



“ VASEP phải làm sao để nâng cao hơn nữa sự đoàn kết đồng lòng trong Hiệp hội. Phải có một mục tiêu thống nhất từ Ban Chấp hành đến các hội viên. Hội viên trong Hiệp hội phải hỗ trợ lẫn nhau, đồng lòng hiệp lực để tăng sức mạnh cạnh tranh trên trường quốc tế chứ không phải cạnh tranh không công bằng, tạo kẽ hở cho đối thủ.”

## ĐOÀN KẾT TẠO NÊN SỨC MẠNH CỦA HIỆP HỘI

Trong những năm gần đây, Hiệp hội VASEP rất năng động và làm rất tốt công việc của mình, đặc biệt là mang vận động chính sách. VASEP luôn lắng nghe ý kiến doanh nghiệp và hỗ trợ doanh nghiệp.

Tuy nhiên, VASEP phải làm sao để nâng cao hơn nữa sự đoàn kết đồng lòng trong Hiệp hội. Phải có một mục tiêu thống nhất từ Ban Chấp hành đến các hội viên. Hội viên trong Hiệp hội phải hỗ trợ lẫn nhau, đồng lòng hiệp lực để tăng sức mạnh cạnh tranh trên trường quốc tế chứ không phải cạnh tranh không công bằng, tạo kẽ hở cho đối thủ. Việc tham gia Hiệp hội nhằm giúp các doanh nghiệp phát huy được lợi thế. Để giải quyết vấn đề này, các ngành hàng cũng như Hiệp hội cần có biện pháp thiết thực chẳng hạn như thiết lập quy chế, quy tắc thống nhất giữa các

doanh nghiệp thành viên. Chẳng hạn các doanh nghiệp cùng xuất khẩu đến thị trường Mỹ nên họp bàn với nhau để thống nhất một khung mức giá chung, tránh giá chênh lệch giữa các doanh nghiệp sẽ làm đẩy giá xuống thấp.

Ngoài ra, dù số thành viên Hiệp hội khá lớn nhưng những thành viên tích cực hoạt động không nhiều. Để khắc phục vấn đề này, Hiệp hội cần làm rõ hơn nữa lợi ích của các doanh nghiệp khi tham gia Hiệp hội. Doanh nghiệp tham gia Hiệp hội sẽ nhận được những ưu tiên gì so với những doanh nghiệp không tham gia. Chẳng hạn các doanh nghiệp thành viên được tham gia chuỗi cung ứng doanh nghiệp trong Hiệp hội, cùng nhau tham gia xúc tiến thương mại để tạo thế mạnh cho ngành hàng, hợp lực cùng hướng đến

mục tiêu chung là tăng tính cạnh tranh.

Để Hiệp hội ngày càng phát triển, theo tôi nên “Trẻ hoá” Hiệp hội. Những người trẻ có góc nhìn mới, cởi mở, sẵn sàng chia sẻ và thay đổi sẽ mang lại nhiều ý tưởng cho Hiệp hội phát triển hơn trong tương lai. Có thêm nhiều người trẻ trong Ban Chấp hành sẽ giúp Hiệp hội có thêm những ý tưởng mới, năng động hơn, dễ dàng chia sẻ để Hiệp hội cùng nhau phát triển.

Một ý kiến đóng góp cho Hiệp hội nữa là, nhiều cuộc họp của Hiệp hội chưa giải quyết được triệt để vấn đề. Ban Chấp hành cần đưa ra những định hướng cải tổ Hiệp hội, nhìn thẳng vào sự thật, giải quyết và đưa ra giải pháp thiết thực.

### **Vốn là yếu tố quan trọng nhất**

Để giải quyết những khó khăn bức bối của doanh nghiệp hiện nay rất cần sự hỗ trợ từ Chính phủ, đặc biệt là mảng vốn. Nhà nước nên có các chính sách, gói hỗ trợ doanh nghiệp trước tình hình kinh tế khó khăn, giúp doanh nghiệp có thể trụ lại trên thị trường. Chẳng hạn như hỗ trợ tạm hoãn đóng BHXH, BHYT hoặc đưa ra các gói hỗ trợ doanh nghiệp như trong thời đại dịch Covid-19.

Các chính sách hỗ trợ doanh nghiệp phải kịp thời và đến được với doanh nghiệp đúng thời điểm vàng, để doanh nghiệp trụ được trong giai đoạn khó khăn.

Về thị trường, các doanh nghiệp nên mở rộng thị

trường, tìm kiếm cơ hội ở nhiều thị trường mới bằng cách tham gia các hoạt động xúc tiến thương mại như Hội chợ thuỷ sản. Tham gia Hội chợ thuỷ sản giúp doanh nghiệp tìm hiểu, nắm bắt tình hình thị trường cũng như tìm kiếm cơ hội kinh doanh.

Một yếu tố không kém phần quan trọng trong sản xuất kinh doanh đó là nhân sự. Để giảm chi phí nhân sự, các doanh nghiệp có thể đầu tư vào tự động hóa trong những khâu có thể sử dụng máy móc, tự động hóa nguyên liệu sản xuất, công nghệ để thay thế bớt lao động. Đầu tư máy móc thiết bị và công nghệ không những giúp giảm chi phí nhân công mà còn tăng công suất, giúp giảm giá thành sản phẩm.

Thị trường hải sản, thuỷ sản ảm đạm do tình hình chung của thế giới khiến người dân thắt chặt chi tiêu. Người tiêu dùng giảm chi tiêu cho các mặt hàng giá trị cao như cá ngừ, tôm, cá hồi và tăng tiêu thụ những mặt hàng giá trị thấp hơn. Vì vậy, mặt hàng thuỷ hải sản phân khúc cao cấp đang giảm nhiều, giảm sâu. Công ty Sài Gòn Food cũng đang sắp xếp lại cách vận hành, tăng các sản phẩm có mức giá trung bình và giảm phân khúc giá trị cao.

Phục hồi của thị trường đang phụ thuộc rất lớn vào lượng tồn kho. Thị trường vẫn chưa thể khả quan do lượng tồn kho còn nhiều. Qua trao đổi với khách hàng, tôi kỳ vọng đến hết năm 2023, tồn kho giảm và thị trường sẽ “ấm” hơn.

