

ĐÁNH GIÁ NĂNG LỰC CẠNH TRANH QUỐC TẾ NGÀNH HÀNG CÁ TRA VIỆT NAM: TRƯỜNG HỢP NGHIÊN CỨU TỈNH TIỀN GIANG

Mai Văn Xuân¹, Đỗ Đoan Trang^{1*}, Phan Phùng Phú², Mai Lệ Quyên³

Ngày nhận bài: 19/07/2025

Ngày nhận bản sửa: 09/08/2025

Ngày duyệt đăng: 12/09/2025

Tóm tắt. Tiền Giang là một trong những tỉnh đóng vai trò chủ lực trong ngành hàng cá tra của Việt Nam. Nghiên cứu này cho thấy ngành hàng cá tra tại Tiền Giang có lợi thế so sánh rõ rệt và năng lực cạnh tranh quốc tế cao, đồng thời thể hiện khả năng chống chịu tốt trước các cú sốc cung bất lợi. Điều này được minh chứng qua hệ số chi phí nội nguồn (DRC) đạt 0,717 và hệ số chi phí riêng (PCR) là 0,871 (đều nhỏ hơn 1), cùng với hệ số lợi thế so sánh bộc lộ (RCA) luôn duy trì ở mức trên 350. Bên cạnh đó, nghiên cứu cũng chỉ ra rằng năng lực cạnh tranh của ngành hàng cá tra Tiền Giang chịu ảnh hưởng bởi nhiều yếu tố, bao gồm chi phí đầu vào, tỷ giá hối đoái và đặc biệt là mức độ nhạy cảm với biến động giá cả trên thị trường thế giới. Do đó, công tác dự báo giá cá tra xuất khẩu – đặc biệt tại các thị trường lớn như Hoa Kỳ, Trung Quốc và Liên minh châu Âu (EU) – đóng vai trò quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả và sức cạnh tranh của ngành trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế.

Từ khóa: Năng lực cạnh tranh; Lợi thế so sánh; RCA; DRC; PAM.

1. Đặt vấn đề

Ngành hàng cá tra đóng vai trò rất quan trọng trong chiến lược phát triển ngành thủy sản của nước ta, chiếm khoảng 20 - 25% tổng kim ngạch xuất khẩu thủy sản của cả nước trong những năm gần đây. Theo báo cáo của Hiệp hội Chế biến và Xuất khẩu Thủy sản Việt Nam (VASEP) sản phẩm cá tra xuất khẩu của Việt Nam đã đến 138 nước và vùng lãnh thổ, chiếm hơn 90% thị phần cá tra trên thị trường thế giới. Với lợi thế lớn về điều kiện tự nhiên, Đồng bằng sông Cửu Long được coi là cái nôi phát triển nuôi trồng thủy sản của cả nước. Với lưu vực rộng lớn của Sông Tiền và Sông Hậu, Tiền Giang là một trong những tỉnh đóng góp đáng kể nhất trong sản xuất và xuất khẩu cá tra của cả nước. Tuy nhiên, ngành hàng cá tra của tỉnh đang gặp nhiều khó khăn và thách thức, nhất là vấn đề thị trường và khả năng cạnh tranh quốc tế. Đến nay, có nhiều nghiên cứu về chuỗi cung và chuỗi giá trị, một số nghiên cứu về năng lực cạnh tranh của sản phẩm cá tra; tuy nhiên còn thiếu các nghiên cứu có tính hệ thống về năng lực cạnh tranh quốc tế

¹Trường Đại học Bình Dương, *Tác giả liên hệ: doantrang.bolt@bdu.edu.vn

²Thị ủy, Thị xã Cai Lậy, tỉnh Tiền Giang

³Trung tâm Nghiên cứu Phát triển và Đồng Kiến tạo Tri thức, thành phố Huế

của ngành hàng cá tra ở nước ta, đặc biệt là ở tỉnh Tiền Giang. Xuất phát từ tình hình trên, chúng tôi cố gắng đánh giá sâu hơn năng lực cạnh tranh quốc tế của ngành hàng cá tra của Việt Nam với trường hợp nghiên cứu tại tỉnh Tiền Giang. Trên cơ sở đó đề xuất các giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành hàng này trong thời gian tới.

2. Cơ sở khoa học của vấn đề nghiên cứu

Mô hình Kim cương là khung phân tích do Porter (1990) phát triển nhằm lý giải vì sao một số quốc gia có thể tạo ra lợi thế cạnh tranh trong các ngành cụ thể trên thị trường quốc tế. Chính phủ và cơ hội là hai yếu tố tác động gián tiếp đến bốn thành phần cơ bản của mô hình, được ví như bốn góc của khối kim cương: (i) điều kiện đầu vào sẵn có; (ii) chiến lược, cơ cấu và mức độ cạnh tranh của doanh nghiệp; (iii) điều kiện về cầu; và (iv) các ngành hỗ trợ và liên quan. Sự tương tác giữa các yếu tố này là nền tảng để doanh nghiệp xây dựng chiến lược nâng cao năng lực cạnh tranh quốc tế. Kuncoro & Suriani (2018) cho rằng đổi mới sản phẩm và động lực thị trường có ảnh hưởng đáng kể đến lợi thế cạnh tranh. Trong khi đó, Kahupi và cộng sự (2021) nhận định rào cản lớn nhất của đổi mới bền vững không nằm ở chi phí mà ở tâm lý e ngại thay đổi; họ nhấn mạnh rằng đổi mới trở nên hấp dẫn hơn tại những nơi có hệ thống pháp luật rõ ràng và hỗ trợ tích cực.

Chỉ số RCA là công cụ định lượng phổ biến trong nghiên cứu thương mại quốc tế, được Balassa (1965) đề xuất nhằm đo lường lợi thế xuất khẩu tương đối của một ngành. Theo lý thuyết này, một quốc gia có lợi thế so sánh nếu tỷ trọng xuất khẩu của ngành hàng đó trong cơ cấu xuất khẩu quốc gia lớn hơn tỷ trọng tương ứng trong thương mại toàn cầu. French (2017) cho rằng RCA không chỉ phản ánh lợi thế hiện tại mà còn được ứng dụng trong các mô hình phân tích chính sách để đánh giá tác động của các rào cản thương mại đối với từng nhóm sản phẩm. Chỉ số này cho thấy mức độ phù hợp giữa cơ cấu xuất khẩu của một quốc gia và nhu cầu thị trường thế giới, từ đó phản ánh năng lực cạnh tranh tương đối của sản phẩm trên thị trường quốc tế. Edward (2022) cũng cho rằng RCA giúp các quốc gia xác định những ngành có tiềm năng xuất khẩu vượt trội để từ đó hoạch định chiến lược phát triển phù hợp. Về định lượng, nếu $RCA > 1$, ngành hàng được xem là có lợi thế so sánh; ngược lại, $RCA < 1$ phản ánh vị thế yếu hơn trong xuất khẩu; RCA càng cao thì lợi thế càng lớn (French, 2017; Đỗ Thị Thu Thủy, 2017). Nhiều nghiên cứu thực nghiệm đã sử dụng RCA để so sánh năng lực cạnh tranh giữa các quốc gia hoặc vùng lãnh thổ. Amita và Zeba (2005) sử dụng RCA để phân tích sự khác biệt trong khả năng cạnh tranh giữa các sản phẩm xuất khẩu của Ấn Độ và Trung Quốc, chỉ ra xu hướng chuyển dịch từ việc dựa vào lao động giá rẻ sang phát triển các ngành có hàm lượng công nghệ và giá trị gia tăng cao. Từ đó có thể khẳng định rằng, RCA không chỉ phản ánh lợi thế tĩnh mà còn thể hiện tiềm năng cạnh tranh dài hạn của ngành hàng hoặc sản phẩm trên thị trường quốc tế.

Goldin (1990) cho rằng hệ số chi phí nội nguồn (DRC) là chỉ số đo lường lợi thế so sánh giữa các quốc gia được xác định bằng quan hệ giữa chi phí nội nguồn của quốc gia với giá trị ngoại hối dựa vào tỷ giá hối đoái ẩn (SER). Hệ số này không những được sử dụng để đánh giá lợi thế so sánh mà còn để tính toán lợi thế cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường quốc tế. Khi đề cập đến lợi thế so sánh, các khoản mục chi phí trong nước, dùng để xác định hệ số DRC được tính theo giá xã hội (hay giá kinh tế) và tỷ giá hối đoái ẩn (SER). Hệ số chuyển đổi chuẩn (SCF) là thông số để chuyển đổi giữa tỷ giá hối đoái chính thức (OER) và SER và được tính bằng công thức $SCF = 1/(1 + \text{FX premium})$, với FX premium là hệ số phản ánh sự khác biệt giữa OER và chi phí cơ hội (giá mờ) của nó. Ngân hàng Thế giới đề nghị lấy hệ số FX premium là 0,20 đối với các nước đang phát triển. Như vậy, hệ số DRC phản ánh tỷ lệ nội địa hóa, năng suất lao động của vùng hay quốc gia trong việc sản xuất và tiêu thụ sản phẩm. Vì vậy, nguồn tài nguyên đầu vào phong phú; các ngành hỗ trợ có liên quan hoạt động tốt như đã đề cập trong mô hình kim cương của Porter (1990) là cơ sở để các doanh nghiệp hoạch định chiến lược kinh doanh có hiệu quả và khả năng cạnh tranh cao trên thị trường thế giới. Nếu $DRC/SER < 1$, sản phẩm được xem là có lợi thế so sánh; ngược lại, nếu $DRC/SER > 1$ thì sản phẩm không có lợi thế. Tương tự, nếu $DRC/OER < 1$, sản phẩm có lợi thế cạnh tranh; và ngược lại.

Ma trận PAM được Monke và Pearson (1989), sau đó là Masters & Winter-Nelson (1995) xây dựng nhằm đánh giá sự thay đổi về giá và hiệu quả hoạt động kinh doanh của một hệ thống trong mối quan hệ với các luật lệ ngoại thương và chính sách của chính phủ. PAM thường được thiết lập để so sánh các tiêu chí hoạt động của doanh nghiệp dựa trên hai loại giá: giá xã hội và giá thị trường. Chênh lệch giữa hai mức giá này có thể do chính sách trực tiếp của chính phủ như thuế, trợ cấp; hoặc do các yếu tố tiêu cực như thủ tục hành chính rườm rà, yếu kém trong quản lý khiến chi phí vận chuyển, tổn thất sau chế biến và phân phối tăng lên. Ngoài ra, sự méo mó của thị trường – đặc biệt là chênh lệch giữa tỷ giá hối đoái chính thức và tỷ giá thực, hay lãi suất thị trường – cũng ảnh hưởng đến mức độ chênh lệch này (Gonzales và cộng sự, 1993; Appleyard, 1987; Salman & Martini, 2000). Các sai lệch đó có thể làm tăng hoặc giảm lợi ích thực tế của người sản xuất so với mức lợi ích trong điều kiện cạnh tranh hoàn hảo (giá xã hội).

Tổng quan các nghiên cứu trong nước và quốc tế cho thấy phần lớn các công trình đều tập trung khai thác một phương pháp chuyên sâu để phân tích năng lực cạnh tranh của ngành hàng, trong khi đó còn thiếu những nghiên cứu mang tính tổng hợp, tích hợp nhiều tiêu chí đánh giá. Xuất phát từ khoảng trống này, nghiên cứu hiện tại đồng thời áp dụng nhiều phương pháp và chỉ số phân tích như DRC, PAM và RCA nhằm đánh giá toàn diện hơn lợi thế so sánh cũng như năng lực cạnh tranh quốc tế của ngành hàng cá tra, với tỉnh Tiền Giang được lựa chọn làm trường hợp nghiên cứu cụ thể.

3. Phương pháp nghiên cứu

3.1. Phương pháp thu thập và tổng hợp số liệu

Nguồn số liệu thứ cấp được thu thập qua các báo cáo của các tổ chức, cơ quan hữu quan như VASEP; Cục Thống kê, Sở Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, Sở Tài chính tỉnh Tiền Giang; Cục Hải quan Long An; UBND các huyện, thị trong vùng khảo sát và một số báo cáo nghiên cứu có liên quan.

Số liệu sơ cấp được thu thập từ điều tra các tác nhân tham gia trong chuỗi giá trị cá tra ở địa phương và theo phương pháp chuyên gia. Trước hết các hộ nuôi cá tra, kích thước mẫu điều tra cần thiết, theo Yamane Taro (1967) được xác định theo công thức sau: $n = N/(1+Ne^2)$ trong đó, n là kích thước mẫu; N là quy mô tổng thể; e là sai số cho phép. Trong nghiên cứu này, tỷ lệ sai số e từ $\pm 0,05$ đến $\pm 0,10$. Với tổng số hộ nuôi cá tra ở Tiền Giang (N) là 351 hộ, như vậy số đơn vị mẫu (n) cần điều tra là từ 78 đến 187 hộ. Trong nghiên cứu này, chúng tôi xác định quy mô mẫu điều tra là 130 hộ (chiếm 37,0% tổng số hộ nuôi cá tra ở địa phương, với $e = 0,07$). Số hộ được chọn ở mỗi địa bàn xác định theo phương pháp chọn ngẫu nhiên phân loại. Có nghĩa, số hộ được chọn điều tra ở mỗi địa bàn dựa trên tỷ trọng của nó trong tổng số hộ nuôi cá tra ở từng địa bàn tương ứng. Ngoài ra, điều tra toàn bộ 17 doanh nghiệp chế biến cá tra trên địa bàn Tỉnh; toàn bộ 5 cơ sở cung cấp con giống, 7 đại lý cung cấp thức ăn và thuốc thủy sản, 8 người thu gom (thương lái) và 3 đại lý thu mua cá tra nguyên liệu. Đây là những tác nhân tham gia vào chuỗi giá trị cá tra ở tỉnh Tiền Giang. Như vậy, tổng số mẫu điều tra thực tế là 170 đơn vị. Phương pháp điều tra được thực hiện thông qua phỏng vấn trực tiếp kết hợp với bảng hỏi. Số liệu được phân loại và tổng hợp thành hệ thống các biểu bảng phục vụ cho quá trình phân tích.

3.2. Phương pháp phân tích

3.2.1. Phương pháp phân tích hệ số chi phí nội nguồn

Hệ số chi phí nội nguồn được sử dụng để đánh giá lợi thế so sánh và năng lực cạnh tranh của một sản phẩm nhất định, được xác định bởi công thức:

$$DRC_i = \frac{\sum_{j=k+1}^n a_{ij} V_j}{P_i^r - \sum_{j=1}^k a_{ij} P_j^r}$$

a_{ij} ($j = k+1, n$): các đầu vào trong nước dùng để sản xuất sản phẩm i ;

V_j : giá xã hội của các yếu tố đầu vào j , $j = k+1$ đến n ;

P_i : giá quốc tế sản phẩm i ;

a_{ij} ($j = 1 \dots k$): các đầu vào nhập khẩu để sản xuất sản phẩm i ;

P_j : Giá nhập khẩu của các yếu tố đầu vào, tính theo nội tệ.

Giá cả (giá xã hội hay giá thị trường) dùng để tính toán các khoản chi phí để xác định hệ số DRC có ý nghĩa rất quan trọng. Để đảm bảo tính chính xác và tính chất có thể so sánh

được cần phải phân loại và xác định được nguồn gốc cũng như các khoản mục chi phí thực tế mà các tác nhân sử dụng trong quá trình sản xuất kinh doanh để tính theo loại giá phù hợp.

Đối với hàng hóa có giao dịch quốc tế, giá xã hội được xác định bằng giá xuất khẩu (FOB) hoặc giá nhập khẩu (CIF), nhân với tỷ giá hối đoái chính thức, cộng thêm chi phí vận chuyển, lưu kho... và trừ đi các loại thuế, phí gây méo mó giá. Đối với hàng hóa không giao dịch quốc tế, có thể áp dụng các phương pháp khác nhau tùy theo từng loại. Nếu hàng hóa có giá thị trường nhưng bị méo mó do thuế, trợ cấp hoặc rào cản thương mại, thì giá xã hội được xác định bằng giá thị trường trừ đi phần bị méo mó. Trường hợp hàng hóa không có giá thị trường (như đất đai), có thể áp dụng phương pháp chi phí cơ hội để xác định giá xã hội.

3.2.2. Ma trận phân tích chính sách

Ma trận phân tích chính sách (PAM) được Appleyard (1987), Salman và Martini (2000) áp dụng để tính toán các hệ số phản ánh lợi thế so sánh và khả năng cạnh tranh của sản phẩm. Nó là công cụ quan trọng giúp đánh giá tác động của chính sách kinh tế (thuế, trợ cấp, bảo hộ...) và các yếu tố thị trường đến lợi ích kinh tế của ngành hàng nhất định. Cấu trúc của PAM được trình bày ở Bảng 1.

Bảng 1. Ma trận phân tích chính sách – PAM

Chỉ tiêu	Giá thị trường	Giá xã hội	Chênh lệch
Doanh thu	A	E	I
Chi phí đầu vào có thể nhập khẩu	B	F	J
Chi phí nội nguồn	C	G	K
Lợi nhuận	D	H	L

Nguồn: Monke and Pearson (1989).

Dựa trên cấu trúc của PAM, có thể xác định một số chỉ số quan trọng như sau:

Hệ số bảo hộ danh nghĩa đầu ra (NPCO) là tỷ số về giá thị trường và giá xã hội được sử dụng trong sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp; $NPCO = A/E$. Nếu $NPCO < 1$, giá thị trường thấp hơn giá xã hội, phản ánh ngành không được bảo hộ đầu ra và phải đối mặt với cạnh tranh quốc tế lớn hơn – đây có thể là dấu hiệu của hiệu quả thị trường hoặc chính sách bất lợi.

Hệ số bảo hộ hiệu quả (EPC) là tỷ số giữa giá trị gia tăng theo giá thị trường (A-B) với giá trị gia tăng theo giá xã hội (E-F) của các chi phí đầu vào có thể nhập khẩu được, $EPC = (A-B)/(E-F)$. $EPC < 1$ phản ánh rằng giá trị gia tăng thực nhận bởi người sản xuất thấp hơn giá trị kinh tế thực tế – dấu hiệu của bảo hộ yếu hoặc chính sách gây thiệt cho người sản xuất.

Hệ số chi phí riêng (PCR) là tỷ số giữa chi phí nội nguồn (C) với giá trị gia tăng tính theo giá thị trường (A-B); $PCR = (C)/(A-B)$. Nếu $PCR < 1$ hệ thống có khả năng cạnh tranh; và ngược lại.

Hệ số trợ cấp cho người sản xuất (SRP) phản ánh mức độ tác động tổng thể của hệ thống chính sách đến lợi ích của người sản xuất thông qua chênh lệch giữa giá thị trường và giá xã hội của sản phẩm, $SRP = (A - E)/(E)$. Nếu $SRP < 0$ người sản xuất bị thiệt hại do chính sách (ví dụ: đánh thuế, tỷ giá bất lợi, không được trợ cấp...); nếu $SRP > 0$ người sản xuất được lợi từ chính sách, tức là có trợ cấp hoặc ưu đãi ngầm nào đó.

PAM với các hệ số tính toán trên cho phép nhận dạng rõ ràng hơn về lợi thế so sánh của ngành hàng trong việc sử dụng các nguồn lực nội địa có tiềm năng; đặc biệt đối với sản phẩm nông nghiệp, nơi mà sản xuất phụ thuộc rất lớn vào điều kiện tự nhiên và hầu hết các nguồn lực nhập khẩu khó có thể cạnh tranh ở những nơi có lợi thế so sánh. Vì vậy, PAM có thể giúp các doanh nghiệp và nhà hoạch định chính sách xác định các rào cản thương mại và luật lệ quốc tế đối với sản phẩm ngành hàng xuất khẩu; đánh giá mức độ bảo hộ và hiệu quả sản xuất kinh doanh của sản phẩm; và hoạch định các chính sách phát huy lợi thế so sánh của ngành hàng để tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường quốc tế.

3.2.3. Phương pháp phân tích hệ số lợi thế so sánh bộc lộ

Lợi thế so sánh bộc lộ là chỉ số phản ánh lợi thế tương đối của một quốc gia về một loại hàng hóa hoặc dịch vụ nhất định. Nó là tỷ số giữa tỷ trọng của kim ngạch xuất khẩu sản phẩm quan tâm của một quốc gia trong tổng kim ngạch xuất khẩu của thế giới về sản phẩm đó với tỷ trọng xuất khẩu của quốc gia đó trong tổng kim ngạch xuất khẩu của thế giới. Hệ số RCA được Balassa (1965) phát triển với cách tính như sau:

$$RCA_{ij} = (X_{ij}/X_{wj})/(X_i/X_w)$$

Trong đó: X_{ij} - kim ngạch xuất khẩu của nước i về sản phẩm j ;

X_{wj} - kim ngạch xuất khẩu của thế giới về sản phẩm j ;

X_i - Tổng kim ngạch xuất khẩu của nước i ;

X_w - Tổng kim ngạch xuất khẩu của thế giới.

Hệ số RCA quan tâm đến thị phần xuất khẩu sản phẩm trên thị trường quốc tế, trong khi DRC thể hiện quan điểm lợi thế so sánh dựa trên chi phí và nguồn gốc sử dụng tài nguyên. Nghiên cứu về hệ số RCA có liên quan mật thiết với các thể chế, luật lệ về ngoại thương quốc tế; cùng với hệ số DRC, nó bổ sung để phân tích sâu sắc hơn về hiệu quả và khả năng cạnh tranh trong hoạt động xuất nhập khẩu của một ngành hàng cụ thể. Trên cơ sở đó giúp doanh nghiệp hoạch định chiến lược cạnh tranh. Theo nghiên cứu của Balassa (1965) và French (2017), nếu $RCA > 1$, sản phẩm xuất khẩu có lợi thế so sánh, và ngược lại.

4. Kết quả nghiên cứu

4.1. Phân tích hệ số chi phí nội nguồn

Các yếu tố đầu vào được sử dụng trong việc nuôi cá như đất đai, lao động và vốn là yếu tố nội nguồn, không có khả năng nhập khẩu. Giá xã hội của các nguồn lực này được tính theo chi phí cơ hội hay giá mờ. Cụ thể, đối với đất nông nghiệp, chi phí cơ hội của đất nuôi cá tra ở Tiền Giang được xác định là thu nhập thuần của sản phẩm cạnh tranh có thể thay thế;

trong nghiên cứu này, đất mặt nước nuôi cá được xác định theo giá cho thuê ở thị trường địa phương. Đối với lao động, hoạt động tạo thu nhập phổ biến của nông dân trong vùng là đi làm thuê nếu như họ không có việc làm. Vì vậy, để xác định chi phí cơ hội của lao động, chúng tôi căn cứ vào giá thuê lao động bình quân và tỷ lệ thất nghiệp trong vùng. Trên cơ sở đó, chi phí cơ hội của lao động = giá thuê lao động bình quân x (100% - tỷ lệ thất nghiệp). Chi phí về vốn nuôi cá được xác định theo lãi suất vay bình quân trong vùng. Đối với các yếu tố chi phí nội nguồn khác (xem Bảng 2), được tính toán theo giá thị trường có sự đối chiếu để loại bỏ các khoản trợ cấp hoặc áp thuế, nếu có.

Bảng 2. Hệ số DRC và lợi thế so sánh ngành hàng cá tra Tiền Giang

(Tính bình quân cho một tấn cá tra nguyên liệu)

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	Giá trị	Tỷ trọng (%)
I	Tổng Chi phí nội nguồn	VND	26.282.040	100,0
1	Đất đai nuôi cá tra	VND	981.000	3,73
2	Lao động	VND	3.418.800	13,01
3	Lãi vay ngân hàng	VND	1.045.000	3,98
4	Giống cá tra	VND	1.034.120	3,93
5	Thức ăn nuôi cá	VND	14.175.000	53,93
6	Thuốc phòng trừ dịch bệnh cá	VND	182.580	0,69
7	Khấu hao máy móc trong nước	VND	250.000	0,95
8	Chế biến và xuất khẩu	VND	4.344.540	16,53
9	Chi phí khác	VND	851.000	3,24
II	Chi phí ngoại nguồn	USD	101	100,00
1	Xăng dầu	USD	30	29,70
2	Khấu hao máy móc nhập khẩu	USD	29	28,71
3	Thức ăn nhập khẩu	USD	42	41,58
IV	Giá xuất khẩu cá tra			
1	Giá bán 1 tấn cá tra phi lê xuất khẩu	USD	3.026	-
2	Tỷ lệ cá tra chế biến xuất khẩu	lần	0,460	-
3	Quy đổi ra 1 tấn cá tra nguyên liệu	USD	1.391	-
V	DRC	VND/USD	20.379	-
VI	Tỷ giá hối đoái chính thức (OER)	VND/USD	23.690	-
VII	Tỷ giá hối đoái ẩn (SER)	VND/USD	28.427	-
VIII	Tỷ số DRC/SER	lần	0,717	-
IX	Tỷ số DRC/OER	lần	0,860	-

Nguồn: Số liệu điều tra và tổng hợp của tác giả, 2023

Theo tính toán ở Bảng 2, tổng chi phí nội nguồn để sản xuất 1 tấn cá tra nguyên liệu là 26.282.040 đồng. Trong đó, chi phí thức ăn là lớn nhất 14.175.000đ chiếm 53,93%; kế

đến là chế biến và xuất khẩu chiếm 16,53%; lao động chiếm 13,01% trong tổng chi phí nội nguồn. Trên cơ sở nghiên cứu quy trình chế biến cá tra thành phẩm của các doanh nghiệp chế biến trên địa bàn, để chế biến được 1,0 tấn sản phẩm thành phẩm cá tra phôi lê xuất khẩu, cần có 2,174 tấn cá tra nguyên liệu, tức có tỷ lệ là 0,460. Giá xuất khẩu cá tra thành phẩm (phôi lê đông lạnh) bình quân chung năm 2023 là 3.026 USD/tấn (VASEP). OER giữa VNĐ và USD bình quân năm 2023, theo Ngân hàng Nhà nước công bố là 23.690VNĐ/USD. Vì vậy, $SER = 1,2 * 23.690 = 28.427 \text{ VNĐ/USD}$. Kết quả tính toán ở Bảng 2 cho thấy, tỷ số $DRC/SER = 0,717 < 1$, và $DRC/OER = 0,860 < 1$ chứng tỏ ngành hàng cá tra Tiền Giang có lợi thế so sánh và khả năng cạnh tranh trên thị trường quốc tế.

4.2. Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hệ số DRC

Lợi thế so sánh của một ngành hay một sản phẩm chịu ảnh hưởng của nhiều yếu tố và có thể thay đổi qua thời gian. Thông thường giá cả các yếu tố đầu vào của quá trình sản xuất - chế biến, giá xuất khẩu cá tra, cùng các định chế và chính sách kinh tế như thuế, trợ cấp, tỷ giá hối đoái... thường xuyên biến động, từ đó làm thay đổi hệ số DRC. Để đánh giá lợi thế so sánh và khả năng cạnh tranh của ngành hàng cá tra, chúng tôi xây dựng những phương án giả định khác nhau để quan sát sự thay đổi của hệ số DRC (xem Bảng 3).

Bảng 3. Phân tích các thay đổi hệ số DRC ngành hàng cá tra tỉnh Tiền Giang

Các phương án	DRC/SER	Các phương án	DRC/SER
Hệ số cơ sở	0.717	Hệ số cơ sở	0.717
Chi phí nội nguồn		Chi phí ngoại nguồn	
Tăng 10%	0,789	Tăng 10%	0,723
Tăng 15%	0,825	Tăng 15%	0,726
Tăng 25%	0,896	Tăng 25%	0,731
Giảm 10%	0,645	Giảm 10%	0,711
Giảm 15%	0,609	Giảm 15%	0,709
Giảm 25%	0,538	Giảm 25%	0,703
Giá cá tra xuất khẩu		Tỷ giá hối đoái chính thức	
Tăng 10%	0,647	Tăng 10%	0,588
Tăng 15%	0,617	Tăng 15%	0,537
Tăng 25%	0,565	Tăng 25%	0,452
Giảm 10%	0,804	Giảm 10%	0,893
Giảm 15%	0,855	Giảm 15%	1,006
Giảm 25%	0,982	Giảm 25%	1,309

Nguồn: Số liệu điều tra và tổng hợp của tác giả, 2023.

Kết quả phân tích cho thấy, nếu chi phí nội nguồn tăng 25% và các yếu tố khác không đổi, $DRC/SER = 0,896$, cho thấy khả năng cạnh tranh thấp. Tuy nhiên, kịch bản này khó xảy ra trong ngắn hạn, vì hơn hai thập kỷ qua, chỉ số lạm phát của Việt Nam dao

động trong khoảng 5–7%. Điều này cho thấy ngành cá tra Tiền Giang có khả năng chống chịu tương đối tốt trước các cú sốc cung bất lợi. Trong trường hợp tỷ giá hối đoái giảm 15%, DRC/SER đạt 1,006, đồng nghĩa ngành hàng mất lợi thế cạnh tranh. Tuy nhiên, điều này khó xảy ra do tỷ giá VND/USD có xu hướng tăng, tức VND mất giá – là yếu tố có lợi cho xuất khẩu.

Trong trường hợp giá cá tra xuất khẩu giảm 25%, khả năng cạnh tranh sẽ rất thấp (DRC/SER = 0,982). Trong thực tế, giá cá tra trên thị trường quốc tế thường biến động mạnh – đây là yếu tố rủi ro lớn nhất. Với hơn 95% sản lượng cá tra được xuất khẩu hàng năm của Tiền Giang, ngành hàng này rất nhạy cảm với biến động giá. Do đó, công tác dự báo giá trên các thị trường lớn như Mỹ, Trung Quốc và EU là cực kỳ quan trọng để nâng cao năng lực cạnh tranh.

4.3. Ma trận phân tích chính sách

PAM là công cụ hiệu quả nhằm lượng hóa tác động của các chính sách kinh tế và điều kiện thị trường đến hiệu quả sản xuất – kinh doanh của ngành hàng. Trên cơ sở tổng hợp số liệu thực tế và ý kiến đóng góp của các chuyên gia tại Tiền Giang, các chỉ tiêu của PAM được tổng hợp ở Bảng 4.

Bảng 4. Ma trận phân tích chính sách ngành hàng cá tra tỉnh Tiền Giang

DVT: đồng/tấn cá tra nguyên liệu

Chỉ tiêu	Giá thị trường	Giá xã hội	Chênh lệch
Doanh thu	33.891.403 (A)	37.989.687 (E)	-4.098.284 (I)
Chi phí đầu vào có thể nhập khẩu	6.586.452 (B)	6.812.237 (F)	-225.785 (J)
Chi phí nội nguồn	23.787.860 (C)	24.020.323 (G)	-232.463 (K)
Lợi nhuận	3.517.091 (D)	7.157.127 (H)	-3.640.036 (L)

Nguồn: Tổng hợp và tính toán của tác giả, 2023.

Kết quả phân tích PAM đối với ngành cá tra đã làm rõ các chỉ số then chốt: i) NPCO = 0,892 < 1: Doanh thu theo giá thị trường thấp hơn giá xã hội, phản ánh ngành có lợi thế so sánh, nhưng giá bán bị bất lợi bởi các yếu tố như thuế quốc tế và tỷ giá; ii) PCR = 0,871 < 1: Chi phí nội nguồn thấp hơn giá trị gia tăng thị trường, cho thấy ngành sử dụng hiệu quả các nguồn lực trong nước, có năng lực cạnh tranh cao; iii) EPC = 0,876 < 1: Giá trị gia tăng thực tế nhỏ hơn tiềm năng, cho thấy ngành chưa được bảo hộ hiệu quả từ các chính sách hiện hành; và iv) SRP = -0,108 < 0: Người sản xuất bị thiệt hại do chính sách, phản ánh các bất lợi như thiếu trợ cấp, chi phí đầu vào cao hoặc bất cập trong điều hành tỷ giá, thuế suất.

Tổng hợp lại, kết quả PAM cho thấy ngành cá tra Tiền Giang có lợi thế tự nhiên rõ rệt và hiệu quả sản xuất tốt, song vẫn thiếu các chính sách hỗ trợ tương xứng. Việc điều chỉnh chính sách tín dụng, hỗ trợ kỹ thuật – thị trường, và nâng cao năng lực đàm phán thương mại là cần thiết để bảo vệ lợi ích người nuôi. Kết quả phân tích này, góp phần cung cấp bằng chứng khoa học, giúp Việt Nam đạt được thỏa thuận với Mỹ trong việc Mỹ đồng ý bãi bỏ thuế chống bán phá giá cho sản phẩm cá tra của Việt Nam xuất khẩu vào thị trường Mỹ kể từ đầu năm 2025.

4.4. Phân tích hệ số lợi thế so sánh bậc lộ

Chỉ số RCA phản ánh thị phần tương đối của một sản phẩm trên thị trường quốc tế, trong khi chỉ số DRC lại tiếp cận từ góc độ chi phí cơ hội và hiệu quả sử dụng nguồn lực nội địa. Sự kết hợp giữa RCA và DRC giúp phân tích toàn diện hơn về hiệu quả và khả năng cạnh tranh của ngành hàng, hỗ trợ doanh nghiệp và chính quyền trong việc hoạch định chiến lược thương mại và phát triển thị trường.

Bảng 5. Xuất khẩu cá tra của Tiền Giang và Thế giới, 2015-2023

Năm	Tổng xuất khẩu thế giới (tỷ USD) X_w	Tổng xuất khẩu Tiền Giang (tỷ USD) X_i	Xuất khẩu cá tra thế giới (tỷ USD) X_{wj}	Xuất khẩu cá tra Tiền Giang (tỷ USD) X_{ij}	Hệ số RCA (lần)
2019	24,800	2,82	1,82	0,086	416
2020	22,480	3,01	1,49	0,071	356
2021	28,140	3,53	1,62	0,124	610
2022	31,540	3,92	2,44	0,214	706
2023	31,130	4,63	1,80	0,420	1569

Nguồn: World Bank, VASEP, Chi cục thống kê Tiền Giang

Trong trường hợp tỉnh Tiền Giang, với vai trò là một trong những trung tâm sản xuất và xuất khẩu cá tra của Việt Nam, sử dụng công thức $RCA_{ij} = (X_{ij}/X_{wj})/(X_i/X_w)$ đã được đề cập ở mục 3.2.3 và số liệu thống kê trong giai đoạn 2019–2023, hệ số RCA cá tra Tiền Giang luôn đạt mức rất cao, dao động từ 356 đến 1569, phản ánh lợi thế cạnh tranh vượt trội (xem Bảng 5). Điều này cho thấy ngành hàng cá tra tỉnh Tiền Giang không chỉ đóng vai trò quan trọng trong cơ cấu xuất khẩu địa phương, mà còn khẳng định vị thế trên thị trường quốc tế. Trong bối cảnh Việt Nam chiếm tới 90–95% thị phần cá tra toàn cầu, và sản phẩm này hiện đang tiếp cận được các thị trường khó tính như Mỹ, EU, Nhật Bản và các nước thuộc CPTPP, việc duy trì và nâng cao chỉ số RCA là cơ sở để củng cố năng lực cạnh tranh lâu dài của ngành cá tra tại địa phương.

5. Kết luận và hàm ý chính sách

Nghiên cứu này đã sử dụng đồng bộ ba công cụ phân tích kinh tế định lượng chủ yếu: hệ số DRC, ma trận PAM và chỉ số RCA, để đánh giá lợi thế so sánh và năng lực

cạnh tranh của ngành hàng cá tra tại tỉnh Tiền Giang. Kết quả phân tích cho thấy ngành hàng cá tra Tiền Giang sở hữu lợi thế so sánh rõ rệt, thể hiện qua $DRC = 0,717$, thấp hơn 1, điều này cho thấy việc sử dụng nguồn lực nội địa để tạo ra giá trị xuất khẩu là hiệu quả. Đồng thời, ngành hàng có khả năng chống chịu trước các cú sốc cung bất lợi, khi chỉ số DRC vẫn dưới ngưỡng 1 (0,896) dù chịu tác động tiêu cực từ việc chi phí đầu vào tăng 25%. Tuy nhiên, ngành hàng này rất nhạy cảm với biến động giá xuất khẩu; khi giá giảm 25%, DRC tăng lên gần ngưỡng 1 (0,982), điều này chỉ ra mức độ phụ thuộc cao vào thị trường quốc tế. Phân tích ma trận PAM đã củng cố kết luận về hiệu quả sản xuất của ngành, với chỉ số $PCR = 0,871 < 1$, chứng tỏ việc sử dụng hiệu quả nguồn lực nội địa. Tuy nhiên, các chỉ số $SRP (-0,108)$ và $EPC (0,876)$ cho thấy người nuôi cá tra đang chịu thiệt thòi do thiếu các chính sách hỗ trợ thực chất. Các chính sách hiện hành có thể chưa thực sự thúc đẩy hiệu quả của chuỗi giá trị và giảm bớt các rào cản mà người sản xuất gặp phải, đặc biệt là trong việc tiếp cận thị trường quốc tế và cải thiện năng lực cạnh tranh. Về mặt thương mại, chỉ số RCA luôn duy trì ở mức cao (trên 350) trong suốt giai đoạn 2019-2023 khẳng định ngành cá tra Tiền Giang có vị thế xuất khẩu mạnh mẽ trên thị trường quốc tế.

Từ các phân tích trên, nghiên cứu đề xuất một số hàm ý chính sách trọng tâm nhằm tối ưu hóa lợi thế so sánh và nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành hàng cá tra Tiền Giang:

a) Tăng cường công tác dự báo và phân tích thị trường: Cần xây dựng hệ thống dự báo biến động giá xuất khẩu, đặc biệt là ở các thị trường lớn như Mỹ, Trung Quốc và EU, để các doanh nghiệp xuất khẩu cá tra có thể chủ động lựa chọn thời điểm và thị trường phù hợp. Kết quả phân tích PAM có thể là cơ sở dữ liệu thực tế trong các cuộc đàm phán quốc tế, như việc Hoa Kỳ đồng ý dỡ bỏ thuế chống bán phá giá đối với cá tra Việt Nam từ tháng 1 năm 2025.

b) Quy hoạch vùng nuôi chuyên canh và phát triển giống chất lượng cao: Tiền Giang sở hữu nhiều lợi thế tự nhiên đặc biệt. Đây là yếu tố quan trọng giúp phát triển nuôi cá tra bền vững và hiệu quả. Vì vậy, cần quy hoạch vùng nuôi chuyên canh và áp dụng công nghệ tiên tiến trong lai tạo giống cá tra để nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm. Việc tận dụng tốt các lợi thế tự nhiên không chỉ giúp cải thiện hệ số DRC mà còn góp phần nâng cao giá trị và thương hiệu cá tra Tiền Giang trên thị trường quốc tế.

c) Nâng cấp công nghệ chế biến và mạng lưới logistics: Cần chú trọng đầu tư vào công nghệ chế biến hiện đại và cải thiện cơ sở hạ tầng logistics để giảm chi phí và nâng cao giá trị gia tăng cho sản phẩm cá tra. Ngoài ra, cần xây dựng mối liên kết chặt chẽ hơn giữa các hộ nuôi cá tra và các doanh nghiệp chế biến, từ đó tối ưu hóa chuỗi cung ứng và gia tăng hiệu quả kinh doanh trong toàn ngành hàng.

d) Cải cách chính sách hỗ trợ người sản xuất: Các chính sách hiện tại cần được cải thiện để đảm bảo người nuôi cá tra được hỗ trợ một cách hiệu quả hơn, đặc biệt là tín

dụng. Bên cạnh đó, cần có cơ chế bảo vệ sản xuất trước các rủi ro về biến động thị trường quốc tế, nhất là giá, qua đó đảm bảo người nuôi cá có thể duy trì và phát triển ổn định về dài hạn.

Tổng thể, các khuyến nghị chính sách trên nhằm tận dụng hiệu quả lợi thế tự nhiên và cải thiện cấu trúc ngành hàng cá tra tỉnh Tiền Giang, giúp ngành hàng phát triển bền vững, hiệu quả và có khả năng cạnh tranh cao trong bối cảnh toàn cầu hóa.

Tài liệu tham khảo

- Amita, B., & Zeba, K. (2005). *Revealed comparative advantage: An analysis for India and China* (Working Paper No. 168). Indian Council for Research on International Economic Relations (ICRIER).
- Appleyard, D. R. (1987). *Report on comparative advantage* (APCom Series No. 61). Agricultural Price Commission.
- Balassa, B. (1965). Trade liberalisation and revealed comparative advantage. *The Manchester School*, 33(2), 99–123.
- Bruno, M. (1972). Domestic resource costs and effective protection: Clarification and synthesis. *Journal of Political Economy*, 80(1), 16–33.
- Đỗ Thị Thu Thủy, Nguyễn Thị Thanh Dương, & Nguyễn Thanh Tùng. (2017). Lợi thế so sánh của một số ngành mũi nhọn Việt Nam khi tham gia thương mại quốc tế. *Tạp chí Khoa học và Đào tạo Ngân hàng*, (188–189), 79–87.
- Edward, A. O. (2022). A comparative analysis of competitive trade in a cluster market of the European Union: The Revealed Comparative Advantage (RCA) index. *Naše Gospodarstvo/Our Economy*, 68(1), 14–24. <https://doi.org/10.2478/ngoe-2022-0002>
- French, S. (2017). Revealed comparative advantage: What is it good for? *UNSW Business School Research Paper*, No. 2014 ECON 39B (3rd version, January 2017).
- Goldin, I. (1990). *Comparative advantage: Theory and application to developing country agriculture* (OECD Development Centre Working Paper No. 16).
- Gonzales, L. A., Kasryno, F., Perez, N. D., & Rosegrant, M. W. (1993). *Economic incentives and comparative advantage in Indonesian food crop production* (Research Report No. 93). International Food Policy Research Institute.
- Kahupi, I., Hull, C. E., Okorie, O., & Millette, S. (2021). Building competitive advantage with sustainable products: A case study perspective of stakeholders. *Journal of Cleaner Production*, 289, 125699. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.125699>
- Kuncoro, W., & Suriani, W. O. (2018). Achieving sustainable competitive advantage through product innovation and market driving. *Asia Pacific Management Review*, 23, 186–192. <https://doi.org/10.1016/j.apmr.2017.07.006>

- Masters, W. A., & Winter-Nelson, A. (1995). Measuring the comparative advantage of agricultural activities: Domestic resource costs and the social cost-benefit ratio. *American Journal of Agricultural Economics*, 77(2), 243–250. <https://doi.org/10.2307/1243532>
- Monke, E. A., & Pearson, S. R. (1989). *The policy analysis matrix for agricultural development*. Cornell University Press.
- Porter, M. E. (1985). *Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance*. Free Press.
- Porter, M. E. (1990). New global strategies for competitive advantage. *Planning Review*, 18(3), 4–14. <https://doi.org/10.1108/eb054287>
- Salman, A., & Martini, R. P. (2000). *Agricultural policy analysis in Pakistan: Illustrations in the use of the policy analysis matrix* (Working Paper No. 00-27). Centre for Management and Economic Research.
- VASEP. (2015–2024). *Báo cáo tình hình xuất khẩu thủy sản Việt Nam*. Retrieved from <https://www.vasep.com.vn>

EVALUATING THE INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF VIETNAM'S PANGASIU INDUSTRY: A CASE STUDY OF TIEN GIANG PROVINCE

Mai Van Xuan, Do Doan Trang, Phan Phung Phu, Mai Le Quyen

Abstract. Tien Giang is one of the key provinces in Vietnam's pangasius industry. This study reveals that the pangasius sector in Tien Giang possesses a clear comparative advantage and demonstrates strong international competitiveness, along with a notable resilience to adverse supply shocks. This is evidenced by a Domestic Resource Cost (DRC) ratio of 0.717 and a Private Cost Ratio (PCR) of 0.871 (both less than 1), as well as a consistently high Revealed Comparative Advantage (RCA) index exceeding 350. Moreover, the study identifies several factors influencing the competitiveness of Tien Giang's pangasius industry, including input costs, exchange rates, and, notably, sensitivity to global price fluctuations. Therefore, accurate forecasting of export prices—especially in major markets such as the United States, China, and the European Union (EU)—is essential to enhancing the efficiency and competitiveness of the industry in the context of international economic integration.

Keywords: Competitiveness; Comparative advantage; RCA; DRC; PAM.