

VASEP TẠO CẦU NỐI GIỮA DOANH NGHIỆP VÀ NHÀ NƯỚC

Công ty Seanamico chủ yếu cung cấp các sản phẩm tôm nuôi quảng canh trong hệ rừng sinh thái của Cà Mau, nên chủ yếu cung cấp cho phân khúc thị trường cao cấp.

Năm Căn không làm sản phẩm GTGT và tôm chân trắng nhưng vẫn tồn tại nhờ phân khúc nhỏ này.

Trong bối cảnh khó khăn này, phân khúc thị trường này vẫn ổn định hơn so với các phân khúc thị trường tôm khác, nhưng những biến động của thị trường thế giới cũng đang có những tác động khó lường ít nhiều đều ảnh hưởng tới toàn ngành.

Có thể nói ngành tôm Việt Nam đã qua một thời hoàng kim với sự thành công của rất nhiều doanh nghiệp, song giai đoạn này, ngành tôm lại đang phải đổi mới với các thách thức vào đúng thời điểm đỉnh cao của ngành.

Nếu như năm 2022, ngành thủy sản Việt Nam đã đạt mốc kỷ lục 11 tỷ USD, nhưng chỉ có mấy tháng sau đó thị trường tiêu thụ thủy sản thế giới đã biến động không lường và đang ảnh hưởng lớn tới sự tồn vong của ngành thủy sản, cũng như ngành tôm Việt Nam.

Những biến động suy thoái kinh tế, tiền tệ của các nước, cuộc xung đột Nga – Ukraine,... đã khiến cho nhu cầu tiêu thụ tôm trên thế giới bị sụt giảm. Thêm vào đó sự phát triển thuận lợi về sản lượng của ngành nuôi tôm Ecuador, Ấn Độ, Banglades, hay Indonesia... đang tạo ra thách thức rất lớn cho ngành tôm Việt Nam. Tôm Việt Nam đang khó có thể cạnh tranh được với nguồn cung tôm giá rẻ từ các nước này. DN rời vào thế khó, vì không biết khi nào khách hàng sẽ quay trở lại và sẽ mua với giá như thế nào.

Các yếu tố bất lợi cho ngành tôm hiện nay là do giá thành cao. Do đó, ngành tôm Việt Nam rất cần phải có các giải pháp để có thể hạ giá thành tôm xuống, liên quan đến con giống, môi trường nuôi, giá thức ăn, công nghệ nuôi... Ngành tôm nhiều hộ nuôi manh mún nhỏ lẻ tự phát, sẽ không có sự đầu tư bài bản lâu dài thì khó tồn tại và cạnh tranh với các nước như Ecuador và Ấn Độ.

Còn về phía VASEP, như nhiều thành viên hiệp hội nhận xét, văn phòng Hiệp hội đang làm quá tốt công việc của mình, đã tự lực cánh sinh được về mặt tài chính và tôi đánh giá cao việc này. Sự thành công của BCH Hiệp hội là một phần rất lớn từ góc độ văn phòng. Các kênh thông tin của VASEP như Bản tin thương mại thủy sản của HH là tiếng nói chủ chốt của ngành, là cơ quan ngôn luận để cả xã hội và khách hàng trong ngoài nước hiểu về VASEP và ngành thủy sản nói chung, cũng như ngành tôm nói riêng.



**Ông Ngô Minh Hiển – Trưởng ban Kiểm tra
VASEP - TGĐ Công ty CP XNK Thủy sản Năm Căn
(SEANAMICO)**

"Ở vị trí Ban Kiểm tra, tôi thấy Hiệp hội là một tập thể khá đoàn kết. Trong giai đoạn này BCH rất đồng thuận cùng nhau đưa ra các giải pháp, kiến nghị để giải quyết vắc vấn đề khó của ngành, đó cũng là thành công của văn phòng Hiệp hội."

VASEP đã được nhiều người công nhận là Hiệp hội mạnh. Các hoạt động vận động chính sách của VASEP trong thời gian qua cũng đã được triển khai một cách hiệu quả, giúp tháo gỡ rất nhiều bài toán khó cho doanh nghiệp trong các vấn đề như lao động, thuế, môi trường... Anh em làm vận động chính sách của VASEP là những người có tâm và nhiệt huyết với công việc đã tham gia sâu sát với các DN, tạo ra cầu nối giữa doanh nghiệp với các cơ quan quản lý nhà nước, giải quyết vướng mắc, giảm chi phí, rào cản cho DN, giúp DN có thể cạnh tranh tốt hơn. Mọi người đều đánh giá cao Ban Vận động chính sách của Hiệp hội.

Ở vị trí Ban Kiểm tra, tôi thấy Hiệp hội là một tập thể khá đoàn kết. Trong giai đoạn này BCH rất đồng thuận cùng nhau đưa ra các giải pháp, kiến nghị để giải quyết vắc vấn đề khó của ngành, đó cũng là thành công của văn phòng. Mong văn phòng hiệp hội cố gắng phát huy, nắm bắt các vấn đề mà DN thấy cần có giải pháp để làm tốt hơn. Là cầu nối để các Bộ, ngành ủng hộ cho ngành thủy sản phát triển bền vững. Tiếng nói của Văn phòng từ các kênh truyền thông sẽ giúp truyền tải thông tin tới nhà nước để các cơ quan hiểu và đưa giải pháp giúp DN.