

XUẤT KHẨU NÔNG SẢN VÀO EU - NHỮNG TỒN TẠI VÀ GIẢI PHÁP

TS. Vũ Thị Thoa

Học viện Chính trị - Hành chính quốc gia Hồ Chí Minh

Trong những năm qua, Đảng và Nhà nước đã tập trung đầu tư cho lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn để đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa (CNH, HĐH) nông nghiệp, nông thôn, nhờ đó chất lượng hàng nông sản của Việt Nam ngày càng được nâng cao, đáp ứng yêu cầu của hội nhập kinh tế quốc tế. Hội nhập kinh tế quốc tế đã mở ra cơ hội cho hàng nông sản Việt Nam có mặt ở nhiều nước trên thế giới và góp phần tăng thu ngoại tệ để phát triển đất nước. Trong các mặt hàng xuất khẩu vào thị trường khu vực EU, hàng nông sản Việt Nam cũng chiếm lượng rất lớn và EU được đánh giá là thị trường tiêu thụ lớn nhất của hàng nông sản Việt Nam. Tuy nhiên, để mở rộng thị trường xuất khẩu cho nông sản Việt Nam ra thị trường thế giới, đặc biệt là thị trường EU, cần phải có các giải pháp cụ thể, thiết thực. Bài viết tập trung nghiên cứu những giải pháp nhằm thúc đẩy xuất khẩu nông sản của Việt Nam vào thị trường EU.

1. Những quy định của EU về nhập khẩu nông sản

Để tham gia được vào thị trường EU, các doanh nghiệp xuất khẩu nông sản của Việt Nam không chỉ phải đối mặt với những tiêu chuẩn chung, mà còn phải thỏa mãn

những quy định riêng của từng nhà nhập khẩu hàng hóa, bởi lẽ các nhà nhập khẩu vẫn có thể đưa ra những quy định riêng cho hàng hóa trong hệ thống phân phối của họ.

Hàng hóa nông sản của Việt Nam phải vượt qua được những rào cản quy định về tiêu chuẩn chất lượng và an toàn về vệ sinh thực phẩm mới có khả năng tiếp cận được thị trường EU. Bên cạnh đó, EU còn có những tiêu chuẩn áp dụng riêng cho mỗi loại mặt hàng, chẳng hạn như: Mặt hàng rau quả tươi yêu cầu phải đạt chứng chỉ chất lượng GAP; Mặt hàng thủy sản yêu cầu phải đạt chứng nhận chất lượng do Cục Quản lý An toàn vệ sinh và Thú y thủy sản (NAFIQUAVED) cấp, mặt hàng lâm sản, đồ gỗ phải có chứng chỉ rừng do Hội đồng Quản lý Rừng Quốc tế (FSC - Forest Stewardship Council) cấp. Đặc biệt, đối với các mặt hàng thực phẩm, doanh nghiệp xuất khẩu phải cung cấp đầy đủ thông tin về nguồn gốc, thành phần, hàm lượng dinh dưỡng cũng như hướng dẫn cách sử dụng. Đối với những mặt hàng đồ dùng phải công bố đầy đủ các chỉ tiêu về các nguyên liệu sử dụng trong sản xuất và mức độ ảnh hưởng đến sức khỏe người tiêu dùng. Ngoài ra, thị trường EU còn có những yêu cầu khắt

khe cả về hình thức, nhãn mác, bao bì của sản phẩm xuất khẩu.

2. Những tồn tại trong việc xuất khẩu hàng nông sản Việt Nam vào EU

Thứ nhất, lượng hàng nông sản của Việt Nam xuất khẩu vào EU lớn nhưng giá trị xuất khẩu không cao, bởi lẽ nông sản xuất khẩu chủ yếu dưới dạng thô. Chẳng hạn, đối với mặt hàng cà phê, Việt Nam xuất khẩu khoảng 1 triệu tấn cà phê mỗi năm, đứng hàng thứ hai trên thế giới, nhưng kim ngạch xuất khẩu chỉ đứng thứ tư. Hiện tại chỉ có khoảng 10% lượng cà phê được phân loại theo tiêu chuẩn khi xuất khẩu, còn lại đều xuất khẩu ở dạng thô nên thường bị thua thiệt về giá.

Thứ hai, các mặt hàng nông sản xuất khẩu chủ lực của Việt Nam vào thị trường EU đều chưa chú trọng đầu tư cho việc xây dựng thương hiệu, nên giá trị xuất khẩu không cao. Ví dụ, chè của Tây Ban Nha bán trên sàn giao dịch ở nước này với giá 3,7 USD/kg, trong khi đó chè xanh của Việt Nam chưa được 1 USD/kg.

Vì thế, tham gia vào thị trường EU, việc xây dựng thương hiệu cho các sản phẩm nông nghiệp chủ lực của Việt Nam là một trong những việc làm cần thiết và cấp bách hiện nay.

Thứ ba, các doanh nghiệp chế biến nông sản chưa có sự liên kết hợp tác để đầu tư cho việc nâng cấp công nghệ chế biến, nên không những số lượng doanh nghiệp chế biến thì nhiều, nhưng chất lượng chế biến

thấp, mà còn gây ra tình trạng tranh chấp về nguyên liệu chế biến.

Có thể lấy một số ví dụ: Đối với ngành chè Việt Nam, mỗi năm xuất khẩu khoảng 100.000 tấn chè nhưng có tới 625 doanh nghiệp tham gia chế biến, nhưng chất lượng và thương hiệu vẫn chưa đảm bảo nên giá trị xuất khẩu vẫn không cao. Đối với mặt hàng cà phê, riêng tỉnh Lâm Đồng, tổng số nhà máy chế biến cà phê đã vượt quá 1,5 lần sản lượng, gây ra tranh chấp vùng nguyên liệu, thêm vào đó, phần lớn cà phê xuất khẩu thô nên đa số nhà máy chế biến trong nước bị thiếu nguyên liệu, chỉ hoạt động dưới 50% công suất hiện hành.

Thứ tư, việc đầu tư xây dựng các kho chứa và bảo quản các mặt hàng nông sản xuất khẩu chủ lực còn chưa được quan tâm, nên đã xảy ra tình trạng bị ép giá.

Theo thống kê của Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, chỉ riêng đối với mặt hàng gạo mỗi năm cả nước thu hoạch 38 triệu tấn, nhưng hệ thống kho chứa chỉ đủ sức cho hai triệu tấn. Do đó, nếu không có biện pháp nâng cấp các kho chứa và bảo quản thóc gạo, các doanh nghiệp xuất khẩu gạo luôn ở trong tâm trạng lo lắng khi không xuất khẩu được gạo, hơn nữa lại phải trả lãi cho ngân hàng nên đành phải bán với giá thấp do bị đối tác nước ngoài ép giá.

3. Một số giải pháp để các doanh nghiệp xuất khẩu nông sản Việt Nam có thể thâm nhập vào thị trường EU

Một là, Nhà nước cần hỗ trợ cho các doanh nghiệp xuất khẩu nông sản nắm bắt kịp thời các thông tin về thị trường EU.

Thông qua các phương tiện thông tin đại chúng, các lớp tập huấn về kỹ thuật, Nhà nước cần cung cấp kịp thời cho các doanh nghiệp chế biến nông sản xuất khẩu và nông dân biết được các quy định, tiêu chuẩn của EU áp dụng cho hàng nông sản, đồng thời yêu cầu họ thực hiện nghiêm túc những quy định này.

Hai là, Nhà nước cần hỗ trợ các doanh nghiệp chế biến nông sản xuất khẩu đầu tư công nghệ chế biến nông sản đảm bảo các tiêu chuẩn về chất lượng và an toàn vệ sinh thực phẩm, đồng thời chú ý tới việc thiết lập hệ thống xử lý chất thải hiện đại, không làm ô nhiễm môi trường.

Đầu tư công nghệ chế biến nông sản xuất khẩu đảm bảo các tiêu chuẩn về chất lượng và an toàn vệ sinh thực phẩm đòi hỏi vốn lớn, do đó, bên cạnh sự nỗ lực của các doanh nghiệp cần có sự hỗ trợ của Nhà nước về vốn mới có thể đáp ứng được yêu cầu đổi mới công nghệ. Đồng thời, các doanh nghiệp chế biến nông sản xuất khẩu cần có sự liên kết, hợp tác với nhau để đầu tư, đổi mới công nghệ nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm và nâng cao sức cạnh tranh của hàng nông sản xuất khẩu vào thị trường EU. Hạn chế xuất khẩu thô, tránh tình trạng có quá nhiều doanh nghiệp chế biến nông sản xuất khẩu mà giá trị xuất khẩu thấp, tranh chấp lẫn nhau để mất thị trường.

Ba là, Nhà nước cần hỗ trợ các doanh nghiệp chế biến nông sản xuất khẩu trong việc có được các chứng chỉ công nhận đạt các tiêu chuẩn quy định của EU.

Đây chính là điều kiện cho họ có giấy thông hành cần thiết để dễ dàng thâm nhập vào thị trường EU. Bên cạnh sự cố gắng của các doanh nghiệp, Nhà nước cần hỗ trợ các doanh nghiệp tiếp cận thông tin, các thủ tục cần thiết, đào tạo nguồn nhân lực cho doanh nghiệp đáp ứng yêu cầu sử dụng công nghệ hiện đại trong chế biến nông sản xuất khẩu.

Bốn là, các doanh nghiệp chế biến nông sản xuất khẩu vào EU cần đặc biệt chú ý tới xây dựng thương hiệu cho sản phẩm của mình.

Việc xây dựng thương hiệu cho sản phẩm nông sản xuất khẩu là cần thiết và cấp bách đối với các doanh nghiệp tham gia xuất khẩu nông sản vào EU. Bởi một mặt, EU có những yêu cầu rất khắt khe cả về hình thức, nhãn mác, bao bì của sản phẩm xuất khẩu; Mặt khác, hàng nông sản Việt Nam chủ yếu xuất khẩu dạng thô vào thị trường EU, nếu chỉ dừng lại ở xuất khẩu sản phẩm thô thì sẽ không thể có được thương hiệu mà thị trường thế giới biết đến. Do đó, các doanh nghiệp xuất khẩu nông sản cần phải đầu tư cho các hoạt động quảng bá tiếp cận thị trường và đổi mới hoạt động sản xuất của doanh nghiệp để xây dựng được thương hiệu, vì khi sản phẩm có thương hiệu thì giá trị hàng hóa sẽ được nâng lên cao hơn.

Năm là, Chính quyền địa phương cũng như các ngành chức năng cần xác định được thế mạnh của mình để xây dựng được chiến lược phát triển sản phẩm nông nghiệp xuất khẩu của tỉnh, ngành.

Việc xác định thế mạnh của tỉnh, ngành để xây chiến lược phát triển sản phẩm nông nghiệp, đặc biệt là các nông sản xuất khẩu, đóng vai trò rất quan trọng trong việc đầu tư cho phát triển nông sản ở cả ngắn hạn và dài hạn. Bởi lẽ, nông dân thường quan tâm tới lợi ích trước mắt, họ sẵn sàng phá bỏ những cây trồng, vật nuôi chưa mang lại lợi ích ngay cho mình. Do đó, trên cơ sở chiến lược đã xây dựng, Nhà nước và chính quyền địa phương cần có kế hoạch đầu tư và hỗ trợ nông dân thực hiện chiến lược để đạt hiệu quả cao trong sản xuất nông nghiệp, hạn chế được tình trạng phá cây nọ, trồng cây kia và khi được mùa mà sản phẩm vẫn không bán được.

Đầu tư cho phát triển sản phẩm nông nghiệp xuất khẩu cần chú ý tới nâng cao chất lượng, hiệu quả sản xuất đạt tiêu chuẩn mà các thị trường thế giới quy định, đặc biệt là các quy định của EU về xuất khẩu hàng nông sản, có như vậy mới tăng được giá trị của nông sản xuất khẩu của Việt Nam trên thị trường thế giới.

Sáu là, các doanh nghiệp chế biến nông sản xuất khẩu cần chú ý tới việc xây dựng các kho lưu giữ và bảo quản sản phẩm.

Việc xây dựng các kho lưu giữ và bảo quản sản phẩm, một mặt góp phần quan trọng vào nâng cao chất lượng sản phẩm, giảm tổn thất sau thu hoạch, mặt khác giúp doanh nghiệp có thể thu mua nông sản vào mùa vụ kịp thời cho nông dân, chủ động trong việc dự trữ nguyên liệu cho chế biến và xuất khẩu nông sản.

Tài liệu tham khảo

1. *Nghịch lý giá nông sản Việt tại EU.*
<http://vneconomy.vn/61474P0C10/nglich-ly-gia-nong-san-viet-tai-eu.htm>
2. *Xuất khẩu nông sản vào EU: Thị trường lớn nhưng vào không dễ.*
<http://vietbao.vn/Kinh-te/Xuat-khau-nong-san-vao-EU-Thi-truong-lon-nhung-vao-khong-de/45117436/87/>
3. *Nâng cao giá trị nông sản xuất khẩu? – Mạnh – yếu ở đâu?*
<http://giacaphe.com/16273/nang-cao-gia-tri-nong-san-xuat-khau-manh-yeu-o-dau/>
4. *Nhiều khó khăn khi xuất khẩu nông sản vào EU*
<http://www.sggp.org.vn/nongnghiepkt/2011/4/254651>