

Năng lực cạnh tranh của ngành xuất khẩu cá ngừ Việt Nam tại thị trường Châu Âu

Lê Thị Xoan^{1,2,*}, Huỳnh Thị Hồng Trang³, Nguyễn Thị Anh⁴

¹Trường Đại học Tài nguyên và Môi trường Thành phố Hồ Chí Minh

²Trường Đại học Kinh tế - Luật, Đại học Quốc gia Tp. Hồ Chí Minh, Việt Nam

³Trường Đại học Khánh Hòa, Việt Nam

⁴Trường Đại học Văn Hiến, Tp. Hồ Chí Minh, Việt Nam

Liên hệ

Lê Thị Xoan, Trường Đại học Tài nguyên và Môi trường Thành phố Hồ Chí Minh

Trường Đại học Kinh tế - Luật, Đại học Quốc gia Tp. Hồ Chí Minh, Việt Nam

Email: ltxoan@hcmunre.edu.vn

Lịch sử

- Ngày nhận: 28-8-2023
- Ngày chấp nhận: 01-02-2024
- Ngày đăng: 31-03-2024

DOI:

<https://doi.org/10.32508/stdjelm.v8i1.1304>



Bản quyền

© ĐHQG Tp.HCM. Đây là bài báo công bố mở được phát hành theo các điều khoản của the Creative Commons Attribution 4.0 International license.



TÓM TẮT

Năng lực cạnh tranh xuất khẩu là chủ đề được nghiên cứu khá muộn, nhưng có sự gia tăng về số lượng các nghiên cứu nhanh chóng trong ba thập kỷ gần đây. Đến nay, chủ đề này không chỉ là mối quan tâm của các nhà nghiên cứu mà còn là của các doanh nghiệp, các ngành sản xuất và cả các quốc gia, đặc biệt là của các nhà hoạch định chính sách. Trong nghiên cứu này, chúng tôi đánh giá năng lực cạnh tranh xuất khẩu cá ngừ của Vietnam tại thị trường Châu Âu qua các chỉ số năng lực cạnh tranh của ngành, bao gồm lợi thế so sánh biểu hiện (RCA), thị phần xuất khẩu (MS) và giá xuất khẩu. Ngoài ra, mô hình lực hấp dẫn được dùng để xác định các yếu tố quyết định năng lực cạnh tranh của ngành xuất khẩu cá ngừ Vietnam tại thị trường này. Kết quả nghiên cứu cho thấy khả năng cạnh tranh của cá ngừ Việt Nam tại thị trường Châu Âu khá cao và có xu hướng tăng nhưng vẫn yếu hơn nhiều so với các đối thủ dẫn đầu như Thái Lan, Ecuador, Tây Ban Nha. Yếu tố quyết định năng lực cạnh tranh là lượng cá ngừ khai thác trong nước lớn, chất lượng sản phẩm mặc dù còn thấp so với các đối thủ cạnh tranh lớn trên thị trường, tuy nhiên có sự cải thiện nhanh chóng trong những năm gần đây. Ngoài ra, sự phù hợp của sản phẩm cá ngừ xuất khẩu từ Vietnam với thị trường nhập khẩu và biến động tỷ giá có lợi cho xuất khẩu là những lợi thế cạnh tranh khác, trong đó tỷ giá là yếu tố có vai trò quyết định lớn nhất. Ngược lại, thuế nhập khẩu là rào cản lớn nhất làm giảm năng lực cạnh tranh tại thị trường này. Để nâng cao năng lực cạnh tranh và hướng tới phát triển bền vững ngành xuất khẩu cá ngừ, Việt Nam cần nỗ lực nhiều, đặc biệt là kiểm soát chặt chẽ nguồn lợi cá ngừ trong nước, tránh khai thác quá mức mà tập trung nâng cao chất lượng sản phẩm. Hơn nữa, Vietnam cần tập trung đáp ứng các điều kiện cam kết trong các hiệp định thương mại tự do đã ký kết, tích cực nghiên cứu thị trường, chú trọng chính sách xúc tiến thương mại, tăng cường kết nối thương mại với các nước nhập khẩu.

Từ khoá: năng lực cạnh tranh, xuất khẩu, cá ngừ, Việt Nam, thị trường Châu Âu

GIỚI THIỆU

Việt Nam (VN) là một quốc gia đang phát triển, có mức thu nhập trung bình thấp. Theo số liệu thống kê của Ngân hàng thế giới, GDP bình quân đầu người năm 2022 theo giá hiện hành mới chỉ đạt 4.110 USD. Tuy vậy, đây là nền kinh tế có độ mở cao, với đường bờ biển dài 3.260km, cùng với vùng đặc quyền kinh tế rộng hơn 1 triệu km², phía đông giáp với biển đông còn là điều kiện thuận lợi để phát triển kinh tế thủy sản và thương mại. Hiện nay, VN là một trong 10 nước xuất khẩu thủy sản lớn nhất thế giới, trong đó cá ngừ là mặt hàng mang lại giá trị lớn nhất trong số các mặt hàng hải sản xuất khẩu của nước này. Năm 2021, giá trị xuất khẩu cá ngừ của VN đạt 733 triệu USD, chiếm 21,56% tổng giá trị xuất khẩu hải sản của cả nước, trong đó cá ngừ mã số 160414 đạt hơn 280 triệu USD, chiếm 8,24% tổng giá trị xuất khẩu hải sản. Trong giai đoạn năm 2007 – 2021, giá trị xuất khẩu cá ngừ mã 160414 của VN tăng bình quân 8,89%/năm, con số tương tự này của thế giới là 5,28%/năm. Ngành

công nghiệp cá ngừ của VN còn có đóng góp đáng kể trong việc giải quyết việc làm ở nông thôn và phát triển kinh tế khu vực từ thu nhập nước ngoài¹.

Tuy vậy, theo đánh giá của Tổng cục thủy sản, ngành công nghiệp cá ngừ của VN còn gặp nhiều khó khăn. Sản lượng khai thác tăng chậm hơn tốc độ tăng của số lượng phương tiện tàu thuyền khai thác, nguồn lợi cá ngừ trong nước có xu hướng cạn kiệt do đánh bắt quá mức, nỗ lực đánh bắt cá ngừ đã vượt quá nỗ lực đánh bắt bền vững, cần được giảm bớt cường lực đánh bắt để đạt được mức sản lượng và thu hoạch tối ưu². Bên cạnh đó, sản phẩm cá ngừ xuất khẩu của VN còn yếu về chất lượng, phương thức tổ chức sản xuất nhỏ lẻ, rời rạc, kém hiệu quả¹, cần tiếp tục cải thiện hiệu quả theo quy mô và hỗn hợp để có thể nâng cao NLCT³. Còn theo nhận định của hiệp hội chế biến và xuất khẩu thủy sản VN (VASEP), cá ngừ xuất khẩu của VN có năng lực cạnh tranh (NLCT) chưa cao và những lợi ích đạt được chưa tương xứng với tiềm năng sẵn có. Trong thời gian tới, VN cần có những chính sách cải tổ kịp thời đối với ngành công nghiệp

Trích dẫn bài báo này: Xoan L T, Trang H T H, Anh N T. **Năng lực cạnh tranh của ngành xuất khẩu cá ngừ Việt Nam tại thị trường Châu Âu.** *Sci. Tech. Dev. J. - Eco. Law Manag.* 2024; 8(1):5005-5016.

cá ngữ để có thể nâng cao hiệu quả và phát triển bền vững³

Về các nghiên cứu đối với lĩnh vực này, Paul cho rằng các nghiên cứu có sự gia tăng nhanh chóng trong ba thập kỷ gần đây⁴. Trong đó, các tác giả có nhiều cách tiếp cận để giải quyết vấn đề, tuy nhiên Paul cũng cho rằng đến nay chưa có nghiên cứu nào cung cấp một đánh giá toàn diện về các phương pháp và những yếu tố quyết định của NLCT⁴. Còn ở VN, chủ đề NLCT của ngành xuất khẩu đến nay vẫn có rất ít nghiên cứu. Trong nghiên cứu này, chúng tôi đánh giá NLCT qua chỉ số lợi thế so sánh biểu hiện (RCA), thị phần xuất khẩu (MS) và giá xuất khẩu. Đồng thời, xác định các yếu tố quyết định năng lực cạnh tranh của ngành xuất khẩu cá ngữ thông qua mô hình lực hấp dẫn. Cuối cùng là có một số gợi ý chính sách phát triển cho ngành kinh tế này trong thời gian tới dựa trên cơ sở các kết quả nghiên cứu.

TỔNG QUAN CÁC NGHIÊN CỨU

Các nghiên cứu đánh giá NLCT của ngành xuất khẩu

Có thể nói, vấn đề NLCT được đề cập đầu tiên bởi Adam Smith trong lý thuyết lợi thế tuyệt đối, xuất bản năm 1776 trong tác phẩm “Một cuộc điều tra về bản chất và nguyên nhân về sự giàu có của các dân tộc”. Lý thuyết này cho rằng việc một quốc gia có chi phí sản xuất thấp hơn quốc gia khác và thấp hơn chi phí sản xuất trung bình của thế giới chính là nguồn gốc của thương mại quốc tế⁵. Mặc dù đây là một lý thuyết dựa trên các giả định đơn giản, và yếu tố ảnh hưởng đến trao đổi thương mại giữa các nước mới chỉ đề cập đến là chi phí sản xuất. Tuy nhiên lý thuyết này đã đặt nền móng cho các nghiên cứu sau đó về thương mại quốc tế cũng như các nghiên cứu về NLCT của ngành xuất khẩu⁶⁻¹¹

Do là một lý thuyết dựa trên các giả định đơn giản, lý thuyết của Adam Smith còn nhiều hạn chế, trong đó hạn chế lớn nhất có thể nói là không giải thích được liệu một sản phẩm không có lợi thế tuyệt đối thì có xảy ra mậu dịch giữa các nước hay không. Đến năm 1817, trong tác phẩm “Nguyên tắc kinh tế chính trị và thuế khóa”, Ricardo cho rằng nguồn gốc của việc trao đổi thương mại giữa các nước là do sản phẩm đó có được lợi thế so sánh¹² và cho rằng một sản phẩm không có lợi thế tuyệt đối vẫn có thể xảy ra mậu dịch giữa các nước. Lý thuyết này của Ricardo cũng dựa trên giả định mô hình kinh tế đơn giản, khó phù hợp với điều kiện thực tế. Tuy vậy, lý thuyết lợi thế so sánh đã có đóng góp quan trọng và làm nền tảng cho nhiều nghiên cứu sau đó về thương mại quốc tế hay NLCT của ngành xuất khẩu¹³⁻¹⁸. Năm 1958, Liesner đã dựa

vào lý thuyết lợi thế so sánh của Ricardo và đưa ra ý tưởng đánh giá sản phẩm lợi thế so sánh của một QG thông qua việc phân tích kim ngạch xuất khẩu của sản phẩm đó. Từ đó, nhiều nghiên cứu đã sử dụng kim ngạch xuất khẩu như là một công cụ để đánh lợi thế so sánh hay hoặc dùng để đo lường NLCT của ngành XK¹⁹⁻²², hoặc có thể sử dụng chỉ tiêu tương tự để đánh giá NLCT xuất khẩu qua quy mô xuất khẩu là thị phần xuất khẩu²³⁻²⁶. Đến năm 1965, Balassa đã tiếp tục hoàn thiện cách đánh giá của²⁷ về NLCT và đưa ra chỉ số lợi thế so sánh biểu hiện RCA, được tính toán dựa trên giá trị xuất khẩu và đã thể hiện được một bức tranh rõ ràng về sự chuyên môn hóa của các quốc gia trong các mặt hàng cụ thể⁴, cho đến nay chỉ số này được dùng trong hầu hết các nghiên cứu cho việc đánh giá NLCT của ngành xuất khẩu²⁸⁻³¹.

Ngoài ra, tùy thuộc vào mục đích nghiên cứu, các tác giả có nhiều cách tiếp cận dưới nhiều lý thuyết khác nhau, từ đó có nhiều cách đánh giá khác nhau về NLCT, chẳng hạn như thông qua giá xuất khẩu^{8,9,15} đánh giá qua khía cạnh công nghệ, nguồn lực của nhà xuất khẩu và thị hiếu, sở thích thay đổi của người tiêu dùng^{7,32}; đánh giá thông qua sức mạnh của thương mại nội ngành³³⁻³⁵ hay thông qua mức độ hiện đại của công nghệ sản xuất³⁶⁻³⁸.

Các nghiên cứu xác định yếu tố quyết định NLCT của ngành xuất khẩu

Về các yếu tố quyết định NLCT, nhiều tác giả cho rằng tỷ giá hối đoái là yếu tố có vai trò quyết định quan trọng^{39,40}. Bên cạnh yếu tố tỷ giá, nhiều tác giả cũng khẳng định tầm quan trọng của GDP với xuất khẩu^{9,41}. Một số tác giả cho rằng để thúc đẩy xuất khẩu thì phải tích cực cải thiện GDP^{7,42}. Tuy vậy, cải thiện GDP không phải lúc nào cũng tác động tích cực đến xuất khẩu cho bất kỳ mặt hàng nào, vì việc tăng trưởng xuất khẩu còn phụ thuộc vào nhiều yếu tố khác, đặc biệt là chính sách thương mại của mỗi quốc gia, do đó sự tăng lên trong GDP có khi lại không tác động tích cực đến xuất khẩu mà lại cho thấy sự tác động ngược lại⁴³. Tương tự yếu tố quy mô sản xuất, yếu tố khoảng cách địa lý giữa các nước cũng được nhiều nghiên cứu khẳng định là có ảnh hưởng đến xuất khẩu, thường là cho thấy sự tác động ngược chiều, bởi khoảng cách địa lý xa hơn sẽ phát sinh thêm chi phí vận chuyển hàng hóa, làm tăng chi phí và giảm sức cạnh tranh^{44,45}. Nhiều tác giả cũng cho rằng năng suất lao động cũng là một yếu tố quyết định chính khác đến NLCT. Năng suất cao hơn không chỉ đảm bảo khả năng cạnh tranh mà còn thúc đẩy tăng trưởng kinh tế⁴⁶. Một số nghiên cứu đã phát hiện ra rằng sự gia tăng trong năng suất lao động dẫn đến sự gia tăng

trong NLCT^{7,11,47}, và yếu tố chi phí lao động cũng là yếu tố quyết định quan trọng, việc giảm chi phí lao động sẽ làm tăng sức cạnh tranh của hàng hóa¹⁷. Theo lý thuyết tân công nghệ, việc áp dụng công nghệ hiện đại vào trong sản xuất giúp tăng năng suất vốn, từ đó làm tăng NLCT^{48,49}.

Với điều kiện môi trường thay đổi, các vấn đề liên quan đến thương mại quốc tế ngày càng trở nên phức tạp, và với sự phát triển nhanh chóng của khoa học công nghệ cùng với sự hợp tác, chuyển giao công nghệ ngày càng diễn ra mạnh mẽ, những lợi thế tuyệt đối của nhà xuất khẩu có thể dễ dàng bị bắt chước, lúc này họ có xu hướng chuyển từ mô hình cạnh tranh theo kiểu truyền thống dựa trên lợi thế tuyệt đối (chủ yếu là về giá và chất lượng sản phẩm) sang cạnh tranh dựa vào quy chế mật dịch giữa các bên tham gia. Các nghiên cứu về NLCT cũng xem xét các yếu tố rộng hơn so với mô hình cạnh tranh truyền thống, nhiều nghiên cứu đã nhận thấy có nhiều yếu tố quyết định NLCT xuất khẩu như thuế quan nhập khẩu^{44,45,50-52}. Các rào cản thương mại phi thuế quan [50] Tự do hóa thương mại^{40,43,45}. Gần đây, một số nghiên cứu còn phát hiện thêm nhiều yếu tố thú vị có tác động đến sức cạnh tranh của hàng xuất khẩu như việc sử dụng ngôn ngữ chung của nước nhập khẩu và nước xuất khẩu có tác động tích cực đến khả năng cạnh tranh^{45,53,54}; nước nhập khẩu và nước xuất khẩu có đường biên giới chung hay không^{52,54}; Chính sách quản lý ngành [33] mức độ tham nhũng của nhà xuất khẩu⁴⁰, mức độ tham nhũng của nhà nhập khẩu^{40,55}.

PHƯƠNG PHÁP VÀ DỮ LIỆU NGHIÊN CỨU

Phương pháp nghiên cứu

Đánh giá NLCT của ngành xuất khẩu

Trong nghiên cứu này, NLCT của ngành xuất khẩu cá ngừ được đánh giá qua chỉ số lợi thế so sánh biểu lộ (RCA), thị phần xuất khẩu (MS) và giá xuất khẩu. Các chỉ số này được đánh giá cho nhóm 10 nhà xuất khẩu lớn nhất sang thị trường Châu Âu để so sánh với VN. Cụ thể, chỉ số RCA được xác định theo⁵⁶ như sau:

$$RCA = \frac{\frac{x_{ij}}{x_j}}{\frac{x_{wi}}{x_w}} \quad (1)$$

Trong đó X_{ij} là kim ngạch xuất khẩu mặt hàng I của quốc gia j;

X_j là kim ngạch xuất khẩu của tất cả các mặt hàng của quốc gia j

X_{wi} là kim ngạch xuất khẩu của toàn thế giới về mặt hàng i

X_w là tổng kim ngạch xuất khẩu toàn thế giới về tất cả các mặt hàng.

Chỉ số RCA phản ánh về sự chuyên môn hóa của các quốc gia trong việc sản xuất các mặt hàng cụ thể cũng như NLCT trên thị trường xuất khẩu⁴. Chỉ số này lớn cho thấy mức độ chuyên môn hóa trong sản xuất và xuất khẩu đối với mặt hàng này cao hơn so với các mặt hàng khác, hay nói cách khác là ngành hàng xuất khẩu này có lợi thế so sánh cao hơn so với các ngành khác, cũng là có NLCT cao hơn.

Tiếp theo, chỉ tiêu thị phần xuất khẩu (MS) phản ánh quy mô ngành xuất khẩu so với các đối thủ cạnh tranh. Một ngành xuất khẩu có NLCT cao sẽ chiếm được thị phần lớn hơn trên thị trường, do vậy đây là chỉ tiêu được dùng phổ biến để đánh giá NLCT xuất khẩu.

$$MS_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_{iw}} \cdot 100\% \quad (2)$$

Trong đó, X_{ij} là giá trị xuất khẩu mặt hàng i của quốc gia j;

X_{iw} là giá trị xuất khẩu mặt hàng i của toàn thế giới.

NLCT của ngành xuất khẩu có thể được xem là khả năng sản xuất và bán hàng hóa và dịch vụ tại địa điểm cần thiết với giá cạnh tranh khi so sánh với các nhà cung cấp khác⁵⁷, do đó giá xuất khẩu là chỉ tiêu tiếp theo chúng tôi dùng đánh giá NLCT của ngành xuất khẩu cá ngừ của VN trên cơ sở so sánh với giá xuất khẩu của các đối thủ cạnh tranh mạnh nhất ở thị trường Châu Âu. Trong nghiên cứu này, giá xuất khẩu được tính là giá người tiêu dùng mua tại nước nhập khẩu.

Mô hình xác định các yếu tố quyết định NLCT

Trong nghiên cứu này, chúng tôi xem xét các yếu tố quyết định NLCT của ngành xuất khẩu cá ngừ VN tại thị trường Châu Âu qua mô hình lực hấp dẫn. Đây là mô hình được ứng dụng phổ biến trong các nghiên cứu để xác định yếu tố quyết định NLCT⁵⁷⁻⁶⁰

Nhiều nghiên cứu cho thấy quy mô ngành xuất khẩu được xem là yếu tố quyết định NLCT^{48,49}. Lý thuyết nội địa hóa cho rằng các nhà xuất khẩu có thể tạo ra thị trường của riêng mình, giúp giảm chi phí giao dịch và có thể đạt được khả năng cạnh tranh⁶¹⁻⁶⁴. Với ngành xuất khẩu cá ngừ, quy mô sản lượng khai thác trong nước lớn là điều kiện tốt để quốc gia đó duy trì được quy mô ngành xuất khẩu lớn mà không phụ thuộc hoặc ít phụ thuộc vào nguyên liệu nhập khẩu từ nước ngoài, điều này không chỉ có khả năng làm giảm chi phí mà còn có khả năng đáp ứng tốt yêu cầu về truy xuất nguồn gốc sản phẩm, đáp ứng yêu cầu của các nước nhập khẩu, nhất là với thị trường Châu Âu. Vì vậy, chúng tôi đề xuất giả thuyết nghiên cứu như sau:

H1: Khối lượng cá ngừ khai thác trong nước là yếu tố quyết định NLCT xuất khẩu.

Tiếp đó, mối quan hệ giữa dân số của nước nhập khẩu và mức độ trao đổi thương mại giữa hai nước cũng cho thấy khả năng cạnh tranh của nhà xuất khẩu. Trong điều kiện môi trường cạnh tranh, các nước nhập khẩu có nhiều lựa chọn khác nhau. Mặc dù dân số tăng có thể sẽ làm tăng cầu đối với sản phẩm nhập khẩu nói chung. Tuy nhiên đối với những mặt hàng cụ thể, điều này chưa hẳn đúng, bởi nếu nhà xuất khẩu nào không có khả năng cạnh tranh tốt với các đối thủ, không đáp ứng được thị hiếu của người tiêu dùng của nước nhập khẩu, họ vẫn không thể đẩy mạnh xuất khẩu, và mối quan hệ giữa quy mô xuất khẩu với dân số của nước nhập khẩu lúc này có thể ngược chiều^{52,65}.

Trong giai đoạn 2007 – 2021, xuất khẩu cá ngừ của VN sang thị trường Châu Âu nhìn chung có xu hướng tăng khá nhanh, với mức tăng bình quân 9.69%/năm, trong khi tổng cầu nhập khẩu cá ngừ của các nước Châu Âu trong giai đoạn này tăng bình quân 6.71%/năm. Chúng tôi kỳ vọng rằng dân số của nước nhập khẩu tăng sẽ làm tăng cầu nhập khẩu cá ngừ từ VN, điều này cũng cho thấy cá ngừ xuất khẩu của VN có khả năng cạnh tranh tốt với các đối thủ. Do đó chúng tôi đề xuất tiếp giả thuyết H2 như sau:

H2: Mối quan hệ giữa dân số của nước nhập khẩu và quy mô xuất khẩu phản ánh NLCT xuất khẩu cá ngừ. Khoảng cách địa lý cũng là yếu tố được nhiều nghiên cứu quan tâm. Khoảng cách xa là bất lợi cho nhà xuất khẩu bởi điều này phát sinh thêm nhiều chi phí, làm giảm khả năng cạnh tranh so với các nước xuất khẩu ở gần hơn^{40,44,45}. Tuy nhiên trong thực tế, có thể một số thị trường có khoảng cách địa lý xa lại có những điều kiện khác thuận lợi cho xuất khẩu hơn các thị trường gần, do vậy cũng có nghiên cứu cho thấy khoảng cách địa lý không ảnh hưởng đến xuất khẩu^{25,66}. Để kiểm chứng cho ngành xuất khẩu cá ngừ của VN, tác giả đề xuất giả thuyết nghiên cứu tiếp theo như sau:

H3: Mối quan hệ giữa khoảng cách địa lý và quy mô ngành xuất khẩu phản ánh những điều kiện thuận lợi hay bất lợi cho việc xuất khẩu cá ngừ của VN tại thị trường đó, cho thấy NLCT xuất khẩu cá ngừ của VN tại thị trường nhập khẩu.

Tiếp đó, tỷ giá hối đoái là yếu tố được nhiều nghiên cứu cho là có vai trò quyết định quan trọng với NLCT xuất khẩu. Ở VN trong giai đoạn gần đây, chính sách của VN là không chủ động phá giá đồng nội tệ để thúc đẩy tăng trưởng xuất khẩu. Tuy nhiên để đạt các mục tiêu về cung, cầu ngoại tệ, mục tiêu ổn định thị trường ngoại hối cũng như tăng trưởng kinh tế, trong giai đoạn năm 2007 – 2021, Chính phủ VN nhiều lần điều chỉnh tỷ giá, do vậy tỷ giá hối đoái của VN trong giai

đoạn này có nhiều biến động, nhưng nhìn chung có xu hướng tăng. Do đó, tác giả đề xuất tiếp giả thuyết nghiên cứu tiếp theo như sau:

H4: Tỷ giá hối đoái là yếu tố quyết định khả năng cạnh tranh xuất khẩu cá ngừ

Ngoài tỷ giá, các rào cản thương mại và độ mở của nền kinh tế cũng được nhiều nghiên cứu khẳng định có ảnh hưởng đến NLCT của hàng xuất khẩu, đặc biệt là trong điều kiện nền kinh tế mở và hội nhập nhanh chóng như hiện nay, trong đó phần lớn là các nghiên cứu xem xét tác động của rào cản thuế quan nhập khẩu^{45,50-52}. Tại thị trường Châu Âu, VN đã kí kết hiệp định tự do thương mại EVFTA với các nước thành viên khối Châu Âu từ tháng 8/2020. Việc kí kết hiệp định này giúp VN được hưởng chính sách thuế quan ưu đãi 0% cho khối lượng 11,500 tấn cá ngừ mã số 160414 sang thị trường này. Tuy nhiên hiệp định này cũng có nhiều quy định mà bên xuất khẩu phải thực hiện như vệ sinh an toàn thực phẩm, xuất xứ hàng hóa, an toàn lao động. Đây lại là những khó khăn mà phía VN phải đáp ứng. Theo thông tin từ Bộ Công thương, VN cần một lộ trình để thực hiện tốt các cam kết trong những hiệp định tự do thương mại đã kí kết như EVFTA. Để biết việc kí kết hiệp định EVFTA có giúp VN tăng NLCT xuất khẩu cá ngừ hay không, cũng như kiểm chứng về khả năng tận dụng các cơ hội từ hiệp định này hay khả năng đáp ứng các tiêu chuẩn của hiệp định, tác giả đề xuất tiếp hai giả thuyết nghiên cứu tiếp theo như sau:

H5: Thuế suất nhập khẩu là yếu tố quyết định khả năng cạnh tranh

H6: Việc kí kết hiệp định tự do thương mại giữa VN và Châu Âu có ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh xuất khẩu của VN.

Như vậy, mô hình ước lượng các yếu tố quyết định NLCT của ngành xuất khẩu cá ngừ của VN tại thị trường Châu Âu được chúng tôi đề xuất như sau:

$$\ln EX_{ijt} = \beta_0 + \beta_1 \ln Q_{vt} + \beta_2 \ln POP_{jt} + \beta_3 \ln D_{vj} + \beta_4 \ln EXC_{vt} + \beta_5 \ln T_{jvt} + \beta_6 FTA_t + \varepsilon \quad (3)$$

Trong đó: β_0 là hệ số chặn của mô hình;

ε là sai số;

\ln : logarit tự nhiên;

$\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_6$ là các hệ số hồi quy.

Biến độc lập và các biến phụ thuộc của mô hình ước lượng các yếu tố quyết định NLCT xuất khẩu cá ngừ được mô tả như trong Bảng 1.

Về phương pháp kinh tế lượng sử dụng cho dữ liệu bảng, đến nay có nhiều cách tiếp cận. Tuy nhiên cách tiếp cận đơn giản và phổ biến là sử dụng phương pháp bình phương nhỏ nhất (OLS), mô hình hiệu ứng cố định (FEM) và mô hình hiệu ứng ngẫu nhiên (REM)^{55,67-73}. Tuy nhiên kết quả ước lượng qua các mô hình này vẫn có thể xảy ra hiện tượng phương sai

Bảng 1: Giải thích các biến

Biến	Giải thích biến
EX_{vjt}	Kim ngạch xuất khẩu cá ngừ của VN năm t (nghìn USD)
Q_{vt}	Khối lượng cá ngừ khai thác nội địa của VN năm t (tấn)
POP_{jt}	Dân số của nước nhập khẩu năm t (người)
D_{vj}	Khoảng cách địa lý từ VN đến nước NK (km)
EXC_{vt}	Tỷ giá hối đoái danh nghĩa của VN năm t (VND/USD)
T_{jvt}	Thuế suất nhập khẩu cá ngừ trung bình của nước NK áp dụng cho VN năm t
FTA_t	Biến giả, nếu VN và nước NK có kí kết hiệp định tự do thương mại, giá trị nhận là 1, trường hợp khác, giá trị nhận là 0.

của sai số thay đổi hay hiện tượng tự tương quan giữa các biến trong mô hình, điều này có thể làm sai lệch các kết quả ước lượng. Vấn đề này có thể khắc phục bằng ước lượng Robust vì ước lượng này sẽ cho phép hiệu chỉnh các sai số và mức ý nghĩa của các hệ số hồi quy^{55,74,75}, hoặc sử dụng phương pháp ước lượng bình phương bé nhất tổng quát (GLS) để khắc phục các sai lệch của kết quả hồi quy^{76,77}

Trong nghiên cứu này, tác giả lựa chọn mô hình phù hợp nhất trong số các mô hình OLS, FEM và REM, và tiến hành khắc phục các lỗi của mô hình (nếu có) bằng các ước lượng phù hợp.

Dữ liệu nghiên cứu

Dữ liệu dùng để xác định các yếu tố quyết định NLCT của ngành xuất khẩu cá ngừ VN là dữ liệu bảng gồm 225 quan sát đối với 15 nhà nhập khẩu, được phân tích trong 15 năm. Đây là các nhà nhập khẩu thường xuyên của VN tại thị trường Châu Âu trong giai đoạn 2007 – 2021, chiếm khoảng 80% thị phần xuất khẩu cá ngừ của VN tại thị trường này.

KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU VÀ THẢO LUẬN

Xuất khẩu cá ngừ của VN và các đối thủ cạnh tranh sang thị trường Châu Âu

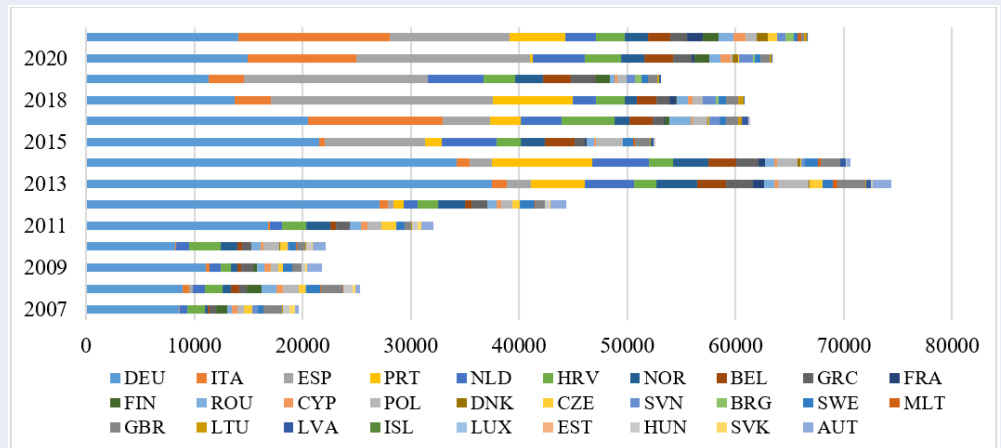
Hình 1 cho thấy xuất khẩu cá ngừ của VN sang thị trường Châu Âu trong giai đoạn 2007 - 2021 biến động không ổn định do nhiều nguyên nhân, tuy nhiên phụ thuộc lớn và biến động chung của nền kinh tế thế giới, đặc biệt là cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu 2008 và đại dịch Covid 19. Ngoài ra, nhu cầu nhập khẩu của các thị trường và sự cạnh tranh của các đối thủ trên thị trường cũng là những yếu tố quan trọng dẫn đến sự biến động này. Hình 1 cũng cho thấy ở thị trường Châu Âu, VN xuất khẩu nhiều nhất sang Đức, đặc biệt tăng mạnh từ năm 2012, nhưng sau đó giảm mạnh từ năm 2015 do cầu nhập khẩu cá ngừ của

quốc gia này giảm dần, hơn nữa, Đức tăng nhập khẩu cá ngừ từ các nước trong khối EU thay cho các nước Châu Á, trong đó có VN. Do bị giảm thị phần ở Đức, từ năm 2015, VN tăng cường xuất khẩu cá ngừ sang Italia và Tây Ban Nha.

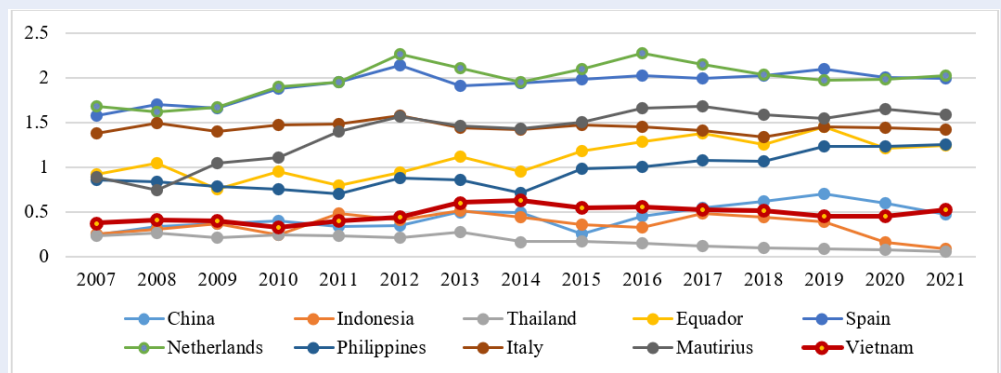
Đánh giá NLCT của ngành xuất khẩu cá ngừ VN tại thị trường Châu Âu

Dựa trên chỉ số RCA của VN và các đối thủ cạnh tranh chính ở thị trường Châu Âu (Hình 2) cho thấy mặc dù đây là thị trường rộng lớn với 29 nước thành viên, tuy nhiên các nước xuất khẩu chủ yếu ở thị trường này hầu hết đều có lợi thế so sánh thấp hoặc không có lợi thế so sánh, kể cả hai nhà xuất khẩu lớn nhất sang thị trường này là Ecuador và Tây Ban Nha cũng chỉ có lợi thế so sánh trung bình, riêng VN không có lợi thế so sánh về mặt hàng cá ngừ trên thị trường Châu Âu. Kết quả này cho thấy cá ngừ không phải là mặt hàng xuất khẩu có lợi thế của VN tại thị trường Châu Âu.

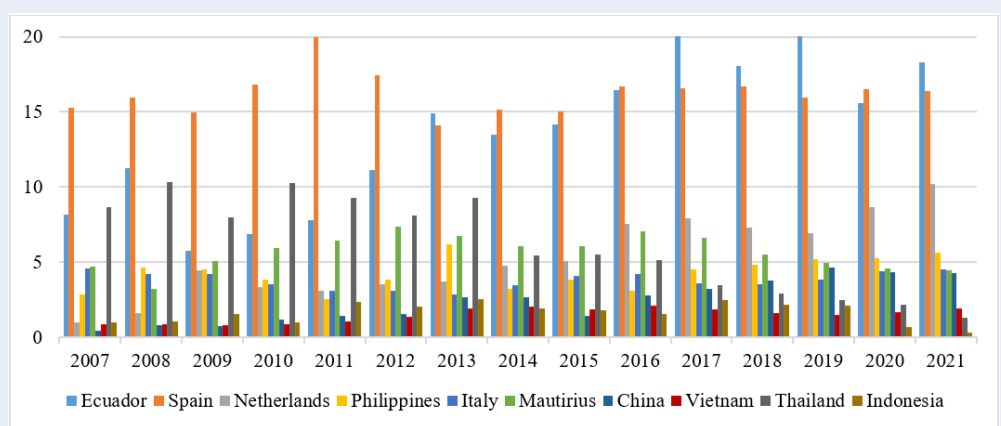
Là nhà xuất khẩu lớn thứ 8 (năm 2021) ở thị trường Châu Âu, nhưng thị phần xuất khẩu của VN khá nhỏ và thấp hơn nhiều so với các đối thủ dẫn đầu. Hình 3 cũng cho thấy rằng các nước Châu Âu chủ yếu nhập khẩu cá ngừ từ Ecuador và các quốc gia thành viên trong khối gồm Hà Lan, Italia và Tây Ban Nha. Các nước này có lợi thế về thuế quan khi được hưởng mức thuế ưu đãi 0% ở thị trường châu Âu. Ngoài ra chất lượng sản phẩm tốt, sản phẩm được truy xuất nguồn gốc rõ ràng...là những điều kiện thuận lợi khác. Riêng Tây Ban Nha, Italia và Hà Lan còn có lợi thế về khoảng cách địa lý gần giúp giảm chi phí vận chuyển. Trong khi các nước như VN, Thái Lan, Philippines, Indonesia, Trung Quốc gặp bất lợi về thuế quan (mức thuế nhập khẩu trung bình trên 20%) và khoảng cách địa lý. Mặc dù vậy, thị phần xuất khẩu cá ngừ của VN tại thị trường Châu Âu đang có xu hướng tăng dần, cho thấy đang có dấu hiệu cải thiện NLCT của VN ở thị trường này. Từ năm 2020, cá ngừ



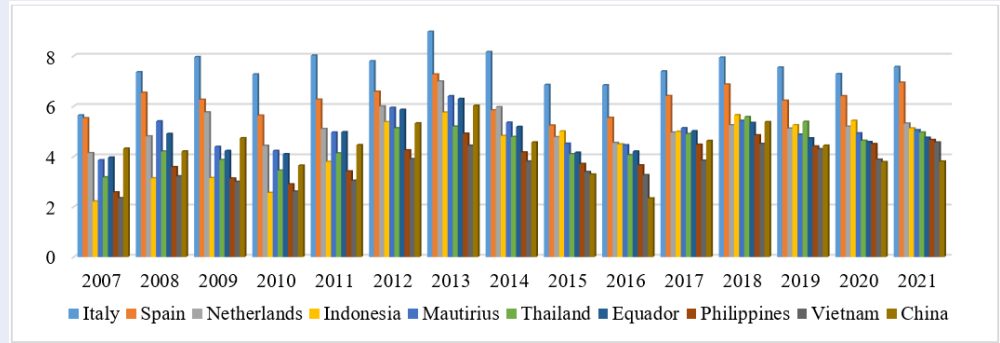
Hình 1: Giá trị xuất khẩu cá ngừ của VN sang thị trường các nước Châu Âu (nghìn USD). Nguồn: ITC



Hình 2: Chỉ số RCA của 10 nước xuất khẩu lớn nhất ở thị trường Châu Âu. Nguồn: Kết quả nghiên cứu của tác giả dựa trên số liệu của ITC



Hình 3: Thị phần xuất khẩu của 10 nước xuất khẩu lớn nhất ở thị trường Châu Âu (%). Nguồn: Kết quả nghiên cứu của tác giả dựa trên số liệu của ITC



Hình 4: Giá xuất khẩu của 10 nước xuất khẩu cá ngừ lớn nhất ở thị trường Châu Âu (nghìn usd/tấn). Nguồn: Kết quả nghiên cứu của tác giả dựa trên số liệu của ITC

mã số 160414 của VN xuất khẩu sang EU được miễn thuế trong phạm vi sản lượng 11.500 tấn theo cam kết trong hiệp định EVFTA. Đây là điều kiện thuận lợi để VN cải thiện NLCT. Ngoài ra, so với các đối thủ cạnh tranh, nhìn chung giá xuất khẩu cá ngừ của VN thấp hơn. Điều này một mặt phản ánh NLCT về giá của cá ngừ VN, trong đó giá nhân công rẻ góp phần giúp VN có thể duy trì giá bán thấp (hình 4). Tuy nhiên, nguyên nhân dẫn đến giá bán thấp của VN chủ yếu là do chất lượng cá ngừ xuất khẩu của VN còn thấp, trong đó sự lạc hậu trong công nghệ bảo quản cá sau thu hoạch là nguyên nhân chủ yếu làm giảm chất lượng cá ngừ xuất khẩu.

Các yếu tố quyết định NLCT

Kết quả kiểm định mức độ tương quan và hiện tượng đa cộng tuyến giữa các biến độc lập trong Bảng 2 cho thấy các biến độc lập có mức độ tương quan thấp (các hệ số tương quan đều bé hơn 0.8). Mặt khác, kết quả kiểm định đa cộng tuyến cho thấy hệ số VIF của các biến độc lập đều nhỏ hơn 5, và giá trị mean VIF cho tất cả các biến chỉ bằng 1.86. Như vậy không thể kết luận giữa các biến độc lập có hiện tượng đa cộng tuyến xảy ra^{78,79}.

Kết quả so sánh giữa ba mô hình gồm OLS, FEM, REM cho thấy REM là phù hợp nhất để ước lượng mức độ ảnh hưởng của các yếu tố đến NLCT của ngành xuất khẩu cá ngừ VN sang thị trường Châu Âu (Bảng 3). Kết quả kiểm định Wooldridge cho thấy hệ số Prob = 0.0421 < α = 0.05. Như vậy bác bỏ giả thuyết H0, kết luận có xảy ra hiện tượng tự tương quan trong mô hình. Do đó chúng tôi dùng mô hình Generalized Least Squares (GLS) để hiệu chỉnh các sai lệch của kết quả ước lượng gây ra bởi hiện tượng tự tương quan trong mô hình nghiên cứu. Kết quả như trong Bảng 3. Kết quả nghiên cứu cho thấy tỷ giá là yếu tố quan trọng nhất quyết định NLCT, còn thuế nhập khẩu cao

đang là rào cản lớn nhất. Trong khi mối quan hệ cùng chiều của dân số nước nhập khẩu với quy mô xuất khẩu cá ngừ của VN cho thấy cá ngừ xuất khẩu của VN đang phù hợp với thị hiếu của người tiêu dùng ở Châu Âu và được họ đón nhận. Ngoài ra, theo lý thuyết chu kỳ sống của sản phẩm, kết quả này còn cho thấy cá ngừ xuất khẩu của VN đang trong giai đoạn phát triển, có triển vọng để tiếp tục tăng quy mô xuất khẩu. Còn mối quan hệ cùng chiều giữa khoảng cách địa lý với quy mô xuất khẩu không có nghĩa là khoảng cách xa là một lợi thế để tăng quy mô xuất khẩu, mà kết quả này cho thấy rằng ở thị trường Châu Âu, các nước có khoảng cách xa lại có nhiều điều kiện thuận lợi cho việc xuất khẩu cá ngừ của VN hơn là các nước có khoảng cách gần. Điều này cũng hàm ý rằng việc lựa chọn thị trường phù hợp là vấn đề quan trọng.

So với giả thuyết nghiên cứu, có hai yếu tố không ảnh hưởng đến quy mô xuất khẩu cá ngừ của VN ở thị trường Châu Âu. Thứ nhất là việc kí kết hiệp định FTA với nước nhập khẩu không làm thay đổi đáng kể quy mô xuất khẩu cá ngừ. Ở thị trường này, giữa VN và EU đã kí kết hiệp định EVFTA, có hiệu lực từ tháng 8/2020. Theo thỏa thuận, phía VN được miễn thuế nhập khẩu sang EU trong phạm vi sản lượng 11.500 tấn. Tuy nhiên từ năm 2018, xuất khẩu cá ngừ của VN sang khối thị trường EU đều đã vượt 11.500 tấn, do vậy chính sách ưu đãi thuế này mặc dù vẫn có tác dụng cải thiện NLCT cho VN, nhưng không có tác động kích thích VN tăng thêm xuất khẩu. Ngoài ra, hiệp định này cũng mang lại một số khó khăn cho phía VN như việc đáp ứng các điều khoản khắt khe về vệ sinh an toàn thực phẩm, an toàn lao động, xuất xứ hàng hóa,... Đây là những vấn đề mà một nước đang phát triển có nghề cá còn lạc hậu như VN cần có một lộ trình để đáp ứng. Bộ Công thương cũng cho rằng VN hiện nay vẫn chưa tận dụng được đáng kể các cơ hội từ hiệp định EVFTA để cải thiện NLCT xuất khẩu.

Bảng 2: Ma trận tương quan và kiểm tra đa cộng tuyến

Các biến	LnEXC _{vt}	LnD _{vjt}	LnPOP _{jt}	T _{jvt}	LnQ _{vt}	FTA _t
LnEXC _{vt}	1,0000	-0,0000	-0,0000	-0,0024	0,7966	0,3966
LnD _{vjt}	-0,0000	1,0000	0,5459	-0,0314	-0,0000	-0,0000
LnPOP _{jt}	0,0051	0,5459	1,0000	0,1853	0,0042	0,0042
T _{jvt}	-0,0024	-0,0314	0,1853	1,0000	-0,0022	-0,0010
LnQ _{vt}	0,7966	-0,0000	0,0042	-0,0022	1,0000	0,2720
FTA _t	0,3966	-0,0000	0,0042	-0,0010	0,2720	1,0000
VIF	3,10	1,47	1,53	1,07	2,81	1,20
Trung bình VIF	1,86					

Nguồn: Kết quả nghiên cứu của tác giả

Bảng 3: Kết quả ước lượng mô hình

Variable	OLS	FEM	GLS (REM)
LnPOP _{jt}	0,4605472* [6,10]	-3,339345*** [-1,72]	0,4666885* [6,20]
LnEXC _{vt}	3,458907* [5,37]	2,348463* [2,98]	3,19827* [5,13]
T _{jvt}	-1,64155** [-2,42]	-151,1683 [-0,55]	-1,726769** [-2,56]
LnQ _{vt}	0,5626351 [1,58]	0,6215987** [2,39]	0,5626351 [1,60]
LnD _{vjt}	2,510476** [1,98]	(omitted)	2,471993*** [1,95]
FTA _t	0,009099 [0,08]	0,029399 [0,37]	0,009099 [0,09]
_cons	-21,73116* [-3,96]	16,64166* [1,23]	-20,49649* [-3,77]
R-sq	0,3394	0,1793	0,3228
Hausman test		0,3823	
Breusch and Pagan Lagrangian multiplier test		0,0000	
Wooldridge test		0,0421	

Ghi chú: thống kê t trong ngoặc đơn; *, **, ***: có ý nghĩa ở mức $\alpha = 1\%$; 5%; 10%

Nguồn: Kết quả nghiên cứu của tác giả

Thứ hai, khối lượng cá ngừ khai thác trong nước cũng không tác động đến xuất khẩu. Tuy nhiên, kết quả này không có nghĩa là quy mô sản lượng khai thác không ảnh hưởng đến quy mô ngành xuất khẩu. Thực tế ở các nước xuất khẩu cá ngừ hàng đầu thế giới đều cho thấy họ là những quốc gia có lợi thế về nguồn lợi cá ngừ khai thác nội địa lớn. Tại VN hiện nay, khối lượng cá ngừ khai thác hàng năm khá lớn, tuy nhiên chỉ một phần trong đó đủ điều kiện về chất lượng để xuất khẩu

sang thị trường có yêu cầu cao như Châu Âu, phần lớn hơn sẽ được xuất khẩu sang các thị trường khác và tiêu thụ nội địa. Do vậy, kết quả ước lượng mô hình không cho thấy mối quan hệ rõ ràng giữa quy mô sản lượng cá ngừ khai thác và quy mô xuất khẩu. Cũng theo nhận định của Bộ công thương, cá ngừ của VN xuất khẩu sang Châu Âu đang gặp khó khăn nhiều hơn bởi các rào cản phi thuế quan, trong đó chủ yếu là những yêu cầu khắt khe về chất lượng và nguồn gốc

sản phẩm. Do đó, việc vượt qua các rào cản phi thuế quan là vấn đề quan trọng quyết định khả năng xuất khẩu của VN sang thị trường này.

KẾT LUẬN

Kết quả nghiên cứu cho thấy ngành xuất khẩu cá ngừ của VN có khả năng cạnh tranh không cao nhưng đang thay đổi theo chiều hướng tích cực hơn ở thị trường Châu Âu. Điểm mạnh của ngành xuất khẩu cá ngừ VN là tỷ giá có lợi cho xuất khẩu; sản phẩm cá ngừ của VN phù hợp thị hiếu của người tiêu dùng, đang trong giai đoạn phát triển và có triển vọng tiếp tục mở rộng quy mô xuất khẩu. Ngoài ra, cá ngừ của VN còn có lợi thế cạnh tranh về giá ở thị trường này. Bên cạnh đó, nguồn lợi cá ngừ khai thác nội địa cao cũng là điều kiện thuận lợi để duy trì khả năng cạnh tranh. Ngược lại, thuế nhập khẩu đang là rào cản lớn. Ngoài ra, công nghệ kỹ thuật khai thác, bảo quản cá ngừ lạc hậu làm giảm chất lượng cá ngừ sau thu hoạch, cơ sở hạ tầng yếu kém, lao động trình độ thấp là những điểm yếu rất lớn làm giảm khả năng cạnh tranh của cá ngừ VN. Mặc dù sản lượng khai thác cá ngừ nội địa lớn là một lợi thế giúp VN có thể duy trì lợi thế cạnh tranh xuất khẩu nhờ vào quy mô. Tuy nhiên để có thể phát triển lâu dài và bền vững, VN cần giảm nỗ lực đánh bắt và đánh bắt có chọn lọc. Để thực hiện được điều này, phương tiện đánh bắt cá ngừ cần được quy hoạch lại, kích thước mắt lưới khai thác cá ngừ phải được thay đổi phù hợp với tình hình thực tế và mục tiêu phát triển. Kết quả nghiên cứu cũng cho thấy tỷ giá là lợi thế cạnh tranh lớn của ngành xuất khẩu cá ngừ. Tuy nhiên đây không phải là lợi thế cạnh tranh bền vững và coi đó là điểm mạnh để phát triển lâu dài vì tỷ giá cần được kiểm soát trong phạm vi nhất định. Do vậy, để có thể phát triển lâu dài, thay vì tăng sản lượng khai thác, VN cần tập trung vào vấn đề nâng cao chất lượng sản phẩm, đặc biệt là chú trọng vào khâu bảo quản cá ngừ sau thu hoạch. Để làm được điều này, việc bố trí các đội tàu dịch vụ để vận chuyển cá về bờ nhanh nhất sau khi khai thác là một giải pháp tốt, tuy nhiên trước khi thực hiện vấn đề này, việc quy hoạch đội tàu khai thác theo quy mô lớn, hạn chế phương thức khai thác theo kiểu ngư hộ nhỏ lẻ, rời rạc cần phải được thực hiện trước. Bên cạnh đó, ngành công nghiệp cá ngừ của VN nói chung cần phải tuân thủ các quy định về luật pháp cả trong nước và quốc tế, nhất là quy định về đánh bắt hợp pháp và có trách nhiệm. Do vậy, tập trung nâng cao chất lượng, hướng đến nghề cá có trách nhiệm và phát triển bền vững là chiến lược phát triển lâu dài mà nghề cá của VN cần hướng đến.

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

VN Việt Nam
NLCT Năng lực cạnh tranh
MS Market Share
RCA Revealed Comparative Advantage
GLS Generalized Least Squares
OLS Ordinary Least Squares
FEM Fixed Effects Model
REM Random Effects Model
VASEP Vietnam Association of Seafood Exporters and Producers

TUYÊN BỐ XUNG ĐỘT LỢI ÍCH

Nhóm tác giả xin cam đoan rằng không có bất kỳ xung đột lợi ích nào trong công bố bài báo.

TUYÊN BỐ ĐÓNG GÓP CỦA CÁC TÁC GIẢ

Lê Thị Xoan chịu trách nhiệm nội dung: Khởi xướng ý tưởng nghiên cứu, tổng quan các nghiên cứu, xây dựng phương pháp nghiên cứu, phân tích kết quả, chạy mô hình định lượng, phân tích kết quả mô hình, và kết luận, liên hệ tạp chí gửi bài, chỉnh sửa bài trong quá trình phản biện bài báo.

Huỳnh Thị Hồng Trang chịu trách nhiệm nội dung: Thu thập tài liệu, số liệu, thông tin.

Nguyễn Thị Anh chịu trách nhiệm nội dung: Thu thập tài liệu, số liệu, thông tin, phân tích kết quả và đề xuất các giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh và phát triển bền vững ngành xuất khẩu cá ngừ.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nguyen KAT. & JCM. Balancing interests of actors in the ocean tuna value chain of Khanh Hoa province, Vietnam. *Mar Policy*. 2018;98:11-22; Available from: <https://doi.org/10.1016/j.marpol.2018.08.033>.
2. Nguyen TV. & TTQ. Management of multispecies resources and multi-gear fisheries: The case of oceanic tuna fisheries in Vietnam. *Reg Stud Mar Sci*. 2023;63:103021; Available from: <https://doi.org/10.1016/j.rmsa.2023.103021>.
3. Nguyen TV et al. "Productivity, technical efficiency, and technological change in Vietnamese oceanic tuna fisheries." *Fish Res*. 2022;248:106202; Available from: <https://doi.org/10.1016/j.fishres.2021.106202>.
4. Paul J. & DR. Three decades of export competitiveness literature: systematic review, synthesis, and future research agenda. *International Marketing Review*, 38(5), 1082-1111. 2021; Available from: <https://doi.org/10.1108/IMR-12-2020-0295>.
5. Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. The Glasgow edition of the works and correspondence of Adam Smith, 2. 1776; Available from: <https://doi.org/10.1093/oseo/instance.00043218>.
6. Morgan RE, Katsikeas CS. Theories of international trade, foreign direct investment, and firm internationalization: a critique. Vol. 35, *Management Decision*. 1997. p. 68-78; Available from: <https://doi.org/10.1108/00251749710160214>.
7. Bernard AB. RSJ and SP. "Comparative advantage and heterogeneous firms." *Rev Econ Stud*. 2007;74(1):31-66; Available from: <https://doi.org/10.1111/j.1467-937X.2007.00413.x>.

8. Huang C. ZM. ZY and VCA. "Determinants of exports in China: a micro econometric analysis", *European Journal of Development Research*, Vol. 20 No. 2, pp. 299-317. 2008; Available from: <https://doi.org/10.1080/09578810802060793>.
9. Hooy CW. SHL. & THC. The impact of the Renminbi real exchange rate on ASEAN disaggregated exports to China. *Econ Model*. 2015;47:253-9; Available from: <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2015.02.025>.
10. Lopez-Morales JS. Multilatins: a systematic literature review. *Rev Int Bus Strategy*. 2018;28(3/4):331-57; Available from: <https://doi.org/10.1108/RIBS-05-2018-0041>.
11. Dhiman R and SM. "Relation between labor productivity and export competitiveness of Indian textile industry: co-integration and causality approach." *Vision*. 2019;23(1):22-30; Available from: <https://doi.org/10.1177/0972262918821230>.
12. Ricardo D. *On the Principles of Political Economy and Taxation*. London. 1817;.
13. Fink C. SJB and SM. "Income-related biases in international trade: what do trademark registration data tell us?," *Review of World Economics*, Vol. 141 No. 1, pp. 79-103. 2005; Available from: <https://doi.org/10.1007/s10290-005-0016-x>.
14. Hummels D. "Transportation costs and international trade in the second era of globalization." *J Econ Perspect*. 2007;21(4):237; Available from: <https://doi.org/10.1257/jep.21.3.131>.
15. Fetscherin M, Alon I, Johnson JP, Pillania RK. Export competitiveness patterns in Indian industries. *Compet Rev*. 2012;22(3):188-206; Available from: <https://doi.org/10.1108/10595421211229637>.
16. Hilland A and DS. "Implications of Yuan/dollar exchange rate for trade." *J Int Trade Law Policy*. 2013;12(3):243-57; Available from: <https://doi.org/10.1108/JITLP-11-2012-0017>.
17. Dhiman R and SM. "Export competitiveness of Indian textile industry: revealed comparative advantage analysis." *Int J Appl Bus Econ Res*. 2017;15(9):295-305;.
18. Bhattacharyya S. "International business strategy: development of an integrated framework and typology." *Rev Int Bus Strategy*. 2020;30(3):345-73; Available from: <https://doi.org/10.1108/RIBS-10-2019-0138>.
19. Anderson M. & SAS. A study of the relationship between quality management practices and performance in small businesses. *Int J Qual Reliab Manag*. 1999;16(9):859-77; Available from: <https://doi.org/10.1108/02656719910289168>.
20. Irshad MS, Xin Q, Arshad H. Competitiveness of Pakistani rice in the international market and export potential with the global world: A panel gravity approach. *Cogent Econ Financ*. 2018;6(1); Available from: <https://doi.org/10.1080/23322039.2018.1486690>.
21. Sanny L, Kusuma D, Willyanto ME. Competitiveness of Indonesian Shrimp Export to the United States. *Binus Bus Rev*. 2021;12(2):103-12; Available from: <https://doi.org/10.21512/bbr.v12i2.6144>.
22. Pratiwi IE. The predictors of Indonesia's palm oil export competitiveness: A gravity model approach. *J Int Stud*. 2021;14(3):250-62; Available from: <https://doi.org/10.14254/2071-8330.2021/14-3/16>.
23. GALATI A. & CM. The Atlantic bluefin tuna: structure and competitiveness of Italian fishing in the international trade. *New Medit: Mediterranean Journal of Economics, Agriculture and Environment= Revue Méditerranéenne d'Economie Agriculture et Environment*, 11(1),. 2012;.
24. Supongpan Kuldilok K, Dawson PJ, Lingard J. The export competitiveness of the tuna industry in Thailand. *Br Food J*. 2013;115(3):328-41; Available from: <https://doi.org/10.1108/000707101311314174>.
25. Hidayati S, Dwidjono H., Masyhuri, H.N K. Analysis of Determinant Indonesian Tuna Fish Competitiveness in Japanese Market. *Int J Agric Syst*. 2015;3(2):169-78;.
26. Pascucci F. The export competitiveness of the Italian coffee roasting industry. *Br Food J*. 2018; Available from: <https://doi.org/10.1108/BFJ-05-2017-0306>.
27. Liesner HH. The European common market and British industry. *Econ J*. 1958;68(270):302-16; Available from: <https://doi.org/10.2307/2227597>.
28. Khaliqi M, Pane TC, Fatoni RBMI. Indonesian tuna position in the international market. In: *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*. Institute of Physics Publishing; 2019; Available from: <https://doi.org/10.1088/1755-1315/260/1/012024>.
29. Abdulkadir A, Afriana W, Azis HA. Footwear Export Competitiveness of Indonesia and Vietnam. *Signifikan J Ilmu Ekon*. 2020 Aug 14;9(2):269-84; Available from: <https://doi.org/10.15408/sjie.v9i2.15404>.
30. Yusuf M, Kholifatuddin Sya'di Y, Pranata B, Yonata D. Article ID: IJM_12_02_084 Cite this Article: Muhammad Yusuf, Yunnan Kholifatuddin Sya'di, Bobby Pranata, and Diode Yonata, The Competitiveness of Indonesian Shrimp Export in Malaysia and Singapore Markets. *Int J Manag*. 2021;12(2):874;.
31. Mani S Al, Yudha EP. The Competitiveness of Indonesian Cashew Nuts in The Global Market. *JEJAK*. 2021 Apr 18;14(1):93-101; Available from: <https://doi.org/10.15294/jejak.v14i1.26067>.
32. Caglayan M. & DF. Firm productivity, exchange rate movements, sources of finance, and export orientation. *World Dev*. 2014;54:204-19; Available from: <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2013.08.012>.
33. Hidayati S, D DH, N KH. Analysis of Determinant Indonesian Tuna Fish Competitiveness in the Japanese Market. Vol. 3. 2015;.
34. Paluš H, Parobek J, Liker B. Trade performance and competitiveness of the Slovak wood processing industry within the Visegrad group countries. *Drv Ind*. 2015;66(3):195-203; Available from: <https://doi.org/10.5552/drind.2015.1431>.
35. Sujová A, Hlaváčková P, Marcinekova K. Vrednovanje konkurentnosti drvoprađivačke industrije. *Drv Ind*. 2015;66(4):281-8; Available from: <https://doi.org/10.5552/drind.2015.1432>.
36. Letchumanan R. & KF. Reconciling the conflict between the pollution-haven hypothesis and an emerging trajectory of international technology transfer. *Research Policy*, 29(1), 59-79. *Res Policy*, 2000; Available from: [https://doi.org/10.1016/S0048-7333\(99\)00033-5](https://doi.org/10.1016/S0048-7333(99)00033-5).
37. Sen S. "International trade theory and policy: what is left of the free trade paradigm?" *Dev Change*. 2005;36(6):1011-29; Available from: <https://doi.org/10.1111/j.0012-155X.2005.00447.x>.
38. Chadha A. "Product cycles, innovation, and exports: a study of Indian pharmaceuticals." *World Dev*. 2009;37(9):1478-83; Available from: <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2009.01.002>.
39. Abafita J. & TT. Determinants of global coffee trade: Do RTAs matter? Gravity model analysis. *Cogent Econ Financ*. 2021 Jan;9(1892925); Available from: <https://doi.org/10.1080/23322039.2021.1892925>.
40. Obeng CK, Boadu MT, Ewusie EA. Deep preferential trade agreements and export efficiency in Ghana: Do institutions matter? *Res Glob*. 2023 Jun 1;6; Available from: <https://doi.org/10.1016/j.resglo.2023.100112>.
41. Cheung YW, Sengupta R. Impact of exchange rate movements on exports an analysis of Indian non-financial sector firms;.
42. Frankel JA and RD. "Does trade cause growth?" *Am Econ Rev* Vol 89 No 3, pp 379-399 *Am Econ Rev*. 1999; Available from: <https://doi.org/10.1257/aer.89.3.379>.
43. Natale F. BA. & MA. Analysis of the determinants of international seafood trade using a gravity model. *Mar policy*. 2015;60:98-106; Available from: <https://doi.org/10.1016/j.marpol.2015.05.016>.
44. Kimsanova B. & HT. Policy analysis with Melitz-type gravity model: Evidence from Kyrgyzstan. *J Asian Econ*. 2022;80(101482); Available from: <https://doi.org/10.1016/j.asieco.2022.101482>.
45. Masood S, Khurshid N, Haider M, Khurshid J, Khokhar AM. Trade potential of Pakistan with the South Asian Countries:

- A gravity model approach. *Asia Pacific Manag Rev.* 2023 Mar 1;28(1):45-51; Available from: <https://doi.org/10.1016/j.apmr.2022.02.001>.
46. Sunny KP. & SR. Productivity & Competitiveness of Indian Toy Industry: Prospects & Challenges. *Productivity. Productivity.* 2014;55(1);.
 47. Hung J. SM and SS. "International trade and US productivity", *Research in International Business and Finance*, Vol. 18 No. 1, pp. 1-25. *Res Int Bus Financ.* 2004; Available from: <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2004.02.005>.
 48. Kumar N and SN. "Technology, firm size and export behavior in developing countries: the case of Indian enterprises", *The Journal of Development Studies*, Vol. 31 No. 2, pp. 289-309., *J Dev Stud.* 1994; Available from: <https://doi.org/10.1080/00220389408422362>.
 49. Parlakgul M and SGN. "Antecedents of export performance in emerging economies: the case of Turkey." *Int J Bus Glob.* 2018;20(4):437-56; Available from: <https://doi.org/10.1504/IJBG.2018.093578>.
 50. Katsikeas CS. PNF. & IC. Determinants of export performance in a European context. *Eur J Mark.* 1996;30(6):6-35; Available from: <https://doi.org/10.1108/03090569610121656>.
 51. Rettab B and RA. "Performance of exporters in an emerging economy." *Int Trade J.* 2009;23(2):142-86; Available from: <https://doi.org/10.1080/08853900902779463>.
 52. Tadesse T, Abafita J. Determinants of global coffee trade: Does RTAs matter? Gravity model analysis. *Cogent Econ Financ.* 2021;9(1); Available from: <https://doi.org/10.1080/23322039.2021.1892925>.
 53. Lombardi P, Dal Bianco A, Freda R, Caracciolo F, Cembalo L. Development and trade competitiveness of the European wine sector: A gravity analysis of intra-EU flows. *Wine Econ Policy.* 2016 Jun 1;5(1):50-9; Available from: <https://doi.org/10.1016/j.wep.2015.12.002>.
 54. Irshad MS, Xin Q, Hui Z, Arshad H. An empirical analysis of Pakistan's bilateral trade and trade potential with China: A gravity model approach. Vol. 6, *Cogent Economics and Finance.* 2018. p. 1-18; Available from: <https://doi.org/10.1080/23322039.2018.1504409>.
 55. Abidin ISZ, Bakar NA, Sahlan R. The Determinants of Exports between Malaysia and the OIC Member Countries: A Gravity Model Approach. *Procedia Econ Financ.* 2013;5:12-9; Available from: [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(13\)00004-X](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(13)00004-X).
 56. Balassa B. Trade liberalization and revealed comparative advantage. *Manchester Sch.* 1965;33(2):99-123; Available from: <https://doi.org/10.1111/j.1467-9957.1965.tb00050.x>.
 57. Sharples JA. & MN. Long-run competitiveness of Australian agriculture. 1990;(1483-2016-121821);.
 58. Santana-Gallego M. LRFJ and PRJ. "International trade and tourism flow: an extension of the gravity model." *Econ Model.* 2016;52:1026-33; Available from: <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2015.10.043>.
 59. Irshad MS, Xin Q, Arshad H. Competitiveness of Pakistani rice in the international market and export potential with the global world: A panel gravity approach. *Cogent Econ Financ [Internet].* 2018;6(1):1-18; Available from: <https://doi.org/10.1080/23322039.2018.1486690>.
 60. Kuik O. BF. & QP. Competitive advantage in the renewable energy industry: Evidence from a gravity model. *Renew energy.* 2019;131:472-81; Available from: <https://doi.org/10.1016/j.renene.2018.07.046>.
 61. Phillips McDougall P. SS and OB. "Explaining the formation of international new ventures: the limits of theories from international business research." *J Bus Ventur.* 1994;9(6):469-87; Available from: [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(94\)90017-5](https://doi.org/10.1016/0883-9026(94)90017-5).
 62. Fillis I. "Small firm internationalization: an investigative survey and future research directions." *Manag Decis.* 2001;39(9):767-83; Available from: <https://doi.org/10.1108/00251740110408683>.
 63. Whitelock J. "Theories of internationalization and their impact on market entry." *Int Mark Rev.* 2002;19(4):342-7; Available from: <https://doi.org/10.1108/02651330210435654>.
 64. Jones MV and CN. "Internationalisation: conceptualizing an entrepreneurial process of behavior in time." *J Int Bus Stud.* 2005;36(3):284-303; Available from: <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400138>.
 65. Assoua JE. MEL. NR. CRFD. & TR. The effect of sanitary and phytosanitary measures on Cameroon's cocoa exports: An application of the gravity model. *Heliyon.* 2022 Jan;8; PMID: 35079649. Available from: <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2022.e08754>.
 66. Malau LRE, Ulya NA, Martin E, Anjani R, Premono BT, Yulni T. Competitiveness and Flow of Indonesian Paper Trade in The Global Market. *J Ekon Pembang Kaji Masal Ekon dan Pembang.* 2022 Jun 30;23(1):1-18; Available from: <https://doi.org/10.23917/jep.v23i1.17648>.
 67. Sejdini A. & KI. International trade of Albania. Gravity model. *Eur J Soc Sci Educ Res.* 2014 Feb;1:220-8; Available from: <https://doi.org/10.26417/ejser.v2i1.p220-228>.
 68. Zhang Y. & WS. Trade potential of China's export to ASEAN: the gravity model using new economic mass proxies. *J Syst Sci Inf.* 2015;3(5):411-20; Available from: <https://doi.org/10.1515/JSSI-2015-0411>.
 69. Dlamini SG, Edriss AK, R. Phiri A, Masuku MB. Determinants of Swaziland's Sugar Export: A Gravity Model Approach. *Int J Econ Financ.* 2016 Sep 23;8(10):71; Available from: <https://doi.org/10.5539/ijef.v8n10p71>.
 70. Narayan S and BP. "Relative export competitiveness of agricultural commodities and its determinants: some evidence from India." *World Dev.* 2019;117:29-47; Available from: <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2018.12.013>.
 71. Hassan Khayat S. A gravity model analysis for trade between the GCC and developed countries. *Cogent Econ Financ.* 2019 Jan 1;7(1); Available from: <https://doi.org/10.1080/23322039.2019.1703440>.
 72. Truong Cong B. The impact of metropolises' characteristics on provincial economic structure transformation: evidence from Vietnam. *Cogent Econ Financ.* 2021;9(1); Available from: <https://doi.org/10.1080/23322039.2021.1937849>.
 73. Cevik S. Going viral: A gravity model of infectious diseases and tourism flows. *Open Econ Rev.* 2022;33(1):141-56; Available from: <https://doi.org/10.1007/s11079-021-09619-5>.
 74. Canal IA. A simple approach to quantile regression for panel data. *Econom J.* 2011;14(3):368-86; Available from: <https://doi.org/10.1111/j.1368-423X.2011.00349.x>.
 75. Weidner M, Zylkin T. Bias and consistency in three-way gravity models. *J Int Econ.* 2021 Sep 1;132; Available from: <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2021.103513>.
 76. Wooldridge JM. *Econometric analysis of cross section and panel data* MIT press. Cambridge, ma. 2002;108(2):245-54;.
 77. Wooldridge JM. *Econometric analysis of cross-section and panel data.* MIT Press. 2010;.
 78. Menard S. *Collinearity. Applied logistic regression analysis Second Edition (Quantitative applications in the social sciences.* 2001; Available from: <https://doi.org/10.4135/9781412983433>.
 79. James G. WD. HT. & TR. *An introduction to statistical learning.* New York Springer. 2013;112:18; Available from: https://doi.org/10.1007/978-1-4614-7138-7_2.

Competitiveness of Vietnam tuna export industry in the European market

Le Thi Xoan^{1,2,*}, Huynh Thi Hong Trang³, Nguyen Thi Anh⁴

ABSTRACT

Export competitiveness is a relatively late research topic, but there has been a rapid increase in the number of studies in the last three decades. To date, this topic is not only a concern of researchers but also businesses, manufacturing industries, and countries, especially policymakers. In this study, we evaluate Vietnam's tuna export competitiveness in the European market through industry competitiveness indicators, including manifest comparative advantage (RCA), export market share (MS), and export price. In addition, the gravity model is used to determine the factors determining the competitiveness of Vietnam's tuna export industry in this market. The research results show that the competitiveness of Vietnamese tuna in the European market is quite high and tends to increase but is still much weaker than leading competitors such as Thailand, Ecuador, and Spain. The deciding factor for competitiveness is the large amount of domestically exploited tuna. Although the product quality is still low compared to major competitors in the market, it has improved rapidly in recent years. In addition, the suitability of tuna products exported from Vietnam to the import market and exchange rate fluctuations favorable to exports are other competitive advantages, among them, the exchange rate is the biggest decisive role. On the contrary, import taxes are the biggest barrier that reduces competitiveness in this market. To improve competitiveness and move towards sustainable development of the tuna export industry, Vietnam needs to make great efforts, especially strictly controlling domestic tuna resources, avoiding overexploitation, and focusing on improving high product quality. Furthermore, Vietnam needs to focus on meeting the commitment conditions in signed free trade agreements, actively research the market, focus on trade promotion policies, and strengthen trade connections with other import countries.

Key words: competitiveness, export, tuna, Vietnam, European market

¹Ho Chi Minh University of Natural Resources and Environment

²University of Economics and Law, Vietnam National University Ho Chi Minh City, Vietnam

³Khanh Hoa University, Vietnam

⁴Van Hien University, Vietnam

Correspondence

Le Thi Xoan, Ho Chi Minh University of Natural Resources and Environment

University of Economics and Law, Vietnam National University Ho Chi Minh City, Vietnam

Email: ltxoan@hcmunre.edu.vn

History

- Received: 28-8-2023
- Accepted: 01-02-2024
- Published Online: 31-3-2024

DOI : <https://doi.org/10.32508/stdjelm.v8i1.1304>



Copyright

© VNUHCM Press. This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution 4.0 International license.



Cite this article : Xoan L T, Trang H T H, Anh N T. **Competitiveness of Vietnam tuna export industry in the European market.** *Sci. Tech. Dev. J. - Eco. Law Manag.* 2024, 8(1):5005-5016.