TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

Doanh nghiệp miền Trung tìm đường vào thị trường Bắc Mỹ

11:18 01/04/2024

Việt Nam và Canada - hai quốc gia thành viên Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương (CPTPP). Việt Nam cũng là đối tác thương mại lớn nhất của Canada ở Đông Nam Á trong nhiều năm gần đây. Ở chiều ngược lại, Canada đang là nhà đầu tư lớn thứ 14 tại Việt Nam. Hai bên đang phấn đấu đưa kim ngạch thương mại song phương lên 10 tỷ USD trong thời gian sớm nhất...

Thị trường tiềm năng

Mới đây, tại Hội nghị Xúc tiến Thương mại với Hội doanh nhân Việt Nam - Canada (VCBA) do UBND tỉnh Bình Định tổ chức, ông Nguyễn Quang Trung, nguyên Tổng Lãnh sự Việt Nam tại Vancouver (Canada) cho biết, cả hai nước hiện là thành viên CPTPP nên hàng hóa Việt Nam sẽ thâm nhập thị trường Canada thuận lợi hơn.

Canada hiện là một trong những đối tác thương mại quan trọng nhất của Việt Nam, nhu cầu nhập khẩu hàng hoá từ Việt Nam tương đối lớn. Đơn cử như, nhu cầu nhập khẩu đồ nội thất bằng gỗ của Canada tăng trưởng bình quân 3,1% trong giai đoạn từ 2019 - 2023. Quốc gia này hiện đứng thứ 4 thế giới về nhập khẩu gỗ, sau EU, Mỹ và Vương quốc Anh. Trong khi, xuất khẩu đồ nội thất bằng gỗ đang là một trong những thế mạnh của doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt tại khu vực miền Trung.



Sản phẩm gỗ - một trong những mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Bình Định sang Canada

Ở miền Trung, Bình Định đang là một trong những địa phương có nhiều nỗ lực chinh phục thị trường tiềm năng này. Theo ông Ngô Văn Tổng, Giám đốc Sở Công thương Bình Định, từ khi CPTPP có hiệu lực, xuất khẩu từ địa phương này sang Canada tăng 4 lần, từ 4,1 triệu USD năm 2018 lên trên 17,2 triệu USD năm 2023.

Hàng hóa Bình Định xuất sang Canada chủ yếu là hải sản, gỗ tinh chế nội ngoại thất, sản phẩm may mặc, sản phẩm từ chất dẻo... Trong số các mặt hàng chủ lực của Bình Định xuất sang thị trường Canada năm 2023 thì sản phẩm hải sản đạt giá trị kim ngạch xuất khẩu cao nhất, gần 5 triệu USD, may mặc 4,6 triệu USD, gỗ tinh chế đạt 4,6 triệu USD, sản phẩm từ nhựa giả mây đạt 2,5 triệu USD...

Thị trường Canada đang được xem là một trong những thị trường xuất khẩu chính của Bình Định tại khu vực Bắc Mỹ. Quốc gia này không chỉ là thị trường xuất khẩu tiềm năng mà còn là cửa ngõ để tiếp cận thị trường Bắc Mỹ. Nhiều doanh nghiệp xuất khẩu ở miền Trung đang thông qua Canada, đưa hàng hóa vào thị trường Mỹ và một số nước khác trong khu vực. Bởi vậy, Canada đang có một vị trí hết sức quan trọng trong cơ cấu thị trường xuất khẩu của nhiều địa phương ở miền Trung, trong đó có Bình Định.

Ông Phạm Anh Tuấn, Chủ tịch UBND tỉnh Bình Định cho rằng, việc đa dạng hóa các thị trường xuất khẩu, khai thác các thị trường mới còn nhiều dư địa được xem là "chìa khóa" thu hút đầu tư. Canada không chỉ là thị trường xuất khẩu tiềm năng mà còn là thị trường cửa ngõ để tiếp cận thị trường khác ở khu vực Bắc Mỹ.

Phải nâng sức cạnh tranh sản phẩm xuất khẩu

Nhận định tiềm năng và dư địa rất lớn, tuy vậy giá trị xuất khẩu của Bình Định vào thị trường Canada nhìn chung vẫn còn hạn chế, chưa xứng với tiềm năng vốn có của cả hai bên. Trên thực tế, hàng hóa xuất khẩu chủ yếu của Bình Định sang thị trường Canada đang phải cạnh tranh gay gắt với sản phẩm đến từ Ấn độ, Thái Lan và Trung Quốc, Bangladesh,

Pakistan và ngay cả với các nước trong khu vực Bắc Mỹ. Bên cạnh việc cạnh tranh giữa các nước xuất khẩu ngày càng quyết liệt, thì khoảng cách địa lý, chi phí quảng bá thâm nhập thị trường, chi phí vận chuyển và logistics cao cũng khiến giá xuất khẩu của các doanh nghiệp của Bình Định khó cạnh tranh so với các "đối thủ". Thêm vào đó, thị trường các nước CPTPP, trong đó có Canada và Bắc Mỹ đều có những tiêu chuẩn phát triển bền vững như bảo vệ môi trường, giảm phát thải...

Ông Phan Hồng Quý, Giám đốc Công ty TNHH Thương mại Hoàng Giang (Khu công nghiệp Phú Tài) đánh giá, thị trường Canada rộng lớn, nhiều tiềm năng, song quy định về điều kiện kỹ thuật rất nghiêm ngặt. Doanh nghiệp muốn thâm nhập thị trường này buộc phải chuẩn bị kỹ lưỡng, chi tiết mới có thể đáp ứng được các quy định về hàng rào kỹ thuật chặt chẽ. Trong khi, hiện nhiều sản phẩm nông sản, các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh có quy mô sản xuất còn nhỏ lẻ, khó khăn trong việc cải thiện chất lượng, nâng cao sức cạnh tranh...

Để chinh phục thị trường cửa ngõ Bắc Mỹ, ông Ngô Văn Tổng cho biết thêm, ngành công thương địa phương sẽ tiếp tục đẩy mạnh các hoạt động xúc tiến thương mại gắn kết lưu thông, liên kết các chuỗi cung ứng sản phẩm, hàng hóa mở ra nhiều cơ hội để các doanh nghiệp sản xuất, thương mại quảng bá hình ảnh, đồng thời phát triển xuất khẩu theo chiều sâu tới những thị trường truyền thống. Bên cạnh đó, cơ quan chức năng cũng cần đầu tư phát triển kết cấu hạ tầng đồng bộ, hiện đại, có khả năng kết nối cao đồng thời xây dựng các trung tâm logistics để tham gia mạng lưới logistics khu vực và quốc tế.

Tỉnh cần có chính sách khuyến khích hình thành các vùng sản xuất hàng xuất khẩu chủ lực tập trung, tạo nguồn hàng xuất khẩu quy mô lớn và có chất lượng cao, đạt tiêu chuẩn quốc tế. Đồng thời, tăng cường các cuộc gặp gỡ, đối thoại

với doanh nghiệp để trao đổi về tình hình xuất khẩu, tháo gỡ khó khăn, vướng mắc, góp phần thúc đẩy, phát triển các thị trường xuất khẩu, trong đó có Canada.

H. Thủy *(Nguồn: https://thoibaonganhang.vn/)*