



**Ông Phạm Hoàng Việt - Ủy viên BCH –
Tổng Giám đốc Công ty CP Thực phẩm Sao Ta
(FIMEX VN)**

"Mong VASEP tiếp tục giữ vững vai trò hiện nay, và làm tốt hơn, chuyên nghiệp hơn để hỗ trợ cho doanh nghiệp vượt qua giai đoạn khó khăn này. Thông tin thị trường cần tìm hiểu thêm về các nước đối thủ, để có thêm thông tin về sản xuất của các nước này, từ đó giúp doanh nghiệp "biết người, biết ta", qua đó định vị được mình và tránh được áp lực cạnh tranh"

Là một doanh nghiệp hội viên lâu năm của VASEP, thời gian qua tôi đánh giá VASEP đã làm rất tốt vai trò của mình. Cụ thể, VASEP đã giúp đỡ và hỗ trợ rất nhiều cho doanh nghiệp trong việc tìm hiểu thị trường qua các hoạt động xúc tiến thương mại. VASEP đã làm được nhiều việc khó, ví dụ như vụ kiện CBPG tôm đã thể hiện được sự đoàn kết, đồng lòng của các doanh nghiệp dưới sự dẫn dắt của VASEP.

Vai trò nổi bật của VASEP trong thời gian qua là vận động chính sách. VASEP phản ánh kịp thời các khó khăn của doanh nghiệp tới các cơ quan quản lý nhà nước, thúc đẩy nhà nước đưa ra các chính sách phù hợp, giúp tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp...

Tuy nhiên, trong bối cảnh ngành tôm Việt Nam đối mặt với nhiều khó khăn. Cụ thể, trong giai đoạn Covid do các nước thực hiện giãn cách xã hội nên nhiều nhà nhập khẩu không nhận đơn hàng chế biến. Sau khi đại dịch Covid được kiểm soát, các nhà nhập khẩu bắt đầu ôn ạt nhập hàng vì lo ngại thiếu hụt dẫn đến tồn kho cao. Cộng với sự bùng phát xung đột giữa Nga – Ukraine, lạm phát tăng cao và cuộc khủng hoảng năng lượng tại châu Âu đã ảnh hưởng tới nhu cầu tiêu thụ thủy sản tại các thị trường. Người dân thắt chặt chi tiêu hơn.

Không những thế, ngành tôm Việt Nam còn phải đối mặt với sự cạnh tranh từ các nguồn cung tôm tương đối dồi dào và giá cạnh tranh hơn đến từ các nước khác như Ecuador. Trong giai đoạn Covid, Trung Quốc chiếm tới 60% tổng khối lượng XK tôm của Ecuador. Nhưng

**VASEP ĐÃ LÀM RẤT TỐT
CÁC VAI TRÒ CỦA MÌNH
TRONG THỜI GIAN QUA**

sau giai đoạn này, Trung Quốc giảm NK tôm từ Ecuador đã khiến nước này phải chuyển hướng XK sang các nước khác, trong đó có Mỹ. Cùng với Ecuador, Ấn Độ và Indonesia cũng đang là các đối thủ cạnh tranh của Việt Nam tại thị trường tôm Mỹ. Các sản phẩm tôm của Indonesia thuận lợi hơn của Việt Nam vì không bị vướng vào vụ kiện chống bán phá giá nên cạnh tranh tốt hơn.

Các khó khăn này vẫn tiếp tục kéo dài sang năm 2023. Và trong năm nay, khi nhu cầu giảm, nguồn cung tăng đã khiến cho tôm rớt giá liên tục.

Để bù đắp lại lượng sụt giảm tại các thị trường lớn như Mỹ và EU, nhiều doanh nghiệp đã phải chuyển hướng XK sang các thị trường khác, trong đó có Nhật Bản. Thị trường Nhật thì lượng tồn kho không nhiều nên sức mua vẫn tốt, nhưng do lạm phát nên lượng tiêu thụ cũng hạn chế vì người tiêu dùng thắt chặt chi tiêu. Tuy nhiên để xâm nhập được vào thị trường này, phải đảm bảo nguồn cung ổn định, chất lượng và truy xuất nguồn gốc tốt.

Trong khi đó, giá nguyên liệu trong nước lại cao. Nguyên nhân một phần là do chi phí đầu vào cao (giá thức ăn cao, giá điện, giá nước tăng...), nhưng chủ yếu vẫn là do tỷ lệ nuôi thành công thấp do dịch bệnh bùng phát khiến nguồn cung sụt giảm đẩy giá tôm lên cao hơn so với các nước đối thủ.

Dự kiến, thị trường từ giờ tới cuối năm rất ảm đạm. Sức mua tại thị trường Mỹ sẽ vẫn thấp vì lượng tồn kho lớn. Doanh nghiệp muốn duy trì được phải tìm những thị trường khác. Những thị trường nhỏ như tại khu vực Châu Á, như Hồng Kông, Đài Loan... sức mua tốt hơn do không có lượng tồn kho nên họ mua bán thường xuyên hơn.

Do đó, trong giai đoạn này mong VASEP tiếp tục giữ vững vai trò hiện nay, và làm tốt hơn, chuyên nghiệp hơn để hỗ trợ cho doanh nghiệp vượt qua giai đoạn khó khăn này. Thông tin thị trường cần tìm hiểu thêm về các nước đối thủ, để có thêm thông tin về sản xuất của các nước này, ví dụ tin về diện tích nuôi, mật độ thả nuôi, sản lượng tôm của Ấn Độ, Ecuador, Indonesia, từ đó giúp doanh nghiệp "biết người, biết ta", và qua đó định vị được mình và tránh được áp lực cạnh tranh.