

Cần nhiều điều kiện hơn để nông sản Việt vào thị trường EU

06:14 22/06/2020

Bên cạnh những cơ hội lớn mà Hiệp định EVFTA mang lại, xuất khẩu nông sản Việt Nam phải đối mặt với nhiều thách thức mới khi bước vào sân chơi lớn này.

Liên minh châu Âu (EU) hiện là thị trường xuất khẩu nông - lâm - thủy sản lớn thứ 2 của Việt Nam, chỉ sau Trung Quốc. Doanh nghiệp Việt Nam chủ yếu xuất khẩu thủy sản, cà phê, hạt điều, rau củ nhiệt đới sang EU và nhập khẩu trứng, sữa, mật ong, thịt bò, gà, lợn và rau củ từ EU.

Sau 10 năm kể từ khi khởi động đàm phán, EVFTA đã chính thức được thông qua. Tới đây, khi EVFTA có hiệu lực, nhiều mặt hàng của Việt Nam sẽ được giảm



Ảnh minh họa

Theo dự báo, tốc độ tăng trưởng xuất khẩu của một số ngành nông sản sẽ tăng đáng kể cho tới năm 2025 nhờ EVFTA. Cụ thể, gạo sẽ tăng thêm 65%, đường tăng thêm 8%, thịt lợn tăng 4%, lâm sản tăng 3%, thịt gia súc, gia cầm tăng 4%

vào năm 2025.

Đặc biệt, EVFTA còn góp phần thu hút các dự án đầu tư trong lĩnh vực nông nghiệp, giúp chuyển giao công nghệ, cách thức tổ chức sản xuất trong lĩnh vực nông nghiệp, từ đó giúp tăng sản lượng, chất lượng nông sản, giúp nông sản Việt Nam đáp ứng được các tiêu chuẩn khắt khe của thị trường châu Âu...

Tuy nhiên, theo các chuyên gia kinh tế, nắm bắt được những cơ hội này không phải là điều dễ dàng. Cánh cửa quốc tế đã mở, nhưng để có thể “thông hành”, sản phẩm nông sản Việt còn phải vượt qua một số rào cản khắt khe như: hàng rào kỹ thuật của EU về nguồn gốc xuất xứ, chất lượng sản phẩm hay vấn đề bảo hộ sở hữu trí tuệ...

Để tận dụng cơ hội

Để tận dụng cơ hội, ứng phó với những thách thức mà EVFTA mang lại, các giải pháp cần tập trung triển khai trong thời gian tới như sau:

Từ phía Nhà nước, cần phát triển công nghiệp phụ trợ nhằm đảm bảo thoả mãn yêu cầu về xuất xứ; Hoàn thiện thể chế và nâng cao nhận thức cộng đồng về lao động, môi trường; Phát triển năng lực công nghệ và quản lý chất lượng tương đến xây dựng nông nghiệp hữu cơ.

Về phía doanh nghiệp nông sản, các doanh nghiệp cần chủ động tìm hiểu thông tin về Hiệp định EVFTA để nắm vững cam kết của Việt Nam và các thị trường đối tác quan tâm. Ngoài ra, doanh nghiệp cũng cần thay đổi tư duy kinh doanh trong bối cảnh mới, lấy sức ép về cạnh tranh là động lực để đổi mới và phát triển. Đồng thời, cũng cần chủ động tìm hướng hợp tác với các thị trường đối tác của Hiệp định để thu hút mạnh mẽ đầu tư trực tiếp vào Việt Nam nhằm tận dụng hiệu quả nguồn vốn và việc chuyển giao công nghệ từ các tập đoàn lớn. Đây cũng chính là cơ hội tốt để các doanh nghiệp Việt Nam tham gia sâu hơn nữa vào chuỗi cung ứng khu vực và toàn cầu.

T.N