

Có biện pháp huy động kịp thời hàng xử lý ra tận dụng đúng đối tượng và bảo đảm yêu cầu quản lý.

Căn cứ vào lệnh phân phối hàng, phiếu xuất kho và kết quả áp giá chính thức, cơ quan giúp việc Chủ tịch Hội đồng xử lý lập nhờ thu kèm theo hóa đơn thu tiền hàng xử lý đối với từng cơ quan, đơn vị nhận hàng.

Khi nhận được nhờ thu kèm theo hóa đơn thu tiền hàng xử lý, cơ quan, đơn vị nhận hàng phải nhanh chóng làm thủ tục chấp nhận, chuẩn bị nguồn vốn thanh toán và hoàn thành việc trả tiền hàng trong thời hạn đã quy định của Nhà nước theo chế độ thanh toán không dùng tiền mặt. Hết thời hạn này, Ngân hàng sẽ xử lý theo thể lệ thanh toán không dùng tiền mặt hiện hành.

Khi tiền hàng xử lý về đến tài khoản của mình, cơ quan giúp việc Chủ tịch Hội đồng xử lý có trách nhiệm trích 8% trị giá hàng xử lý chuyển cho Cảng, 2% giữ lại chi cho công tác xử lý và nộp 90% vào Ngân sách Nhà nước theo loại IV, khoản 82, hạng 3, tài khoản 710.

Trên đây là những quy định hướng dẫn xử lý đối với hàng không xác định được chủ nhận và hàng tồn đọng ở các cảng nhằm hạn chế đến mức thấp nhất các thiệt hại, thất thoát, tăng cường một bước trách nhiệm của cơ quan đặt mua hàng, giao và nhận hàng, giải phóng nhanh kho bãi, nâng cao năng lực bốc xếp giải phóng tàu ở các cảng biển.

Thông tư này có hiệu lực thi hành kể từ ngày ký và bãi bỏ Thông tư số 45-TC/GTBD ngày 26-12-1983 của Bộ Tài chính.

Trong quá trình thực hiện nếu có vấn đề gì vướng mắc, đề nghị các đơn vị phản ánh bằng văn bản về Bộ Tài chính để nghiên cứu giải quyết.

K.T. Bộ trưởng Bộ Tài chính

Thủ trưởng

HỒ TẾ

BỘ THỦY SẢN

THÔNG TƯ của Bộ Thủy sản số 1-TS/TT ngày 27-2-1987 hướng dẫn việc mua, bán hàng thủy sản tiêu dùng trong nước và công tác tổ chức hậu cần dịch vụ nghề cá.

Thực hiện bản quy định tạm thời về việc bảo đảm quyền tự chủ sản xuất, kinh doanh của các đơn vị kinh tế cơ sở trong lĩnh vực tiêu thụ sản phẩm và dịch vụ ban hành kèm theo Quyết định số 76-HĐBT ngày 26-6-1986 của Hội đồng Bộ trưởng. Căn cứ vào tinh thần Nghị quyết Đại hội Đảng lần thứ VI về đổi mới tư duy kinh tế, để tháo gỡ những vướng mắc hiện nay trong việc thu mua giao nộp thủy sản chuyên hẳn sang việc mua và bán hàng thủy sản theo cơ chế hạch toán kinh tế kinh doanh xã hội chủ nghĩa; Bộ hướng dẫn việc mua, bán hàng thủy sản tiêu dùng trong nước và công tác tổ chức hậu cần dịch vụ nghề cá như sau :

I. KẾ HOẠCH MUA, BÁN THỦY SẢN VÀ VẬT TƯ

1. Kế hoạch mua, bán thủy sản và vật tư hàng hóa phải thực sự được xây dựng từ cơ sở theo hướng dẫn của cấp trên để bảo đảm tính hiện thực, tính tích cực vững chắc; bảo đảm sự thống nhất giữa kế hoạch của Nhà nước với kế hoạch của Bộ và của địa phương.

2. Kế hoạch mua, bán hàng thủy sản giữa các tổ chức kinh doanh thủy sản của Nhà nước, giữa Nhà nước với người sản xuất phải được bảo đảm bằng quỹ vật tư, hàng hóa, tiền mặt một cách chủ động và thống nhất phản ánh thông qua hợp đồng kinh tế hai chiều.

3. Có kế hoạch đầu tư thích đáng cơ sở vật chất kỹ thuật cho các đơn vị kinh doanh thủy sản để làm tốt việc sản xuất, chế biến, bảo quản, vận chuyển trong quá trình lưu thông hàng hóa.

4. Nhà nước cũng như địa phương giao toàn bộ quỹ vật tư, hàng hóa phát triển nghề cá cho ngành Thủy sản trực tiếp quản lý, phân phối, sử dụng, Ủy ban Kế hoạch Nhà nước cũng như kế hoạch của Bộ chỉ phân phối trên kế hoạch còn giao cho cơ sở sản xuất, kinh doanh trực tiếp quản lý, phân phối, sử dụng vào sản xuất và mua, bán.

5. Các tổ chức kinh doanh mua bán thủy sản thực sự chủ động quản lý, phân phối vật tư, hàng hóa, tiền vốn... và đòi hỏi cơ quan quản lý điều hành kế hoạch phải chịu trách nhiệm bảo đảm thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch đã giao.

6. Kế hoạch điều hàng thủy sản về tỉnh và Trung ương gắn liền với kế hoạch vật

tư, hàng hóa. Công ty thủy sản Trung ương và Công ty thủy sản các tỉnh được quyền quản lý những loại vật tư, hàng hóa thiết yếu để ký hợp đồng kinh tế điều hàng thủy sản từ dưới lên.

7. Định mức vật tư hàng hóa mua thủy sản của người sản xuất do Sở Thủy sản quy định dựa trên nguyên tắc định mức kinh tế kỹ thuật sản xuất phải bảo đảm định mức về số lượng và chủng loại vật tư hàng hóa chủ yếu để sản xuất ra một đơn vị sản phẩm theo từng loại nghề. Trong trường hợp người sản xuất không có nhu cầu vật tư theo định mức, có thể tính chuyển đổi tương ứng với số vật tư, hàng hóa khác nếu Nhà nước có và phải thể hiện trong hợp đồng kinh tế.

8. Trước mắt vật tư, hàng hóa còn ít, vì vậy căn cứ vào định mức và khả năng vật tư, hàng hóa có bao nhiêu thì điều hàng về Trung ương và mua của người sản xuất bấy nhiêu sản phẩm theo giá chỉ đạo số thủy sản còn lại trong kế hoạch được cân đối bằng quỹ tiền mặt để mua bằng giá thỏa thuận.

Định mức đối lưu vật tư, hàng hóa điều về Trung ương do Bộ quy định.

II. GIÁ MUA, BÁN THỦY SẢN VÀ VẬT TƯ

Đề thúc đẩy sản xuất phát triển và kinh doanh nắm được nguồn hàng thủy sản, việc mua bán thủy sản phải theo cơ chế giá linh hoạt, phải tính đến mức độ trượt giá, và được điều chỉnh kịp thời theo mùa vụ.

Về lâu dài thực hiện chính sách một giá đối với một mặt hàng trên cùng một địa bàn, trong một thời điểm thì mua, bán theo một giá, giá này là giá kinh doanh thương nghiệp, gần sát thị trường. Nhà nước không bù lỗ. Nhưng trong điều kiện hiện nay, trước mắt thực hiện chính sách hai giá là giá mua thủy sản có đối lưu vật tư, hàng hóa trong hợp đồng kinh tế và giá thỏa thuận không đối lưu vật tư, hàng hóa.

1. Giá trong hợp đồng kinh tế hai chiều :

— Giá mua thủy sản phải bù đắp đủ chi phí sản xuất, có lãi thỏa đáng để tái sản xuất, phải sát với giá trị được người sản xuất, người tiêu dùng chấp nhận. Giá này do Nhà nước quy định.

— Giá bán các loại vật tư nhập khẩu dù ở nguồn Nhà nước cấp hoặc do ngành tự nhập đều bán thống nhất một giá, giá trị được xác định trên cơ sở giá nhập (FOB) nhân với tỉ giá hàng xuất khẩu thủy sản, không ăn lãi mà cũng không bù lỗ. Các loại vật tư trong nước sản xuất thì bán theo giá Nhà nước quy định.

2. Giá thỏa thuận :

Về nguyên tắc, mua được phải bán được, không lỗ, không đội giá thị trường tự do.

Những sản phẩm mua theo giá thỏa thuận tiêu thụ tại địa phương và tiêu thụ ngoài tỉnh hoặc điều về trung ương thì do bên mua và bên bán thống nhất về giá cụ thể.

3. Giá bán buôn (giá giao) và giá bán lẻ :

— Ở những nơi có điều kiện thì cố gắng thực hiện một giá bán lẻ kinh doanh

thương nghiệp do cấp có thẩm quyền quy định (giá này phải bù đắp đủ chi phí sản xuất, chi phí lưu thông và có lãi định mức). Giá giao cho các hộ tiêu thụ là giá bán lẻ trên trừ lùi chiết khấu thương nghiệp.

— Ở những nơi có tình hình cung cầu còn căng thẳng, giá cả còn biến động mạnh thì tạm thời áp dụng hai giá :

Các mặt hàng trong hợp đồng kinh tế hai chiều thì giao theo giá bảo đảm kinh doanh.

Các mặt hàng ngoài hợp đồng kinh tế hai chiều thì giao theo giá thỏa thuận.

III. PHƯƠNG THỨC MUA, BÁN HÀNG THỦY SẢN VÀ CUNG ỨNG VẬT TƯ

1. Phương thức mua gắn liền với chính sách giá, hiện tại vẫn phải vận dụng 2 phương thức :

— Mua có đối lưu vật tư, hàng hóa theo giá chỉ đạo Nhà nước.

— Mua thỏa thuận bằng tiền.

2. Phương thức bán :

— Ngoài việc bán buôn hàng thủy sản, ở những nơi chưa giao cho ngành Thủy sản đảm nhận khâu bán lẻ thì Công ty Thủy sản cần tổ chức các cửa hàng bán đối chứng, giới thiệu các mặt hàng mới sản phẩm ngoài kế hoạch sau khi đã được Ủy ban Nhân dân tỉnh cho phép. Nơi nào Ủy ban Nhân dân tỉnh đã có quyết định giao ngành Thủy sản trực tiếp bán lẻ thì phải cố gắng đảm nhận và làm cho thật tốt.

— Liên kết giữa ngành Thủy sản và các ngành để tiêu thụ hàng thủy sản theo hợp đồng kinh tế.

Các địa phương phải ưu tiên bán hàng thủy sản tiêu dùng trong nước về trung ương. Đề hợp lý hóa sự vận động của hàng hóa, giảm khâu trung gian và phí lưu thông, Công ty thủy sản trung ương phấn đấu nhận hàng tại nơi phát sinh nguồn hàng; các hộ tiêu thụ có thể đến nhận thẳng tại cơ sở sản xuất; hoặc Công ty thủy sản huyện, đơn vị sản xuất có thể vận chuyển sản phẩm đến nơi tập kết hàng của Công ty thủy sản cấp trên, đến nơi tiêu thụ theo hợp đồng kinh tế. Việc phân chia phí trong những trường hợp này phải được bàn bạc thống nhất trong hợp đồng kinh tế.

3. Quản lý và cung ứng vật tư :

— Bộ cũng như Sở Thủy sản quản lý phân phối trên kế hoạch toàn bộ vật tư của ngành, của địa phương, cho các đơn vị sản xuất, kinh doanh trực thuộc.

— Các tổ chức sản xuất, kinh doanh trực tiếp quản lý, sử dụng điều hành quỹ vật tư của mình vào việc sản xuất, bán vật tư, mua thủy sản theo hợp đồng kinh tế sao có hiệu quả nhất, bảo đảm được kế hoạch Nhà nước giao, bảo đảm được nguyên tắc quản lý vật tư của Nhà nước.

— Các Công ty thủy sản có trách nhiệm bán vật tư theo các phương thức thuận tiện nhất, lựa chọn hình thức cung ứng tiết kiệm phí lưu thông nhất, cố gắng giao thẳng vật tư, hàng hóa từ đầu nguồn về tận cơ sở sản xuất kinh doanh.

Các đơn vị có trách nhiệm cung ứng phải ứng trước một phần vật tư nhất là những loại vật tư thiết yếu cho người

sản xuất trên cơ sở có ký hợp đồng kinh tế kịp thời phục vụ sản xuất.

4. Một số vấn đề liên quan đến việc mua, bán thủy sản và vật tư.

— Về đầu tư, tạo vốn các khoản phải nộp ngân sách và phân phối lợi nhuận thì vận dụng những điều kiện cụ thể trong bản quy định tạm thời về quyền tự chủ tài chính của đơn vị kinh tế cơ sở ban hành kèm theo Quyết định số 76-HĐBT ngày 26-6-1986 của Hội đồng Bộ trưởng vào tình hình cụ thể của địa phương, đơn vị mình.

Riêng về vốn kinh doanh, ngoài nguồn vốn Nhà nước quy định để đáp ứng nhu cầu của người sản xuất, các Công ty thủy sản được quyền huy động vốn bằng tiền mặt của các tổ chức, các cơ quan, cá nhân với lãi suất do hai bên thỏa thuận. Các nguồn tiền mặt do Công ty thủy sản huy động ngoài vốn vay Ngân hàng cần mở tài khoản tiền gửi riêng, thống nhất với Ngân hàng trong việc gửi, lĩnh để thanh toán kịp thời cho người sản xuất.

— Thực hiện tốt việc khoán thưởng trong mua, bán thủy sản theo điều 10 bản quy định tạm thời kèm theo Quyết định số 76-HĐBT về lao động và tiền lương của Hội đồng Bộ trưởng, trước mắt cần khoán gọn cho từng đơn vị, từng người với đơn giá lương khoán hợp lý, tạo điều kiện cho mỗi đơn vị, cá nhân phấn đấu hoàn thành vượt mức kế hoạch và có thu nhập thỏa đáng.

— Thực hiện chính sách mở rộng giao lưu hàng hóa thủy sản, xóa bỏ tình trạng cấm chợ ngăn sông theo địa giới hành chính. Căn cứ vào kế hoạch và hợp đồng kinh tế, Công ty thủy sản các cấp được

www.ThuVienPhapLuat.com
Tel: +84-8-3845 6684 *
LawSoft

đưa hàng thủy sản ra ngoài huyện, ngoài tỉnh để phục vụ tiêu dùng cho toàn xã hội và mở rộng liên doanh, liên kết với các ngành kinh tế khác lấy vật tư, hàng hóa phục vụ cho nghề cá.

IV. CÔNG TÁC TỔ CHỨC QUẢN LÝ

1. Công ty Thủy sản huyện :

Xây dựng Công ty thủy sản huyện thành một quốc doanh hậu cần dịch vụ vững mạnh về tổ chức, có đủ sức mạnh về kinh tế để đóng được vai trò chủ đạo đối với nghề cá nhân dân trong huyện. Công ty làm nhiệm vụ tạo nguồn vật tư, quản lý toàn bộ các nguồn vật tư do các ngành kinh tế cung ứng cho nghề cá để cung ứng cho các hợp tác xã, tập đoàn, tổ đoàn kết sản xuất và cá thể làm nghề cá, mua thủy sản; sản xuất nước đá, sửa chữa tàu thuyền, cho người sản xuất vay vốn v...v... Nơi nào hiện nay chưa đủ điều kiện về quản lý thì việc sửa chữa tàu thuyền, sản xuất nước đá... chưa vội sáp nhập vào Công ty mà cần chuẩn bị để tổ chức thống nhất vào Công ty thủy sản huyện. Công ty thủy sản huyện là đầu mối duy nhất thay mặt Nhà nước đặt quan hệ kinh tế trực tiếp với ngư dân, ký hợp đồng kinh tế mua đại bộ phận sản phẩm do lực lượng sản xuất của huyện mình khai thác được, cả sản phẩm tiêu dùng trong nước và sản phẩm xuất khẩu. Trường hợp Công ty thủy sản huyện không có vật tư, lương thực, tiền mặt để mua thì người sản xuất được quyền ký hợp đồng bán cho các tổ chức kinh doanh thủy sản của ngành. Tổ chức chế biến, bảo quản bán buôn theo kế hoạch, đồng thời tổ chức

bán lẻ cho cán bộ công nhân viên và nhân dân trong huyện. Công ty phải ưu tiên việc giao, bán hải sản điều về tỉnh và trung ương theo hợp đồng kinh tế dành một số sản phẩm để đi liên kết với các địa phương và các đơn vị kinh tế khác đối lưu thêm vật tư hàng hóa phục vụ lại cho sản xuất và đời sống ngư dân trong huyện. Mở rộng mạng lưới mua bán thủy sản và vật tư đến cơ sở sản xuất trên bờ, dưới nước; tổ chức đại lý mua bán hàng thủy sản.

2. Công ty Thủy sản tỉnh :

Nơi nào xét thấy có đủ điều kiện quản lý thì cần tổ chức sắp xếp lại tất cả các lực lượng đảm nhiệm công tác hậu cần dịch vụ cho nghề cá vào một đầu mối là Công ty thủy sản tỉnh hoặc xí nghiệp liên hiệp thủy sản tỉnh. Tàu thuyền nào của quốc doanh khai thác hải sản có hiệu quả thì tiếp tục sản xuất, tàu thuyền nào sản xuất không có hiệu quả do tính năng kỹ thuật thì chuyển sang làm hậu cần dịch vụ, tạo cho công ty khả năng hoạt động cả ở đất liền và trên mặt biển. Những địa phương chưa đủ điều kiện cần tích cực chuẩn bị để tập trung sắp xếp lại vào một đầu mối.

Nhiệm vụ của Công ty thủy sản hoặc xí nghiệp liên hiệp thủy sản tỉnh :

— Sản xuất kinh doanh hàng thủy sản tiêu dùng trong nước và xuất khẩu.

— Tổ chức kinh doanh khai thác mọi nguồn vật tư, quản lý chặt chẽ các nguồn vật tư đó. Có kế hoạch phân phối cho các huyện theo kế hoạch sản xuất và điều hàng về tỉnh và Trung ương.

— Tổ chức tinh chế các mặt hàng tiêu dùng trong nước và xuất khẩu, chế biến

thử mặt hàng mới, khôi phục các mặt hàng cổ truyền đã nổi tiếng mà huyện chưa đủ khả năng làm.

— Quản lý kế hoạch điều hàng về tỉnh và Trung ương.

— Tổ chức cung ứng hậu cần dịch vụ kể cả hậu cần dịch vụ kỹ thuật và dịch vụ sinh hoạt cho các lực lượng của các huyện trong tỉnh di chuyển đánh bắt ở ngư trường xa theo mùa vụ. Tổ chức tiêu thụ sản phẩm cho các lực lượng di chuyển này sao cho có lợi nhất.

3. Đối với các công ty trung ương của ngành Thủy sản:

Trước mắt từng công ty phải tổ chức thật tốt nhiệm vụ được giao, liên doanh, liên kết chặt chẽ với nhau để có thêm sức mạnh. Ngoài chức năng nhiệm vụ đang làm cần chú ý một số điểm sau:

a) Công ty thủy sản Trung ương: Phải đặc biệt quan tâm tới nhiệm vụ khai thác, kinh doanh, quản lý tốt mọi nguồn vật tư hàng hóa để kịp thời phục vụ có hiệu lực cho sản xuất và mua thủy sản.

— Phát triển công nghiệp chế biến.

— Làm hàng xuất khẩu, tinh chế từ mặt hàng thủy sản như nước mắm, cá khô, ruốc cá...

— Củng cố, phát triển lực lượng vận tải đường thủy để chủ động tập trung vận chuyển hàng hóa.

— Cố gắng vươn lên cùng với Xi nghiệp liên hiệp hải sản Hải Phòng, quốc doanh đánh cá Chiến Thắng đảm nhiệm khâu hậu cần dịch vụ phục vụ cho việc

di chuyển đánh bắt theo thời vụ ở những ngư trường chính, tạo thuận lợi cho các địa phương có lực lượng di chuyển. Sản phẩm mua gom của tỉnh nào, huyện nào sẽ được tính vào sản lượng của tỉnh đó, huyện đó. Giá mua và định mức đối lưu vật tư thủy sản tính theo giá và định mức thuộc khu vực địa phương có ngư trường. Do việc di chuyển đánh bắt, chi phí sản xuất tăng lên chút ít nên việc mua, bán phải được thể hiện rõ trong hợp đồng kinh tế do hai bên thỏa thuận tạo điều kiện cho bên giao hàng cũng như bên nhận hàng.

— Tranh thủ mọi nguồn vốn để tăng cường cơ sở vật chất kỹ thuật, liên doanh liên kết với công ty thủy sản địa phương để tạo nên sức mạnh của hệ thống kinh doanh hàng thủy sản tiêu dùng trong nước, đặc biệt chú ý liên kết với một số địa phương có nguồn hàng chủ lực, tập trung để tạo nên những chấn hàng vững chắc.

b) Công ty xuất khẩu thủy sản

— Phối hợp liên kết với Công ty Thủy sản Trung ương tổ chức thu gom nguyên liệu xuất khẩu trong mùa vụ khai thác tập trung.

— Ngoài sản phẩm thủy sản xuất khẩu phải chế biến bảo quản làm hàng thủy sản tiêu dùng trong nước theo kế hoạch.

c) Công ty vật tư cá giống trung ương và công ty thủy sản các tỉnh nội địa:

— Công ty vật tư cá giống tổ chức khâu cung ứng vật tư cho nghề nuôi cá, quản lý và mua sản phẩm ở những vùng sản xuất tập trung, vành đai thực phẩm

mà công ty có đầu tư để có cá hàng hóa cung cấp cho thành phố, trước mắt là Hà Nội.

— Công ty thủy sản các tỉnh, các huyện nội địa:

Ngoài nhiệm vụ cung cấp cá giống, vật tư cho các cơ sở nuôi cá trong tỉnh có nhiệm vụ mua gom cá nuôi ở những nơi sản xuất tập trung để có cá bán cho cán bộ công nhân viên trong tỉnh. Nếu được Ủy ban Nhân dân tỉnh phân công việc tổ chức tiêu thụ các hàng hải sản thì tổ chức mạng lưới tiêu thụ đến tay người tiêu dùng.

d) Công ty cơ khí: Tổ chức sản xuất phụ tùng, phụ kiện, khai thác vật tư để đóng mới, sửa chữa tàu thuyền phục vụ nghề cá theo hợp đồng kinh tế, việc thu nhận thủy sản theo hợp đồng tập trung vào một đầu mối là Công ty Thủy sản Trung ương.

e) Đối với các quốc doanh khai thác hải sản trực thuộc Bộ:

Sắp xếp điều chỉnh lại lực lượng tàu thuyền, công cụ khai thác, tàu thuyền nào khai thác không có hiệu quả, do tính năng kỹ thuật không bảo đảm thì chuyển sang làm nhiệm vụ hậu cần dịch vụ.

Cần tách lực lượng đi sản xuất khai thác với lực lượng làm hậu cần dịch vụ thành một bộ phận của xí nghiệp, có kế hoạch và hạch toán riêng, liên kết với Công ty thủy sản trung ương trong việc tổ chức mua gom, vận chuyển nhất là mùa vụ và vận chuyển trên biển.

g) Đối với cơ quan quản lý hành chính kinh tế ở trung ương và địa phương:

Thực hiện nguyên tắc tập trung dân chủ trong quản lý kinh tế bảo đảm quyền, làm chủ của 3 cấp trung ương, địa phương và cơ sở, quyền tự chủ kinh doanh của các đơn vị kinh tế.

Nhà nước điều khiển và kiểm soát các đơn vị sản xuất kinh doanh bằng kế hoạch, pháp luật, chính sách kinh tế, không can thiệp vào hoạt động sản xuất kinh doanh cụ thể của các đơn vị kinh tế cơ sở.

V. TỔ CHỨC THỰC HIỆN

Ủy ban Nhân dân các tỉnh, thành phố, đặc khu trực thuộc Trung ương, Giám đốc các công ty, xí nghiệp trực thuộc trung ương, Giám đốc các Sở Thủy sản nghiên cứu quán triệt nội dung của thông tư, bản biện pháp thực hiện triển khai ngay theo tinh thần Thông tư hướng dẫn này, tổ chức phổ biến đến tận đơn vị sản xuất kinh doanh hàng thủy sản và người sản xuất để quán triệt thi hành.

Trong quá trình triển khai cần nghiên cứu kỹ bản báo cáo Đổi mới công tác mua bán hàng thủy sản tiêu dùng trong nước tại Hội nghị Đà Nẵng tháng 1 năm 1987. Sau thời gian thực hiện có vấn đề gì khó khăn, vướng mắc cần đề xuất cách giải quyết và kịp thời báo cáo về Bộ để nghiên cứu sửa đổi cho phù hợp.

Bộ trưởng Bộ Thủy sản
NGUYỄN TẤN TRỊNH