi, tắm thuốc cho con giống...theo phương châm “phòng bệnh hơn chữa bệnh”. Phải thường xuyên kiểm tra để phát hiện kịp thời mầm bệnh. Khi đã xuất hiện mầm bệnh phải tìm mọi cách để giảm thiểu đến mức thấp nhất sự lây lan, điều này đòi hỏi cả ý thức cộng đồng của chính các hộ nuôi. Các hoạt động vệ sinh phòng dịch cần được tiến hành thông qua các trung tâm quan trắc môi trường ở mỗi vùng để hạn chế phát sinh và lây lan các loại bệnh. Vai trò của các trung tâm khuyến ngư là rất quan trọng trong công tác phòng trừ bệnh dịch.

5. Làm tốt công tác khuyến ngư:

Trang bị cho ngư dân và nông dân NTTS kiến thức về NTTS bền vững và sơ chế bảo quản sản phẩm sau thu hoạch. Phần đầu đến năm 2010 phải có 60% và năm 2015 là 90% ngư dân và nông dân phải có những kiến thức đó.

Nội dung công tác khuyến ngư bao gồm:

- Tiếp tục nâng cấp và kiện toàn hệ thống tổ chức bộ máy khuyến ngư từ Trung ương đến tỉnh, huyện và cơ sở.
- Bổ sung, sửa đổi, hoàn thiện và xây dựng mới một số chính sách về công tác khuyến ngư.
- Khuyến khích các doanh nghiệp kể cả các doanh nghiệp nước ngoài, các thành phần kinh tế, các nhà khoa học, các nông ngư dân sản xuất giỏi tham gia vào các hoạt động khuyến ngư.
- Phối hợp với các Viện nghiên cứu, các Trung tâm khuyến ngư, khuyến nông, các tổ chức khuyến ngư để chuyển tải những kết quả nghiên cứu, những tiến bộ kỹ thuật vào sản xuất đã tổng kết bằng hình thức tập huấn xuống đến dân.
- Tập huấn, bồi dưỡng về công nghệ nuôi, giống mới và sử dụng thức ăn công nghiệp; bảo vệ môi trường và phòng ngừa dịch bệnh
- Phổ biến kỹ thuật nuôi trồng trên sách khổ nhỏ, tờ gấp, tờ tranh, băng ghi hình, băng cassette, trên sóng phát thanh, truyền hình...

6. Đa dạng hóa các hình thức tổ chức sản xuất, đa dạng hóa các loài nuôi

Doanh nghiệp Nhà nước chỉ nên giữ lại ở hình thức trại giống quốc gia, mỗi vùng sinh thái có thể có từ 1 – 2 trại, còn lại tất cả các trại khác có thể cho tư nhân hóa, nhưng ngành phải có những hỗ trợ về mặt khoa học công nghệ. Còn đối với sản xuất thức ăn cũng cần có sự tham gia của mọi thành phần kinh tế, nhưng ngành phải có trách nhiệm kiểm tra về mặt chất lượng. Còn đối với các loại hình mặt nước nuôi có thể xây dựng các mô hình trang trại, ngành sẽ có những hỗ trợ về mặt khuyến ngư.

7. Các giải pháp hỗ trợ:

Nhà nước hỗ trợ gián tiếp cho NTTS thông qua các hoạt động như xây dựng đường sá, điện, nước, các công trình thủy lợi, khuyến ngư, nghiên cứu khoa học để thúc đẩy sự phát triển. Bên cạnh đó phải thúc đẩy nhanh hơn quá trình chuyên giao kết quả nghiên cứu khoa học và kỹ thuật cho người sản xuất.

2.2. Nâng cao năng lực chế biến của nhà máy thủy sản

Để phát triển hệ thống doanh nghiệp sản xuất chế biến thủy sản thành một ngành công nghiệp hiện đại có đủ sức cạnh tranh trên TT thế giới, cần phải xây dựng một lực lượng lớn về qui mô, mạnh về chất lượng, trong đó:

a. Kiểm soát chặt chẽ khâu thu mua nguyên liệu thủy sản phục vụ cho chế biến:

a1. Biện pháp phòng ngừa nhiễm tạp chất, hóa chất cấm trong nguyên liệu thủy hải sản

- Biện pháp cam kết của các đại lý thu mua nguyên liệu thủy sản:

+ Các đại lý nguyên liệu phải làm thủ tục đăng ký kinh doanh và có bản Đăng ký kinh doanh do Chính quyền địa phương (xã, phường) nơi đặt cơ sở thu mua nguyên liệu thủy sản cấp.

+ Mỗi chủ đại lý phải ký Bản cam kết không bán tôm chứa tạp chất.

+ Đại lý phải phát hành cho từng lô hàng bán cho doanh nghiệp giấy cam đoan lô hàng không chứa tạp chất. Giấy này được coi là giấy chứng nhận xuất xứ của từng lô hàng.

- Biện pháp quản lý của địa phương:

+ Trách nhiệm của Ủy ban nhân dân xã, phường:

- Cấp chính quyền địa phương trực tiếp tham gia giám sát và kiểm tra việc thực hiện cam kết của đại lý và doanh nghiệp thông qua việc xem xét cấp đăng ký kinh doanh, lập danh sách các đại lý.
- Phối hợp với các cơ quan Công an tổ chức chặt chẽ việc giám sát, theo dõi hoạt động của các đối tượng ngoan cố tiến hành hoạt động tiêm chích tạp chất, ngâm tẩm hóa chất cấm vào nguyên liệu thủy sản.

- + Khen thưởng, động viên hoặc tẩy chay
- Biện pháp thông tin tuyên truyền:
 - + Tổ chức tuyên truyền trong ngư dân, nhân dân đến tận địa bàn thôn, ấp về tác hại của việc đưa tạp chất, hóa chất cấm vào trong nguyên liệu thủy sản. Đặc biệt, cần phải phối hợp với các đoàn thể quần chúng như Hội phụ nữ, Hội cựu chiến binh để tổ chức tuyên truyền giáo dục vận động quần chúng tự giác không hành nghề bơm chích tạp chất, hóa chất.
 - + Tăng cường thông tin biểu dương các cơ sở, cá nhân thực hiện tốt cũng như xử phạt các cơ sở vi phạm cam kết.

a2. Cam kết của doanh nghiệp chế biến thủy sản trong thu mua nguyên liệu:

- Không mua bán nguyên liệu thủy sản có tạp chất, hóa chất cấm dưới mọi hình thức.
- Không mua nguyên liệu đã qua sơ chế.
- Chỉ mua nguyên liệu thủy sản tại các đại lý đã hoàn tất các thủ tục cam kết và có giấy đăng ký kinh doanh.
- Khi thu mua nguyên liệu, yêu cầu các đại lý phải nộp giấy cam kết cho từng lô nguyên liệu mua.
- Tăng cường kiểm tra chất lượng của từng lô hàng nguyên liệu, tập trung phát hiện các lô hàng chứa tạp chất, chất kháng sinh, hóa chất cấm.
- Lưu lại tất cả hồ sơ thu mua nguyên liệu.

a3. Biện pháp tuyên truyền trong hệ thống doanh nghiệp:

Thông qua Hiệp hội các nhà chế biến & XKTS, thông báo những thông tin tổng hợp đến các doanh nghiệp những thông tin liên quan:

- Tình hình nguyên liệu mua bán trong từng tuần, các doanh nghiệp, đại lý vi phạm, các địa bàn còn hiện tượng tạp chất, hóa chất cấm trong nguyên liệu.
- Các diễn biến TT nước ngoài liên quan đến vấn đề tạp chất, hóa chất cấm.
- Các thông tin nhận được từ các đại lý cung cấp nguyên liệu phản ánh về việc chấp hành của các doanh nghiệp.

a4. Thiết lập đội ngũ thu mua nguyên liệu của các doanh nghiệp:

- Các doanh nghiệp phải thiết lập đội ngũ thu mua nguyên liệu với đầy đủ trách nhiệm, nghiêm túc, tránh hiện tượng tư thông giữa nhân viên thu mua của nhà máy và đại lý nguyên liệu.
- Có hình thức kỷ luật nghiêm khắc đối với các nhân viên có biểu hiện vi phạm (kỷ luật, trừ lương, buộc thôi việc...)
- Lập đội giám sát thu mua để kiểm tra chéo và giám sát.
- Thiết lập hệ thống truy xuất nguồn gốc (traceability) hữu hiệu thống nhất từ khâu nguyên liệu đến và XK. Bất kỳ sự phản ánh trong quá trình sản xuất hay của khách hàng tại nước NK đều có thể truy ngược lại được.

b. Nâng cấp công nghệ chế biến của doanh nghiệp:

Ưu tiên đầu tư dây chuyền đông nhanh rồi IQF hiện đại và đồng bộ để nâng cao chất lượng, bảo đảm vệ sinh ATTP thủy sản đông lạnh. Nhờ qui trình cấp đông khép kín, kiểm soát được nhiệt độ, trọng lượng lớp áo băng bên ngoài sản phẩm, độ mất nước của sản phẩm nên sản phẩm không bị hao hụt và giữ được chất lượng cao. Hiện nay trên thế giới sử dụng chủ yếu máy cấp đông gió để cấp đông các sản phẩm đông rồi IQF (không dùng tủ đông tiếp xúc). Ưu điểm của nó là có thể cấp đông nhiều loại thủy sản có hình dạng khác nhau nhưng vẫn đảm bảo được chất lượng cao. Nhưng các doanh nghiệp cần chú ý, các thiết bị IQF rất đa dạng về tính năng cũng như giá cả. Do đó, cần nắm vững thông tin công nghệ cũng như giá máy móc thiết bị để đầu tư được hiệu quả nhất.

c. Công nghệ bao gói: cũng là vấn đề cần quan tâm. Hiện nay, mẫu mã bao bì sản phẩm thủy sản chế biến của các doanh nghiệp Việt Nam còn kém sắc nét, thiếu đa dạng so với các nước trong khu vực. Để các sản phẩm tinh chế của Việt Nam vào thẳng các nhà hàng, siêu thị, tăng khả năng cạnh tranh, các doanh nghiệp phải quan tâm đầu tư các thiết bị sản xuất bao bì cao cấp, các máy đóng gói tự động; cải tiến mẫu mã, kích cỡ bao bì. Đặc biệt, cần lưu ý qui định của nước NK

về cách ký hiệu, ghi nhãn bao bì. Thời gian qua vẫn còn tình trạng các lô hàng XK của Việt Nam bị từ chối do lỗi này.

d. Đầu tư đổi mới công nghệ đồng thời phải đi đôi với nâng cấp điều kiện sản xuất, bảo đảm vệ sinh ATTP theo đúng qui định của ngành cũng như các tiêu chuẩn quốc tế. Phải bảo đảm các yêu cầu kỹ thuật và vệ sinh của hệ thống nhà xưởng, trang thiết bị, kho lạnh, cấp thoát nước, bảo hộ lao động... Xây dựng chế độ giám sát kiểm tra thường xuyên. Các doanh nghiệp phải đặt mục tiêu cấp bách thực hiện chương trình quản lý chất lượng theo GMP, SSOP và HACCP, nhằm bảo đảm an toàn vệ sinh thực phẩm cho người tiêu dùng trong nước và hội đủ điều kiện để XK vào các TT khó tính nhưng tiềm năng. Kiên quyết không XK những mặt hàng không đảm bảo chất lượng.

2.3. Mở rộng chủng loại và ưu tiên tăng trưởng khối lượng chế biến các mặt hàng có GTGT

Hiện nay, việc cung cấp thủy sản vào TT Nhật Bản đang tồn tại dưới ba dạng cơ bản:

- Những mặt hàng dưới dạng sơ chế hoặc bán thành phẩm để phục vụ cho các nhà sản xuất tại Nhật Bản hay các kênh nhà hàng thông qua các tập đoàn kinh doanh lớn của Nhật Bản.
- Những mặt hàng GTGT được sản xuất theo đơn đặt hàng, bao gồm những nhãn hiệu riêng theo yêu cầu của khách hàng.
- Những mặt hàng phù hợp với nhu cầu của TT Nhật Bản mà được sản xuất trong sự hợp tác với những đối tác Nhật Bản phù hợp.

So sánh một cách tương đối, chi phí nhân công tại Nhật Bản cao hơn rất nhiều so với các nước trong khu vực châu Á khác trong đó có Việt Nam đang XKTS vào Nhật Bản. Do vậy, đây chính là thời gian quan trọng cho Việt Nam trong việc nắm bắt và tận dụng cơ hội này, đạt được niềm tin của khách hàng Nhật Bản bằng cách:

- Tăng tỷ lệ sản phẩm có GTGT của tôm sú như: tôm sú sống, tôm ướp đông nhanh, các sản phẩm ăn liền như sushi, sashimi, nobashi. Đặc biệt, tăng cường năng lực chế biến các sản phẩm đông nhanh, đông rời, các mặt hàng mực sống ăn liền như sushi, sashimi. Khuyến khích các doanh nghiệp NK công nghệ cao từ các nước phát triển, bí quyết công nghệ, thuê chuyên gia nước ngoài giỏi và đầu tư nghiên cứu ứng dụng công nghệ mới trong lĩnh vực này.
- Đa dạng cơ cấu sản phẩm XK, đầu tư công nghệ mới phải dựa vào dự báo trên thế giới. Khi đầu tư doanh nghiệp phải xác định rõ mục tiêu của mình: muốn sản xuất loại sản phẩm gì, nguồn nguyên liệu từ đâu, bán sản phẩm cho ai?...để từ đó lựa chọn công nghệ trọn gói phù hợp, tránh đầu tư chắp vá hoặc tràn lan gây lãng phí lớn. Cần nắm bắt thông tin về công nghệ chế biến các món ăn Nhật để sản xuất sản phẩm chế biến hợp khẩu vị, thị hiếu của khách hàng.
- TT Nhật Bản có nhu cầu khá lớn về các mặt hàng hải sản khô. Nước ta có khí hậu nhiệt đới nóng ẩm, muốn bảo quản được sản phẩm thủy sản khô phải giữ độ mặn cao, độ ẩm thấp. Chất lượng như vậy không đáp ứng yêu cầu sản phẩm của hai TT trên. Do đó, để nâng cao chất lượng, đáp ứng được các tiêu chuẩn sản phẩm của khách hàng, doanh nghiệp cần nghiên cứu áp dụng công nghệ sấy lạnh thay cho công nghệ sấy thường.

3. CÁC GIẢI PHÁP VỀ NGUỒN LỰC:

3.1. Mục tiêu của giải pháp:

Nhằm đáp ứng cho ngành một lực lượng lao động có đủ năng lực chuyên môn, nhất là trong các lĩnh vực như tạo giống, kỹ thuật khai thác và chế biến thủy sản, đồng thời giải quyết công ăn chuyện làm cho những hộ nông dân ven biển, không ngừng nâng cao đời sống thu nhập cho hộ. Không những thế, lực lượng lao động này phải được trang bị cả về kiến thức, ý thức để phấn đấu cho một ngành Thủy sản phát triển bền vững, biết bảo vệ nguồn lợi cho quốc gia.

Bên cạnh đó, trong bối cảnh hội nhập quốc tế, cũng như nhiều ngành khác, ngành Thủy sản đòi hỏi có một đội ngũ lao động biết làm tiếp thị, hiểu được hệ thống luật pháp, nhất là Luật Thương mại của bạn hàng mậu dịch, biết ứng dụng những công nghệ tiên tiến trong sản xuất nhưng vẫn đảm bảo chất lượng an toàn vệ sinh thực phẩm để từng bước thâm nhập thành công vào TT thủy sản thế giới.

3.2. Cơ sở để đề ra giải pháp:

Từ thực trạng về lao động và việc làm trong các lĩnh vực khai thác, nuôi trồng, chế biến và TMTS trong những năm gần đây. Thí dụ, lực lượng lao động khai thác gần bờ đã quá lớn, thu nhập thấp, đời sống tinh thần và vật chất đều thiếu, cần có những giải pháp sắp xếp lại. Đối với NTTS thì thấy rất rõ trong thời gian gần đây, các kỹ sư thủy sản giỏi có “giá” hơn bao giờ hết. Nhiều chủ vựa tôm sẵn sàng khoán lương năm cho các kỹ sư thủy sản với mức rất hấp dẫn từ 120-150 triệu đồng nếu đảm bảo vệ sinh, sản lượng tôm nuôi. Hoặc trước tình trạng nguồn lợi bị khai thác kiệt quệ, trước đòi hỏi ngày càng cao về vệ sinh ATTP... cần phải đào tạo một đội ngũ thanh tra, kiểm soát viên để đáp ứng những yêu cầu đó. Ngoài ra, là một ngành mũi nhọn được Chính phủ rất quan tâm nên việc đào tạo và tái đào tạo để có một đội ngũ lao động với chất lượng, hiệu quả làm việc cao là điều cần thiết và có khả năng thực thi.

3.3. Nội dung của giải pháp:

Do áp lực gia tăng dân số của các vùng ven biển (hơn 2%) nên lao động ở vùng này đã dư thừa, bên cạnh đó, do sản lượng thủy sản trong tương lai tăng chủ yếu do nuôi trồng, nên nhu cầu khai thác gần bờ sẽ giảm để bảo vệ nguồn lợi. Như vậy, cần giải quyết số lao động dư thừa ở những vùng ven biển bằng cách phát triển các ngành nghề khác, nhằm sử dụng nguyên liệu từ thủy sản, thí dụ như thủ công mỹ nghệ, dịch vụ du lịch, câu cá thể thao, XK lao động nghề cá... vừa giảm áp lực lao động, vừa tăng thu ngoại tệ, từng bước nâng cao thu nhập, ổn định đời sống cho ngư dân ven biển.

Tập trung đào tạo nguồn nhân lực có trình độ khoa học kỹ thuật, kỹ năng kỹ luật cao cho mọi lĩnh vực của ngành, cụ thể:

- Tập trung đào tạo cán bộ quản lý ngành Thủy sản giỏi kiến thức chuyên môn, xã hội để có thể quản lý ngành phát triển bền vững.
- Đào tạo đội ngũ cán bộ chuyên gia tư vấn, các nhà quản lý doanh nghiệp giỏi để có một tập thể có trách nhiệm cao, năng động và hiểu biết chuyên môn sâu sắc, có khả năng hoạch định xây dựng các chính sách và chiến lược phát triển ngành.
- Đào tạo đội ngũ cán bộ khoa học có khả năng tiếp thu các tiến bộ kỹ thuật, công nghệ tiên tiến của thế giới trong mọi lĩnh vực.
- Đào tạo đội ngũ thanh tra, kiểm soát viên trong mọi lĩnh vực từ bảo vệ nguồn lợi đến vệ sinh ATTP.
- Hỗ trợ các doanh nghiệp đào tạo cán bộ quản lý, thuyền và máy trưởng, đội ngũ cán bộ kỹ thuật và công nhân giỏi để đáp ứng những yêu cầu sản xuất kinh doanh trong điều kiện hội nhập.
- Củng cố và nâng cấp trường đào tạo cán bộ, kỹ sư, công nhân kỹ thuật cho ngành thủy sản cũng như thay đổi phương thức đào tạo. Đưa vào những chuyên ngành mới như Ngư y để cung cấp một đội ngũ chuyên viên biết chữa bệnh cho các loài thủy sản (giống như thú y trong chăn nuôi vậy).
- Bộ Thủy sản phối hợp với Bộ Giáo Dục và đào tạo nghiên cứu dành riêng một khoản quỹ để nâng cấp các trường đại học, trường trung học, các viện, các trung tâm nghiên cứu thủy sản, đặc biệt là trường Đại học Thủy sản để đào tạo những chuyên gia chuyên ngành phục vụ cho chiến lược phát triển bền vững trong tương lai theo hướng đồng bộ và hiện đại.
- Nên tập trung đào tạo công nhân kỹ thuật lành nghề, nên lồng ghép chương trình đào tạo thủy sản (đặc biệt là NTTS) vào các chương trình, các trường đang đào tạo về nông nghiệp và phát triển nông thôn và các trường đại học

hiện có. Tuy nhiên, việc đào tạo chuyên sâu và đào tạo ở bậc đại học, trên đại học cũng cần chú ý đến tính chuyên ngành và tính đặc thù nghề nghiệp.

- Tăng cường và mở rộng hình thức đào tạo trong và ngoài nước cho cán bộ quản lý, cán bộ nghiên cứu và cán bộ về marketing. Đặc biệt chú ý tổ chức các khóa đào tạo ngắn hạn, các lớp tập huấn cho đội ngũ cán bộ quản lý và các nhà doanh nghiệp am hiểu về luật lệ và các chính sách kinh tế, thương mại của các nước và quốc tế. Hình thành các trung tâm đào tạo nghề cho người lao động nghề cá theo vùng lãnh thổ và trên từng địa phương mà chủ yếu ở các tỉnh trọng điểm nghề cá với quy mô nhỏ và vừa.
- Mở rộng các hình thức liên kết, hợp tác quốc tế để tìm kiếm sự giúp đỡ của các nước, các tổ chức quốc tế để đào tạo cán bộ đại học, sau đại học ở các nước có nghề cá phát triển như: Na Uy, Nhật Bản, Mỹ, Trung Quốc, Nga, Thái Lan,... có thể gửi đi học hoặc thuê chuyên gia nước ngoài trực tiếp đến Việt Nam giảng dạy. Đồng thời có thể tổ chức các chuyến đi tham quan, tìm hiểu TT học tập kinh nghiệm phát triển nghề cá của các nước trên thế giới, nhất là các nước trong khu vực như Thái Lan, Indonesia, Trung Quốc...
- Tiếp tục hoàn thiện hệ thống thù lao cho lao động trong ngành trên nguyên tắc gắn với khối lượng và chất lượng công việc hoàn thành, thực hiện chế độ thưởng, phạt công minh đối với người lao động. Đặc biệt, lấy chỉ tiêu hiệu quả sản xuất kinh doanh làm thước đo để đánh giá năng lực của cán bộ.
- Chú ý đến điều kiện vệ sinh, bảo hộ lao động đối với chế biến thủy sản, nhất là đối với lao động nữ.
- Không ngừng nâng cấp cơ sở hạ tầng, điều kiện giáo dục, y tế, cũng như làm tốt công tác dân số kế hoạch hóa gia đình đối với ngư dân biển và nông dân chuyển đổi cơ cấu cây trồng ở những vùng sâu vùng xa.

KẾT LUẬN

Việt Nam là một trong những nước có nguồn lợi thủy sản lớn nhất thế giới. Với tiềm năng to lớn do vị trí địa lý và điều kiện tự nhiên ưu đãi cùng với những chính sách của chính phủ và sự năng động sáng tạo của hàng ngàn đơn vị sản xuất kinh doanh thủy sản mà trong những năm qua ngành thủy sản Việt Nam đã thực sự có một chỗ đứng nhất định trên thị trường thế giới, góp phần vào tăng trưởng kinh tế, giải quyết công ăn việc làm cho hàng triệu người lao động.

Nghiên cứu sự tác động của thị trường Nhật Bản đối với xuất khẩu thủy sản Việt Nam là một việc làm hết sức thiết thực bởi lẽ Nhật Bản là một trong những thị trường tiêu thụ thủy sản lớn nhất của Việt Nam. Tuy nhu cầu thủy sản của thị trường Nhật Bản rất lớn nhưng cũng đầy thách thức với sự cạnh tranh quyết liệt từ các nước trong khu vực như Thái Lan, Trung Quốc, Indônêsi-a, Ấn Độ..., sự kiểm soát nghiêm ngặt các tiêu chuẩn an toàn vệ sinh thực phẩm, hệ thống phân phối phức tạp. Để thủy sản Việt Nam có thể thâm nhập tốt thị trường này thì cần phải xây dựng một định hướng phát triển đúng đắn, có tính đến đầy đủ các yếu tố tác động bên trong và bên ngoài trên cơ sở lý luận, thực tiễn trong nước và quốc tế. Trên cơ sở đó phải xây dựng một hệ thống các giải pháp để thực hiện được các định hướng đó. Ở một mức độ nhất định, đề tài đã đáp ứng được những yêu cầu trên.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- 1) Bộ Thủy Sản, 2005a, Báo cáo tổng kết tình hình thực hiện kế hoạch nhà nước năm 2005 và phương hướng nhiệm vụ phát triển kinh tế xã hội năm 2006 của ngành thủy sản
- 2) Bộ Thủy Sản, 2005b, Báo cáo tham luận hội nghị đánh giá kết quả thực hiện chương trình phát triển nuôi trồng thủy sản giai đoạn 2000-2005 và biện pháp thực hiện đến năm 2010
- 3) Bộ Thủy Sản, 2005c, Báo cáo kết quả NTTS năm 2004
- 4) Cao Thị Thu, 2003, Cẩm Nang Thị Trường Xuất Khẩu – Thị trường Nhật Bản, Viện nghiên cứu thương mại.
- 5) Hoàng Thị Chinh, 2004, Định hướng phát triển ngành thủy sản Việt Nam giai đoạn 2001-2010- Đề tài cấp bộ, Đại học Kinh tế Tp.HCM.
- 6) Mai Lý Quảng, 2005, 250 Quốc gia và vùng lãnh thổ trên thế giới- Hà Nội: NXB Thế giới.
- 7) Nguyễn Văn Nam, 2005, Thị trường xuất- nhập khẩu thủy sản. - Hà Nội: NXB Thống kê, 359 trang.
- 8) Viện Nghiên cứu Thương mại, 2003, Cẩm nang thị trường xuất khẩu- Thị trường Nhật Bản - Hà Nội: NXB Lao động-xã hội, 168 trang
- 9) Võ Thanh Thu, 2004, Những giải pháp đẩy mạnh xuất khẩu những ngành hàng chủ lực của Việt Nam sang thị trường Nhật Bản, Đại học Kinh tế Tp.HCM
- 10) Viện kinh tế và quy hoạch thủy sản, 2005 - Quy hoạch tổng thể phát triển ngành thủy sản đến năm 2010 và định hướng năm 2020.
- 11) Vasep - Tạp chí Thương Mại Thủy sản 1-2/2003
- 12) Một số địa chỉ website Việt Nam đã sử dụng:
 1. www.fistenet.gov.vn (Trung tâm tin học – Bộ thủy sản)

- http://www.fistenet.gov.vn/details.asp?Object=1015030&News_ID=8546440
- http://www.fistenet.gov.vn/details.asp?Object=1015030&News_ID=23452924
- http://www.fistenet.gov.vn/VSTP/index_.asp?menu=TT_N
- <http://www.fistenet.gov.vn/Xuat%5Fnhapkhau>
- Nguồn: <http://www.fistenet.gov.vn/Xuat%5Fnhapkhau>
- http://www.fistenet.gov.vn/print_preview.asp?News_ID=10449893
- http://www.fistenet.gov.vn/print_preview.asp?News_ID=27433117
- http://www.fistenet.gov.vn/VSTP/index_.asp?menu=xnk_N#3.2.2
- <http://www.fistenet.gov.vn/SLTK01-03/frame/tienganh/content/Fisheryoutput/37.html>

2. Tổng cục thống kê:

<http://www.gso.gov.vn/default.aspx?tabid=390&idmid=3&ItemID=4787>

3. Bộ Thương mại:

<http://www.moi.gov.vn/News/detail.asp?Sub=4&id=18970>

13) FAO, 2004, the state of world fisheries and agriculture in 2004

14) INFOFISH, 2004. Infofish Trade New No.14/ 2004.– Fact Sheet (Nhập khẩu thủy sản của Nhật Bản 2002-2003- (Biểu đồ về thị trường và mặt hàng nhập khẩu)

15) INFOFISH, 2005. Infofish Trade New No.3/ 2005. – Fact Sheet (Nhập khẩu các mặt hàng thủy sản của Nhật bản 2003-2004)

16) INFOFISH, 2005. Infofish Trade New No.4/ 2005.- Frozen shrimp, lobster and crab; - Chilled, Frozen Tuna

- 17) INFOFISH, 2005. Infofish Trade New No.2/ 2005.- Chilled, Frozen Tuna
- 18) Infofish Trade New, No.14/2004, No.3/2005 & N0.3/2006
- 19) Globefish, 4/2006
- 20) Japan Management Association, 2002. Import Procedures for Food, 47 tr.
- 21) JETRO, 2004, Food Sanitation Law in Japan, 141 trang.
- 22) JETRO,2004. Jetro Marketing Guidebook for Major Import Products (Tài liệu phôtô, từ trang 196 đến 209 - Mục 15. Tuna/, 14 tr).
- 23) JETRO, 2004. Jetro Marketing Guidebook for Major Import Products (Tài liệu phôtô, từ trang 184 đến 195. Mục 14. Shrimp and Crab/, 12 tr.
- 24) JETRO, 2005, Hướng dẫn marketing một số sản phẩm thủy hải sản nhập khẩu vào thị trường Nhật Bản, 44 trang
- 25) Ministry of Agricultural, Forestry and Fishery, 2003. Production of Processed Fishery Products/, 4 tr (Bảng số liệu thống kê các mặt hàng chế biến).
- 26) Ministry of Agricultural, Forestry and Fishery, 2004. Annual Report on food, Agricultural Rual Areas in Japan/, 66 tr.
- 27) Ministry of Agricultural, Forestry and Fishery. Annual report on the development in the Fisheries in FY 2002
- 28) Ministry of Agricultural, Forestry and Fishery. Annual report on the development in the Fisheries in FY 2003
- 29) Ministry of Agricultural, Forestry and Fishery. Annual report on the development in the Fisheries in FY 2004

30) Ministry of Agricultural, Forestry and Fishery. Annual report on the development in the Fisheries in FY 2005

31) Một số website quốc tế đã sử dụng:

1. www.fao.org/figis/servlet/static?dom=root&xml=tseries/index.xml

<http://www.fao.org/figis/servlet/SQServlet?ds=Aquaculture&k1=COUNTRY&k1v=1&k1s=110&outtype=html>

http://www.fao.org/fi/website/FIRetrieveAction.do?dom=countrysector&xml=FI-CP_JP.xml

<http://www.fao.org/DOCREP/007/y5600e/y5600e00.htm>

2. www.japantoday.com (Trang tin tức của Nhật Bản)

3. www.jetro.go.jp (Tổ chức xúc tiến thương mại Nhật Bản)

-www.jetro.go.jp/en/market/reports/food/pdf/14.pdf

4. www.maff.go.jp (Bộ nông lâm thủy sản Nhật Bản)

-<http://www.maff.go.jp/eindex.html>

-<http://www.maff.go.jp/esokuhou/index.html#8>

-www.maff.go.jp/toukei/abstract/index.htm

-www.maff.go.jp/esokuhou/syo200303.pdf

5. www.stat.go.jp/english/data/nenkan/1431-15.htm

6. <http://www.state.gov/r/pa/ei/bgn/4142.htm>