

VAI TRÒ CỦA CÁC TƯ VẤN VIÊN THƯƠNG MẠI QUAN TRỌNG TRONG PHÁT TRIỂN NÔNG NGHIỆP.

Để đạt được 40 tỷ USD kim ngạch xuất khẩu nông sản trong năm nay, các nhà tư vấn thương mại cần cung cấp thông tin về các thị trường, các chính sách thuế mới và các rào cản thuế quan và phi thuế quan ở các nước nhập khẩu, Bộ Nông nghiệp cho biết tại một hội nghị tại Hà Nội vào ngày 8 tháng Hai.

Gần 70 cán bộ tư vấn thương mại tham dự hội nghị do Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn và Bộ Công Thương phối hợp tổ chức.

Theo Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, giá trị sản xuất ngành nông nghiệp năm ngoái tăng 3,16% so với năm 2016 trong khi kim ngạch xuất khẩu đạt 36,37 tỷ USD. Khu vực này đặt mục tiêu tăng tỷ trọng nông nghiệp trong tổng sản phẩm trong nước (GDP) 3% và giá trị sản xuất nông lâm ngư nghiệp tăng 3,3-3,5%.

Theo ông Trần Văn Công, Phó Cục trưởng Cục Chế biến và Phát triển Thị trường Nông Lâm sản trực thuộc Bộ, mục tiêu đặt ra là tham vọng nhập khẩu các thị trường như Hoa Kỳ, Trung Quốc, Nhật Bản, EU và Hàn Quốc đang tạo ra các rào cản mới để bảo vệ sản phẩm nông nghiệp của họ. nông nghiệp và phát triển nông thôn.

Ngoài ra, Việt Nam đang phải đối mặt với rất nhiều khó khăn trong đàm phán để mở rộng thị trường cho các sản phẩm nông nghiệp địa phương. Đặc biệt, phải mất 5-7 năm để hoàn thành các cuộc đàm phán cho từng sản phẩm.

Các yêu cầu đối với chất lượng và an toàn thực phẩm ở các nước nhập khẩu như Trung Quốc và Ấn Độ cũng nghiêm khắc hơn.

Sự cạnh tranh khốc liệt về giá cả, chất lượng và an toàn thực phẩm và sự khác biệt về mô hình thương mại tại các thị trường tiềm năng như Trung Đông và Châu Phi cũng là những trở ngại cho ngành nông nghiệp địa phương.

Sự phối hợp giữa các cơ quan thuộc Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn và các tư vấn viên thương mại chưa có hiệu quả vì thông tin về các chính sách mới và yêu cầu của các nước nhập khẩu chưa được cung cấp kịp thời. Bên cạnh đó còn nhiều bất cập trong việc giải quyết tranh chấp thương mại, xoá bỏ các rào cản về kỹ thuật và thương mại và hỗ trợ các doanh nghiệp nông nghiệp trong việc đầu tư, khuyến khích và giới thiệu sản phẩm.

Tại hội nghị, Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Nguyễn Xuân Cường cho biết ông mong muốn các nhà tư vấn thương mại kịp thời cung cấp thông tin về thị trường, công nghệ và xu hướng mới.

Về thị trường Nhật Bản, ông Phạm Đức Minh, cố vấn thương mại Việt Nam tại Nhật Bản, cho biết một số sản phẩm nông nghiệp của Việt Nam đã được nhập khẩu vào thị trường Nhật Bản nhưng chi phí vận chuyển rất cao nên Việt Nam nên có biện pháp để làm cho việc vận chuyển giá cả phải chăng hơn.

Bộ trưởng Cường nói với Minh để giúp Việt Nam xuất khẩu trứng sang Nhật Bản và học hỏi từ kinh nghiệm của Nhật Bản để giúp các doanh nghiệp trong nước bảo tồn trái cây tốt hơn.

Ông Nguyễn Hoàng Thủy, cố vấn thương mại Việt Nam tại Úc nói rằng rất khó và tốn nhiều thời gian cho các sản phẩm của Việt Nam vào Úc. Phải mất 12 năm để Việt Nam có thể xuất khẩu vải sang Úc.

Trước đây Việt Nam cho phép nhập khẩu 38 loại trái cây từ Úc mà không có điều kiện. Tuy nhiên, thực tiễn thương mại lẫn nhau nên được đặt ngay bây giờ. Ví dụ, Việt Nam sẽ nhận được lô hàng anh đào của Úc nếu Úc nhập khẩu xoài và thanh long của Việt Nam.

Ngoài ra, Việt Nam nên đàm phán để xuất khẩu tôm sang Australia vì Việt Nam đã nhập khẩu một lượng lớn thịt bò Úc.

Ông Thủy cũng đề nghị Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn thông báo cho các nhà tư vấn thương mại về các sản phẩm mà Việt Nam có ý định nhập khẩu hoặc tạm dừng.