



Bà Phan Thị Minh Tuệ - Ủy viên BCH VASEP - Giám đốc Công ty TNHH Phú Thạnh

"VASEP - là nơi tôi đã gắn tình cảm suốt nhiều năm. VASEP đã làm rất tốt nhiệm vụ gắn kết, kết nối các hội viên. Ngoài ra, tôi đánh giá cao hoạt động Vận động chính sách của VASEP, ngày càng gặt hái được nhiều thành công. Tôi hy vọng thời gian tới Hiệp hội sẽ tiếp tục phát huy và đẩy mạnh nhiều hơn nữa hoạt động này để hỗ trợ DN".

VASEP ĐÃ LÀM RẤT TỐT NHIỆM VỤ KẾT NỐI CÁC DOANH NGHIỆP HỘI VIÊN

Lại thêm nửa thập kỷ nữa trôi qua nhanh như "một cái chớp mắt". Hội nghị toàn thể VASEP sắp tới lại đánh dấu một chặng đường mới: Chặng đường 25 năm !

Là thành viên BCH của Hiệp hội, nhìn lại 25 năm qua, có nhiều xúc cảm trong tôi vì bản thân đã chứng kiến một chặng đường phát triển của VASEP, chứng kiến sự đổi thay tích cực và ngày càng gắn bó của các Hội viên.

Tôi vui mừng vì Hiệp hội đang có thêm những bạn trẻ tâm huyết với ngành, vui mừng vì nguồn năng lượng trong chúng ta vẫn luôn lạc quan ngay cả khi tình hình thế giới đang rất nhiều biến động như hiện nay. Lạm phát giá thực phẩm tăng cao trong đó có ngành thủy sản, tác động của cuộc chiến Nga-Ukraine cũng khiến một lượng lớn khách hàng sụt giảm do thắt chặt chi tiêu

Hiện tại, đa số DN kỳ vọng vào sự hoạt động của chuỗi dịch vụ ăn uống, nhà hàng, khách sạn để phần nào đó

kéo ngành lên. Đa số các đơn hàng XK đang bị đình trệ, trì hoãn thời gian giao hàng. Dẫn đến việc các xí nghiệp đang phải giảm năng suất, nhưng vẫn phải cố gắng cầm cự, duy trì hoạt động để giữ chân công nhân. Công ty TNHH Phú Thạnh của tôi hiện đang hoạt động và sản xuất các mặt hàng chủ yếu cung cấp cho người Châu Á sinh sống tại các nước Châu Âu với các sản phẩm thủy hải sản khác ngoài cá tra và tôm, do đó việc cạnh tranh có vẻ "nhẹ nhàng" hơn so với DN khác.

Trong bối cảnh thực tại, trong khi đợi thị trường có những chuyển biến khởi sắc hơn, các DN nên chú ý quản lý tốt việc sản xuất của mình để có thể giảm được chi phí có giá thành cạnh tranh hơn để duy trì sản xuất cũng như tạo điều kiện cho người lao động yên tâm làm việc. Việc giữ chân được người lao động với tình hình hiện tại là rất quan trọng.

Tại phân khúc siêu thị, nhu cầu hàng GTGT tại Châu Âu

hiện tại đang sụt giảm. Người tiêu dùng có xu hướng ưa chuộng hơn đối với hàng tươi sống và đông lạnh, có giá thành thấp hay rẻ hơn. Nếu như trước kia các nhà NK lưu kho nhiều để đảm bảo số lượng hàng thì giờ xu hướng đã ngược lại. Họ bớt lưu kho để giảm chi phí, trong một cont hàng hiện nay họ đặt nhiều mặt hàng hơn với số lượng ít hơn làm cho doanh nghiệp tăng chi phí sản xuất. Tuy nhiên, giao dịch thương mại vẫn duy trì không có sự đột phá như các năm trước.

Theo tôi, hiện tại trong nước, kháng sinh trong nuôi đang là một vấn đề quan ngại. Riêng về cá tra, tôi cho rằng việc quản lý chất lượng đang duy trì ở mức tốt, tuy nhiên, các mặt hàng thủy sản nuôi khác vẫn chưa được quan tâm đúng mức. Hơn nữa, hiện tại chi phí kiểm kháng sinh với các mặt hàng thủy hải sản nuôi khác thì rất cao.

Chắc chắn rằng, các mặt hàng có kháng sinh cao sẽ bị mất giá, hay giá thấp hơn rất nhiều so với hàng chất lượng đạt chỉ tiêu. Do vậy, đối với các mặt hàng thủy sản nuôi khác, DN Việt Nam cần có hoạt động kiểm soát tốt hơn trong việc kiểm tra dư lượng kháng sinh. Trong khi EU, với một số kháng sinh vẫn được chấp nhận với chỉ tiêu thấp thì các thị trường khó tính như Canada yêu cầu chỉ tiêu kháng sinh bắt buộc là bằng 0. Do đó nếu không quản lý tốt, chúng ta sẽ rất dễ mất cơ hội XK sang thị trường này, dẫn đến việc thị trường bị bỏ ngỏ.

Đối với ngành hàng hải sản, Chính phủ cũng đã có biện pháp tháo gỡ những vấn đề khó khăn về thủ tục cấp giấy chứng nhận đánh bắt cho DN nhưng hiện tại sản lượng đánh bắt thì rất thấp không đủ để sản xuất bắt buộc các DN phải nhập hải sản đánh bắt từ nước ngoài.

Bối cảnh này, để xâm nhập vào các thị trường ngách tiềm năng thì cần nghiên cứu kỹ hơn nữa để phát triển các mặt hàng XK mới. Trong đó, việc phát triển các mặt hàng phối chế GTGT cũng là hướng đi tốt. Hiện nay có một số DN chế biến thực phẩm cũng đã thành công bước đầu nhưng vẫn còn nhiều cơ hội cho các DN khác.

Riêng về VASEP - nơi tôi đã gắn bó suốt nhiều năm, VASEP đã làm rất tốt nhiệm vụ gắn kết, kết nối các hội viên. Ngoài ra, tôi đánh giá cao hoạt động Vận động chính sách của VASEP, ngày càng gặt hái được nhiều thành công. Hi vọng thời gian tới Hiệp hội sẽ tiếp tục phát huy và đẩy mạnh nhiều hơn nữa hoạt động này để hỗ trợ DN.

Về hoạt động XTTM và thông tin thị trường, Hiệp hội chủ yếu tập trung vào các ngành hàng lớn như cá tra, tôm, cá ngừ,... do đó cần phải có nhiều hoạt động và thông tin hơn cho các ngành hàng khác.

Tôi tin rằng với những thành tích ở thời điểm hiện tại, cùng với những nỗ lực cố gắng, sự chung tay của DN, VASEP sẽ ngày càng phát huy mạnh mẽ hơn nữa tiếng nói của DN.

