

XUẤT KHẨU THỦY SẢN VIỆT NAM SANG EU - THUẬN LỢI VÀ KHÓ KHĂN

TS. Vũ Thị Thoa

Học viện Chính trị - Hành chính quốc gia HCM

Gia nhập Tổ chức Thương mại thế giới là một cơ hội lớn cho các doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam. Đây là cơ hội để Việt Nam mở cửa thị trường xuất khẩu của mình, trong đó phải kể đến các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản. Hiện nay, xuất khẩu thủy sản của Việt Nam đang có nhiều triển vọng lớn, đặc biệt là đối với thị trường EU, bởi lẽ đây là thị trường tiêu thụ thủy sản lớn nhất thế giới. Song, hiện tại EU đã ban hành luật mới về nhập khẩu thủy sản, do đó, để thủy sản của Việt Nam thâm nhập được vào thị trường này, ngành thủy sản phải biết tận dụng hết thuận lợi và vượt qua nhiều khó khăn để có thể đáp ứng nhu cầu của thị trường EU.

1. Thuận lợi

Thứ nhất, Việt Nam có tiềm năng rất lớn về thủy sản. Đó là: Có đường bờ biển dài 3.260 km dọc theo chiều dài lãnh thổ từ Bắc xuống Nam; Hệ thống sông ngòi dày đặc là môi trường thuận lợi cho thủy sản nước ngọt phát triển; Các tỉnh phía Nam khí hậu ẩm áp quanh năm là môi trường tốt để phát triển

các loài thủy sản có khả năng chịu rét yếu; Người Việt Nam cần cù, sáng tạo trong sản xuất, có tính cộng đồng cao... Tất cả những yếu tố đó đã tạo nên nguồn nội lực vững mạnh, phục vụ cho sản xuất và nuôi trồng thủy sản.

Thứ hai, khu vực EU hiện đang là thị trường tiêu thụ thủy sản lớn nhất thế giới, kim ngạch nhập khẩu thủy sản hàng năm của thị trường này khoảng 34 tỷ USD. Do đó, đây là thuận lợi lớn cho Việt Nam. Hiện tại, số doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản của Việt Nam được EU chấp nhận là 330. Kim ngạch xuất khẩu thủy sản của Việt Nam vào EU tăng dần qua các năm: Năm 2006 đạt 672 triệu USD; Năm 2007 đạt 920 triệu USD, tăng 27% so với năm 2006; Năm 2008 đạt 1.100 triệu USD, tăng 20,6% so với năm 2007. Năm 2009 đạt 1.250 triệu USD tăng 13,6% so với năm 2008. Dự báo, năm 2010 đạt 1.450 triệu USD, tăng 16%.

Thứ ba, Đảng và Nhà nước Việt Nam đã có Chiến lược về Biển.

Chiến lược Biển của Việt Nam đã tạo điều kiện pháp lý thuận lợi cho phát triển ngành thủy sản. Từ khi có Chiến lược về Biển, các tỉnh có lợi thế về tài nguyên biển đã tập trung đầu tư, đẩy mạnh khai thác, chế biến và nuôi trồng thủy sản đáp ứng nhu cầu tiêu dùng trong nước và xuất khẩu. Hiện tại, Việt Nam đã có nhiều nhà máy sản xuất thức ăn thủy sản với quy trình công nghệ hiện đại đáp ứng nhu cầu nuôi trồng thủy sản, đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm theo tiêu chuẩn quốc tế. Do vậy, EU đã đánh giá cao chất lượng vệ sinh an toàn thực phẩm thủy sản xuất khẩu của Việt Nam. Việc EU đang dỡ bỏ dần nhiều rào cản thương mại và kỹ thuật đối với thủy sản Việt Nam đã và đang tạo thuận lợi cho các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản vươn lên chiếm lĩnh được thị trường này.

Thứ tư, Việt Nam có lợi thế về khai thác, chế biến, nuôi trồng thủy sản so với các nước xuất khẩu thủy sản khác vào EU. Điều này đã tạo thuận lợi lớn cho Việt Nam phát triển ngành thủy sản xuất khẩu vào EU. Thứ trưởng Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Lương Lê Phương đánh giá EU là thị trường chủ lực và khá ổn định của các mặt hàng thủy sản, đồng thời cũng là thị trường có mối quan hệ thiết yếu đối với ngành thủy sản của Việt Nam.

2. Khó khăn

Mặc dù xuất khẩu thủy của Việt Nam vào thị trường EU có nhiều thuận lợi, song hiện nay có không ít khó khăn.

Trước hết, EU là thị trường đòi hỏi rất cao về chất lượng thủy sản nhập khẩu và quản lý chặt chẽ việc nhập khẩu bằng những rào cản kỹ thuật khắt khe. Đặc biệt, EU mới ban hành Luật IUU (illegal, unreported and unregulated fishing) về thủy sản nhập khẩu. Theo luật này, kể từ ngày 1/1/2010, tất cả các lô hàng hải sản xuất khẩu sang EU phải chứng minh nguồn gốc (vùng biển khai thác, tàu khai thác...) mới được phép nhập vào thị trường này. Đây là thách thức lớn đối với xuất khẩu thủy sản của chúng ta. Bởi lẽ, theo các chuyên gia, khả năng thực hiện quy định này ở Việt Nam hiện rất khó, do Việt Nam là một quốc gia có nghề cá quy mô nhỏ, trong khi lực lượng quản lý lại quá mỏng, năng lực thống kê và dự báo còn yếu. Hơn nữa, các doanh nghiệp thủy sản của Việt Nam lại thu mua nguyên liệu qua hệ thống trung gian, nên việc ghi chép đầy đủ nguồn gốc xuất xứ thủy sản là rất khó. Nói tóm lại, các doanh nghiệp sản xuất và kinh doanh thủy sản xuất khẩu của Việt Nam phải tuân thủ chặt chẽ các quy định về khai thác, nuôi trồng, chế biến đối với thủy sản xuất khẩu của EU nói riêng và của các nước khác có nhu cầu nhập khẩu thủy sản từ EU nói chung; Nếu không, thủy sản Việt Nam có thể mất thị trường EU

– một thị trường tiêu thụ thủy sản lớn nhất thế giới.

Hai là, hiện ngành thủy sản Việt Nam chưa xây dựng được chiến lược sản phẩm xuất khẩu vào EU.

Việc xây dựng chiến lược xuất khẩu sản phẩm thủy sản vào EU có vai trò rất lớn trong việc tạo thuận lợi cho các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản. Chiến lược sản phẩm là tổng thể các biện pháp bao gồm từ nghiên cứu nhu cầu thị trường đến tổ chức sản xuất, chuẩn bị và xuất bán hàng hóa theo yêu cầu của khách hàng cũng như các hoạt động sau bán hàng. Chiến lược sản phẩm này được xây dựng trên cơ sở nghiên cứu dung lượng thị trường, thị hiếu người tiêu dùng, khả năng chiếm lĩnh thị trường và nắm bắt các đối thủ cạnh tranh chính. Bên cạnh đó còn cần phải tìm hiểu thêm môi trường kinh doanh, văn hóa, chính trị, xã hội có liên quan để tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản có thể thâm nhập sâu vào thị trường EU với các loại sản phẩm khác nhau. Khi xây dựng chiến lược xuất khẩu thủy sản vào EU, Việt Nam cần biết kết hợp với chiến lược xuất khẩu thủy sản vào các thị trường khác để tạo nên sức mạnh tổng hợp xuất khẩu thủy sản của mình; Đồng thời kết hợp tốt giữa đẩy mạnh xuất khẩu thủy sản với đáp ứng nhu cầu thị trường tiêu thụ thủy sản trong nước.

Ba là, sức cạnh tranh của ngành thủy sản Việt Nam chưa cao do quy mô nhỏ, công nghệ khai thác, nuôi trồng và chế biến thủy sản còn ở trình độ thấp.

Năng lực cạnh tranh là điều kiện tiên quyết để thủy sản Việt Nam có thể thâm nhập vào thị trường thế giới, đặc biệt là thị trường EU. EU nhập khẩu thủy sản để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng trong Khối từ nhiều quốc gia lớn trên thế giới, nên cạnh tranh sản phẩm thủy sản xuất khẩu diễn ra thường xuyên, đặc biệt là giữa những nước có cơ cấu mặt hàng giống nhau như: Việt Nam, Thái Lan, Trung Quốc, Ấn Độ.... Do đó, để có thể chiếm lĩnh được thị trường EU, các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản của Việt Nam phải hợp tác, liên kết với nhau vượt qua khó khăn về quy mô, công nghệ trong khai thác, nuôi trồng, chế biến thủy sản xuất khẩu.

3. Một số giải pháp

3.1. Giải pháp quản lý nhà nước

- Rà soát lại hệ thống các văn bản pháp luật liên quan đến ngành thủy sản, trên cơ sở đó bổ sung, hoàn thiện cho phù hợp với quy định của WTO và EU. Đặc biệt chú ý đến việc xây dựng và ban hành các tiêu chuẩn về chất lượng, vệ sinh an toàn thực phẩm theo Luật nhập khẩu Mới của EU, cũng như các quy định về xử phạt hành chính đối với các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản làm ảnh hưởng đến uy tín hàng thủy sản xuất khẩu

của Việt Nam vào thị trường thế giới nói chung và EU nói riêng.

- Đẩy mạnh đàm phán để tiến tới ký kết Hiệp định Đối tác và Hợp tác toàn diện (PCA) với EU nhằm tạo cơ sở pháp lý thuận lợi cho việc tăng cường hợp tác kinh tế nói chung, xuất khẩu thủy sản vào EU nói riêng.

- Đổi mới, hoàn thiện cơ chế quản lý, điều hành hoạt động xuất khẩu thủy sản đối với các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản của Việt Nam tránh hiện tượng cạnh tranh không lành mạnh làm ảnh hưởng đến uy tín về hàng thủy sản xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường thế giới nói chung, EU nói riêng.

- Quan tâm hỗ trợ các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản trong việc đầu tư xây dựng đồng bộ cơ sở hạ tầng kỹ thuật cho việc khai thác, nuôi trồng, chế biến thủy sản xuất khẩu như: cảng, bến, hệ thống chợ, hệ thống thông tin, đổi mới công nghệ, đào tạo cán bộ nghề thủy sản, cung cấp thông tin... nhằm hạn chế tác động xấu của môi trường, giảm thiểu rủi ro, đảm bảo nguyên liệu thủy sản có chất lượng cho việc chế biến thủy sản xuất khẩu một cách ổn định, bền vững.

- Đẩy mạnh hơn nữa cải cách hành chính đối với lĩnh vực xuất khẩu thủy sản. Đặc biệt, cần ổn định giá đất, điện, nước, cước vận tải và các yếu tố khác liên quan đến giảm giá thành sản xuất nhằm tạo điều kiện cho việc giảm chi phí sản xuất kinh doanh,

tăng sức cạnh tranh của hàng thủy sản xuất khẩu.

- Cần tổ chức tuyên truyền tốt Luật nhập khẩu thủy sản Mới của EU (IUU) tới các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản vào EU.

3.2. Đối với các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản

- Một mặt, các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản phải tăng cường nâng cao chất lượng hàng thủy sản xuất khẩu sang thị trường EU, áp dụng các chỉ tiêu an toàn thực phẩm, bảo quản chế biến theo tiêu chuẩn quốc tế và quy định mới của EU, sớm xây dựng thương hiệu cho các sản phẩm thủy sản xuất khẩu của Việt Nam. Mặt khác, các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản cần phát huy những lợi thế, khắc phục những hạn chế của mình để liên doanh, liên kết, hợp tác với nhau trong việc mở rộng quy mô, đổi mới, đưa khoa học - kỹ thuật mới vào các khâu của quá trình khai thác, nuôi trồng, chế biến thủy sản xuất khẩu. Xây dựng mối liên kết giữa người khai thác, nuôi trồng thủy sản với nhà chế biến thủy sản xuất khẩu, sao cho bảo đảm cân đối lợi ích cả hai bên...

- Đẩy mạnh nghiên cứu thị trường EU, nắm vững và hiểu rõ chính sách thương mại, các định chế, quy định và các yêu cầu mới của thị trường này, do EU hiện đã ban hành luật mới về nhập khẩu hàng thủy sản, đang

cải cách sâu rộng và toàn diện thể chế và luật pháp cho phù hợp với tình hình mới.

- Chủ động đổi mới công nghệ, đào tạo lao động đáp ứng yêu cầu về nâng cao chất lượng thủy sản xuất khẩu vào thị trường EU theo Luật IUU.

- Cần tổ chức tốt việc thực hiện hợp đồng xuất khẩu hàng thủy sản vào EU vì đây cũng là một trong những yếu tố quan trọng quyết định khả năng cạnh tranh hàng thủy sản xuất khẩu. Do vậy, các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản cần tăng cường công tác giám sát và điều hành để nâng cao chất lượng nghiệp vụ tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu, giao hàng đúng thời hạn, đủ về số lượng, đảm bảo về chất lượng và yêu cầu về bao bì, hợp tác và giải quyết kịp thời các vấn đề phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng, đặc biệt cần chú trọng đến vấn đề giải quyết khiếu nại của khách hàng, nâng cao uy tín, xây dựng mối quan hệ tin cậy về chăm sóc khách hàng và khả năng thích ứng nhanh trên thị trường.

Tài liệu tham khảo

1. *Chiến lược Biển Việt Nam.*
<http://www.icouple.sg/blog/reading-stuff/1633>
2. *Thủy sản vào vụ thu hoạch.*
<http://chongbanphagia.vn/beta/diemtin/20090917/thuy-san-vao-vu-thu-hoach>
3. *Thủy sản sạch – chìa khóa để phát triển nuôi trồng bền vững.*
<http://www.vietlinh.com.vn/dbase/VLTTSHowContent.asp?ID=7069>
4. *Nguy cơ thủy sản Việt Nam mất thị trường EU.*
<http://vietnamnet.vn/kinhte/kinhdoanh/200910/Nguy-co-thuy-san-Viet-Nam-mat-thi-truong-EU-872925/>
5. *Thủy sản Việt Nam sang EU sẽ khó khăn hơn.*
<http://tbtlaichau.gov.vn/Default.aspx?tabid=1&dtid=1048&lg=1&mdname=Announcements/3DetailAnnouncementByDT&pmod=10&mid=724>