RÀO CẢN TRONG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ VÀ GIẢI PHÁP VƯỢT QUA CHO CÁC DOANH NGHIỆP CHẾ BIẾN NÔNG SẢN Ở ĐBSCL

TS Nguyễn Hồng Gấm
Trường Cao đẳng kinh tế - kỹ thuật Cần Thơ

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế, các doanh nghiệp Việt Nam nói chung, doanh nghiệp sản xuất và chế biến nông sản xuất khẩu ở Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) nói riêng đang phải đối mặt với không ít khó khăn từ chính sách bảo hộ mậu dịch, đặc biệt là các hàng rào kỹ thuật trong thương mại quốc tế. Vậy, những hàng rào kỹ thuật đó là gì, sự tác động của chúng đến hoạt động xuất khẩu ra sao và làm thế nào để các doanh nghiệp chế biến xuất khẩu ở ĐBSCL có thể vượt qua?

Ảnh hưởng của rào cản thương mại đến hàng hóa xuất khẩu của ĐBSCL

Nhằm chống lại trào lưu tự do hóa mậu dịch và bảo vệ thị trường nội địa, các nước phát triển đã sử dụng nhiều biện pháp để hạn chế hàng hóa nhập khẩu. Có 2 nhóm biện pháp cơ bản thường được xem như hai hệ thống rào cản, đó là hệ thống rào cản thuế quan và hệ thống rào cản phi thuế quan. Rào cản thuế quan là loại rào cản mang tính chất "truyền thống" và phổ biến nhất trong thương mại quốc tế, được áp dụng trên cơ sở các mức thuế áp dụng đối với từng loại hàng hóa nhập khẩu và xuất khẩu. Tuy nhiên, do hệ thống rào cản thuế quan có bản chất mâu thuẫn với tiến trình tự do hóa thương mại nên hiện nay các nước có xu hướng hạn chế nó trong quan hệ thương mại cũng như thống nhất với nhau là cắt giảm dần và loại bỏ các loại rào cản thuế quan này. Hệ thống rào cản phi thuế quan bao gồm nhiều loại khác nhau như: các biện pháp cấm, hạn ngạch về số lượng, giá trị được phép xuất khẩu hoặc nhập khẩu trong một thời kỳ nhất định; hàng rào kỹ thuật trong thương mại; các biện pháp vệ sinh dịch tễ, kiểm dịch động thực vật; các quy định về sở hữu trí tuệ, xuất xứ hàng hóa, bảo vệ môi trường; các quy định chuyên ngành về điều kiện sản xuất, thử nghiệm, lưu thông và phân phối...

Nguồn nguyên liệu sạch là nền tảng để các doanh nghiệp ở ĐBSCL hội nhập và phát triển

Lợi thế xuất khẩu của ĐBSCL chính là các mặt hàng nông - thủy sản với gạo chiếm 90%, thủy sản trên 60%; thị trường xuất khẩu truyền thống là Hoa Kỳ, EU, Nhật Bản và Trung Quốc. Kết quả nghiên cứu cho thấy, hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam nói chung, ĐBSCL nói riêng phải đối mặt với môi trường thương mại quốc tế đầy khó khăn, trở ngại bởi các hàng rào bảo hộ phi thuế quan, chủ yếu là các quy định về biện pháp vệ sinh và kiểm dịch động/thực vật (SPS) và hàng rào kỹ thuật trong thương mại (TBT) mà các nước này đang áp dụng.

Theo số liệu thống kê chính thức của Viện Nghiên cứu phát triển (IDS), mỗi năm Việt Nam thiệt hại hơn 14 triệu USD do hàng xuất khẩu bị trả lại. Việt Nam là 1 trong 3 nước đứng đầu về số vụ bị từ chối nhập khẩu sản

phẩm thủy sản ở 4 thị trường lớn là EU, Hoa Kỳ, Nhật Bản và Úc. Cụ thể, thủy sản Việt Nam xuất khẩu sang thị trường EU và Hoa Kỳ bị từ chối nhập có giá trị trên 1 triệu USD trong giai đoạn từ năm 2002 đến 2010 (tăng từ 160 vụ lên 380 vụ). Tại thị trường Nhật Bản, chỉ tính từ năm 2006 đến 2010, số vụ trả lại khoảng hơn 120 vụ, thiệt hại trên 1 triệu USD. Riêng thị trường Úc, Việt Nam đứng thứ 4 (sau Indonesia, Ấn Độ và Trung Quốc) nhưng số vụ thủy sản bị trả về cũng gần 350 vụ. Có nhiều nguyên nhân khiến thủy sản của Việt Nam bị trả về, song nguyên nhân chủ yếu là do nhiễm khuẩn, dư lượng thuốc thú y, các chất gây ô nhiễm...

Các doanh nghiệp chế biến nông sản ở ĐBSCL cần đảm bảo các tiêu chuẩn khi chế biến nhằm nâng cao sức cạnh tranh của sản phẩm

Nhật Bản đã từng kiểm soát chỉ tiêu Trifluralin và dư lượng chất Enrofloxacin đối với 100% các lô tôm nhập khẩu từ Việt Nam, đồng thời kiểm tra chất Ethoxyquin đối với 30% số lô tôm nhập khẩu từ Việt Nam, làm cho lượng tôm xuất khẩu vào thị trường này bị giảm sút nghiêm trọng. Không dừng lại ở đó, Nhật Bản hiện đang xây dựng thêm một rào cản mới đối với tôm Việt Nam, bởi Ethoxyquin là chất được sử dụng để chống oxy hóa phổ biến trong thức ăn chăn nuôi ở Nhật Bản hiện nay.

Nhìn chung, những rào cản trong thương mại của các quốc gia nêu trên đối với hàng hóa xuất khẩu của ĐBSCL chủ yếu tập trung ở các biện pháp SPS và đối với các nhóm hàng nông - thủy sản. Có thể liệt kê 6 vấn đề mang tính "truyền thống" mà các doanh nghiệp ĐBSCL phải đối mặt như sau:

Một là, các tiêu chuẩn/quy chuẩn về an toàn vệ sinh dịch tễ: có tác động đến 3 nhóm mặt hàng xuất khẩu chủ lực gồm: dệt may, da giày và thủy - hải sản xuất khẩu sang thị trường Mỹ, Nhật Bản và EU. Mặt hàng thủy - hải sản xuất sang các thị trường này phải đối mặt với các tiêu chuẩn hết sức khắt khe như hệ thống phân tích, xác định và tổ chức kiểm soát các mối nguy trọng yếu trong quá trình sản xuất và chế biến thực phẩm (HACCP); biện pháp vệ sinh và kiểm dịch động/thực vật (SPS)...

Hai là, các tiêu chuẩn chế biến và sản xuất theo quy định về môi trường: các thị trường khó tính như Mỹ, EU... đều đòi hỏi hàng nhập khẩu phải đáp ứng được các tiêu chuẩn sinh thái theo quy định, an toàn về sức khoẻ đối với người sử dụng và không gây ô nhiễm môi trường trong sản xuất. Việc áp dụng những tiêu chuẩn này ảnh hưởng đến giá thành sản phẩm và do đó tác động đến sức cạnh tranh của sản phẩm.

Ba là, các yêu cầu về nhãn mác: các thị trường Mỹ, EU, Nhật Bản đòi hỏi mặt hàng thực phẩm và thủy - hải sản xuất khẩu phải ghi rõ nhãn mác đầy đủ theo danh mục do cơ quan chức năng đưa ra như: phải có nhãn dán phía bên ngoài, nơi dễ nhìn thấy nhất trên các thùng chứa hoặc bao bì; nội dung trên nhãn bao gồm tên sản phẩm, xuất xứ, nơi sản xuất, tên và địa chỉ nhà sản xuất, ngày sản xuất, hạn sử dụng, sản phẩm sử dụng có thể ăn sống hay không, phương pháp bảo quản, khối lượng, mã số, mã vạch, thành phần, dinh dưỡng...

Bốn là, các yêu cầu về đóng gói bao bì: hiện nay, hầu hết thị trường các nước phát triển đều đưa ra những quy định chặt chẽ về yêu cầu đóng gói bao bì sản phẩm như: chất liệu bao bì đóng gói giới hạn trong một số chất cho phép, có thể tái sinh và tái sử dụng; bao bì nhựa phải đảm bảo không ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm... EU đã ban hành danh sách các loại bao bì nhựa được phép sử dụng, trong đó hơn một nửa loại vật liệu làm bao bì các nước đang phát triển không sản xuất được.

Năm là, phí môi trường: mặc dù Chính phủ đã ban hành Nghị định số 25/2013/NĐ-CP quy định về việc thu phí bảo vệ môi trường đối với các doanh nghiệp, nhưng do việc ban hành các quy định

hướng dẫn còn chưa cụ thể cũng như quá trình kiểm tra giám sát để thu phí vẫn còn lỏng lẻo nên việc triển khai thực hiện chưa đạt kết quả như mong đợi.

Sáu là, nhãn sinh thái: là một danh hiệu của Nhà nước cấp cho các sản phẩm không gây ra ô nhiễm môi trường trong quá trình sản xuất ra sản phẩm hoặc quá trình sử dụng các sản phẩm đó. Hiện nay, các thị trường khó tính yêu cầu rất cao về các sản phẩm "sạch" và "xanh" để hướng tới việc bảo vệ môi trường.

Ngoài 6 vấn đề nêu trên, khi gia nhập Cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC) và các hiệp định thương mại tự do khác, các doanh nghiệp Việt Nam còn phải đối mặt với sự cạnh tranh khốc liệt của hàng hóa từ các nước khác trong thị trường ASEAN và thế giới.

Một số biện pháp vượt qua rào cản thương mại

Để vượt qua những rào cản trong thương mại mà cụ thể là các nhóm SPS và TBT, các doanh nghiệp xuất khẩu ở ĐBSCL cần phải thay đổi một cách căn cơ tư duy chiến lược cũng như hành động một cách phù hợp với các thông lệ quốc tế mà Việt Nam là thành viên hoặc tham gia ký kết.

Trong tiến trình hội nhập kinh tế khu vực và thế giới với việc nhiều hiệp định thương mại tự do (FTA) đi vào thực thi, AEC được chính thức thành lập..., các doanh nghiệp nói chung, doanh nghiệp chế biến xuất khẩu nông - thủy sản ở ĐBSCL nói riêng phải đối mặt với 2 trở lực lớn, đó là vừa cạnh tranh tự do với các nước có tiềm lực kinh tế mạnh, đồng thời lại vừa phải vượt qua các hàng rào bảo hộ mậu dịch phi thuế quan của các nước này, trong đó đáng ngại nhất là SPS và TBT. Do vậy, các doanh nghiệp cần phải nhanh chóng thay đổi tư duy trong quản lý và đầu tư với mô hình kinh doanh bền vững, giúp doanh nghiệp có thể khẳng định được vị thế và phát triển một cách ổn định. Mô hình như vậy đòi hỏi phải bao gồm 4 trụ cột sau:

Thứ nhất, xây dựng tầm nhìn chiến lược trong kinh doanh xuất khẩu. Doanh nghiệp phải có định hướng chiến lược lâu dài, gạt bỏ lối suy nghĩ "ăn xổi ở thì", chạy theo phong trào và vì lợi ích trước mắt. Các doanh nghiệp cần thay đổi tư duy quản trị và có tầm nhìn xa hơn để nâng cao năng lực cạnh tranh gắn liền với phát triển bền vững. Đồng thời, cần chủ động tìm kiếm hướng đi mới, nhằm tận dụng tối đa các cơ hội do xu thế phát triển bền vững trên toàn cầu mang lại.

Thứ hai, quy hoạch phát triển nguồn lực nhằm tạo thế cạnh tranh bền vững. Mục đích là nhằm khai thác và sử dụng hiệu quả nguồn tài nguyên thiên nhiên và nguồn nhân lực chất lượng cao. Coi tài nguyên và lao động thực sự là tài sản của doanh nghiệp để không ngừng đầu tư bồi dưỡng nâng cao cả về mặt số lượng cũng như chất lượng. Phải tập trung khai thác hiệu quả lợi thế hiện có cũng như cần phải xem xét những khó khăn, yếu kém của mình, từ đó tìm cách khắc phục để tạo ra vị thế cạnh tranh tốt nhất cho doanh nghiệp ở thị trường nước ngoài khi hội nhập ngày càng sâu rộng vào thị trường toàn cầu.

Thứ ba, đa dạng hóa nguồn vốn khả dụng để hiện đại hóa công nghệ sản xuất. Doanh nghiệp cần có chính sách thu hút và sử dụng hiệu quả nguồn vốn, ngân sách đầu tư trong và ngoài nước. Tránh huy động và sử dụng tùy tiện, sử dụng sai mục đích vốn huy động. Cần tập trung đầu tư vào ứng dụng khoa học kỹ thuật và hiện đại hóa công nghệ sản xuất. Các doanh nghiệp cần đẩy mạnh hơn nữa việc đổi mới, sáng tạo và bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ...

Thứ tư, tạo ra sự liên kết chặt chẽ và bền vững giữa các doanh nghiệp cùng ngành, lĩnh vực kinh doanh. Thực tế đã cho thấy, muốn đủ sức cạnh tranh với bên ngoài, các doanh nghiệp cần phải có tiếng nói chung, cùng nhau chia sẻ thông tin, công nghệ, nguồn nguyên liệu và cả nhân lực cho sự phát triển của từng doanh nghiệp. Chính sự liên kết này giúp các doanh nghiệp khắc phục tình trạng phân hóa và cạnh tranh không lành mạnh trong nội bộ làm suy giảm sức mạnh đàm phán trước đối tác nước ngoài.

Tóm lại, trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế đang diễn ra mạnh mẽ, các quốc gia muốn hướng tới một nền thương mại tự do toàn cầu, nhưng ngược lại cũng muốn duy trì các rào cản thương mại nhằm mục đích bảo hộ nội địa bằng các hình thức như SPS và TBT. Các biện pháp này về nguyên tắc là cần thiết và hợp lý nhằm bảo vệ những lợi ích quan trọng như sức khoẻ con người, môi trường, an ninh... Tuy nhiên, trên thực tế nhiều quốc gia đã lạm dụng các biện pháp này để bảo hộ cho sản xuất trong nước, gây khó khăn cho việc xâm nhập của hàng hoá nước ngoài. Các mặt hàng nông - thủy sản của ĐBSCL đã từng là nạn nhân của các rào cản nêu trên tại các thị trường Nhật Bản, Mỹ, EU, Nga, Trung Quốc... Để phát triển và hội nhập, các doanh nghiệp cần phải nhanh chóng thay đổi tư duy trong quản lý và đầu tư với mô hình kinh doanh bền vững, nhằm khẳng định được vị thế và phát triển một cách ổn định