

# VASEP NÊN CÓ THÊM CÁC HOẠT ĐỘNG CỤ THỂ ĐỂ TĂNG KẾT NỐI DOANH NGHIỆP

"

*Chúng tôi đánh giá cao về công tác vận động chính sách và truyền thông, marketing, xúc tiến thương mại VASEP đã thực hiện trong thời gian qua. Ngoài ra, VASEP đã tích cực, chủ động phối hợp với các hiệp hội ngành hàng khác để cùng thảo luận, đề xuất ý kiến kịp thời giải quyết các vấn đề của ngành*

*Mong VASEP tiếp tục duy trì tính hiệu quả trong công tác vận động chính sách, truyền thông và xúc tiến thương mại.*

"



**Ông Phạm Quốc Anh - Ủy viên BCH VASEP -  
Tổng Giám đốc Công ty CP Xuất Nhập khẩu  
Thủy sản Hà Nội**

Năm 2023, thị trường xuất khẩu thủy sản đổi mới với nhiều khó khăn và thách thức hơn là các yếu tố thuận lợi do một số nguyên nhân sau: Hàng tồn kho tại các thị trường xuất khẩu vẫn còn do nhu cầu tiêu dùng tại các thị trường đều giảm; Lạm phát cao và xu hướng giảm chi tiêu nói chung trong ngắn hạn tại các thị trường xuất khẩu; Chịu sự cạnh tranh từ các quốc gia xuất khẩu thủy sản khác.

Trước những khó khăn như trên, khả năng đạt mục tiêu xuất khẩu 10 tỷ USD năm 2023 sẽ còn là dấu hỏi lớn khi kết quả xuất khẩu trong quý I và quý II đều có xu hướng giảm mạnh so với cùng kỳ năm 2022.

Do nhiều yếu tố chủ quan và khách quan, Seaprodex Hanoi hiện chỉ tập trung vào hoạt động gia công chế biến xuất khẩu, nên ít chịu tác động hơn so với các doanh nghiệp sản xuất chế biến xuất khẩu khác. Ngoài ra, với quy mô không quá lớn, Seaprodex Hanoi khá linh hoạt trong việc chuyển đổi mô hình sản xuất cũng như cơ cấu hàng hóa gia công chế biến. Tuy nhiên, khó khăn trong khâu tiêu thụ và hàng tồn kho nhiều tại quốc gia xuất khẩu cũng sẽ gián tiếp có ảnh hưởng đến hoạt động xuất khẩu nói chung của Công ty. Ngoài những khó khăn và thách thức chung của toàn thị trường và của ngành hàng, Công ty cũng đang đổi mới với một số khó khăn và thách thức chủ yếu như sau:

- Quy mô sản xuất còn nhỏ, cần chú trọng đầu tư mở rộng sản xuất.
- Nguồn nguyên liệu sản xuất khu vực phía Bắc đã và càng ngày càng bị thu hẹp.
- Lực lượng công nhân thủy sản ngày càng hạn chế do bị thu hút bởi các ngành sản xuất khác như da giầy, may mặc.
- Nguồn lực để phát triển thị trường, R&D còn hạn chế.

Trong thời gian tới công ty lên kế hoạch tập trung nghiên cứu một số thị trường chính, hướng tới mở rộng xuất khẩu sang thị trường Trung Quốc do vị trí địa lý gần và chi phí tiếp cận thị trường phù hợp với mục tiêu của Công ty. Ngoài ra, Công ty cũng đã và tiếp tục tập trung mở rộng bán hàng tại thị trường nội địa trên cơ sở các sản phẩm sẵn có do Công ty sản xuất cũng như các đối tác sản xuất trong nước.

Là một hội viên lâu năm của VASEP, công ty chúng tôi **đánh giá cao về công tác vận động chính sách và truyền thông, marketing, xúc tiến thương mại VASEP** đã thực hiện trong thời gian qua. Ngoài ra, việc tổ chức thành công các kỳ hội chợ, xúc tiến thương mại thời gian gần đây cũng đã góp phần không nhỏ cho hoạt động giao thương, kết nối, mở rộng thị trường, bạn hàng cho các doanh nghiệp thành viên.

Ngoài ra, VASEP đã tích cực, chủ động phối hợp với các hiệp hội ngành hàng khác để cùng thảo luận, đề xuất ý kiến kịp thời giải quyết các vấn đề của ngành tốt.

Công ty mong muốn, thời gian tới Hiệp hội VASEP tiếp tục duy trì tính hiệu quả trong công tác vận động chính sách, truyền thông và xúc tiến thương mại, đồng thời có thêm một số hoạt động cụ thể hơn:

- Xây dựng thêm các chương trình tăng cường tính kết nối giữa các doanh nghiệp thành viên của hiệp hội cũng như giữa hiệp hội với các doanh nghiệp bên ngoài.
- Tổ chức các chương trình xúc tiến thương mại theo chủ đề và mục đích cụ thể.
- Xây dựng các chương trình nghiên cứu thị trường xuất khẩu chuyên sâu với số liệu, phân tích và định hướng.
- Tập hợp sức mạnh của các doanh nghiệp thành viên trong hiệp hội xây dựng các chương trình R&D chuyên cho từng ngành hàng hoặc lĩnh vực, sản phẩm cụ thể.