

# NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA MẶT HÀNG RAU QUẢ VIỆT NAM XUẤT KHẨU SANG THỊ TRƯỜNG TRUNG QUỐC

TS Nguyễn Quang Minh

Từ vị trí là thị trường chiếm tỷ trọng lớn nhất trong xuất khẩu rau quả của Việt Nam, những năm gần đây, kim ngạch xuất khẩu rau quả của Việt Nam sang thị trường Trung Quốc đã suy giảm nghiêm trọng. Năm 2008, kim ngạch xuất khẩu rau quả của Việt Nam sang thị trường Trung Quốc chỉ tương đương 43,4% kim ngạch của năm 2001. Từ chỗ là nước xuất siêu rau quả sang Trung Quốc, Việt Nam đã trở thành nước nhập siêu rau quả từ thị trường này với kim ngạch nhập siêu hàng năm ngày càng lớn. Đây thực sự đang là một vấn đề rất đáng lo ngại đối với hoạt động xuất khẩu rau quả của Việt Nam. Bài viết này phân tích những năng lực cạnh tranh của mặt hàng rau quả Việt Nam xuất khẩu sang thị trường Trung Quốc và đưa ra một số giải pháp nhằm sớm khôi phục lại thị trường xuất khẩu rau quả quan trọng này.



Quốc do có chung đường biên giới đất liền với Trung Quốc dài khoảng 1.400 km qua 7 tỉnh của Việt Nam và hai tỉnh của Trung Quốc là Vân Nam và Quảng Tây. Hiện nay, biên giới đất liền giữa hai nước có 21 cặp cửa khẩu, trong đó có 5 cửa khẩu quốc tế, 2 cửa khẩu chính và 14 cửa khẩu phụ và nhiều lối mở biên giới rất thuận tiện cho thương mại biên giới<sup>1</sup>. Trong điều kiện chất lượng chưa phải là ưu thế của Việt Nam, thì điều kiện vị trí thuận lợi sẽ góp phần làm giảm chi phí vận chuyển, rút ngắn thời gian giao hàng. Hơn nữa, do có chung đường biên giới với Trung Quốc nên những ưu đãi trong thương mại biên mậu của Trung Quốc, như: được miễn hoặc giảm thuế nhập khẩu, thuế VAT, cũng là một lợi thế không nhỏ cho mặt hàng rau quả Việt Nam so với các nước khác khi thâm nhập thị trường này.

## 1. Năng lực cạnh tranh của mặt hàng rau quả Việt Nam xuất khẩu sang thị trường Trung Quốc

### 1.1. Lợi thế cạnh tranh

#### a. Lợi thế về vị trí địa lý và cơ cấu mặt hàng xuất khẩu

Việt Nam có lợi thế hơn nhiều nước khác trong xuất khẩu rau quả sang thị trường Trung

(1) Tài liệu Hội thảo giới thiệu về thị trường Trung Quốc, Bộ Công Thương tổ chức tại Hà Nội, 24/7/2009

Với lợi thế gần thị trường Trung Quốc, thời gian vận chuyển ngắn, rau quả của Việt Nam xuất khẩu sang Trung Quốc chủ yếu dưới dạng tươi, sản phẩm qua chế biến chỉ chiếm một tỷ trọng nhỏ. Chúng loại rau quả của Việt Nam xuất khẩu sang Trung Quốc có giá trị trung bình trên 2 triệu USD/năm bao gồm: dưa hấu, chuối, thanh long, nhãn, vải, xoài<sup>2</sup>.

*Chuối*, chuối của Việt Nam được xuất khẩu sang Trung Quốc chủ yếu dưới dạng xanh, một phần nhỏ là được sấy khô, những năm gần đây, chuối xanh được xuất khẩu sang thị trường Trung Quốc với sản lượng lớn. Tuy nhiên, kim ngạch xuất khẩu chuối sang Trung Quốc thường không ổn định, trong ba năm gần đây (2006 - 2008), Việt Nam đã xuất khẩu sang Trung Quốc hơn 60.900 tấn chuối, trị giá 5,1 triệu USD<sup>3</sup>.

*Dưa hấu*, Trung Quốc luôn là thị trường xuất khẩu chính của dưa hấu Việt Nam và cũng là mặt hàng trái cây có kim ngạch xuất khẩu lớn nhất sang thị trường Trung Quốc. Trong những năm gần đây, hàng năm kim ngạch xuất khẩu dưa hấu của Việt Nam sang Trung Quốc đạt khoảng 20 triệu USD, sản lượng khoảng 300.000 tấn. Năm 2008, kim ngạch xuất khẩu đạt 22,01 triệu USD, sản lượng là 317.774 tấn. Dưa hấu của Việt Nam hiện chiếm thị phần lớn nhất ở thị trường Trung Quốc<sup>4</sup>.

*Mặt hàng xoài và măng cụt*, những năm trước đây, Trung Quốc là thị trường xuất khẩu

khá dễ tính của trái xoài và măng cụt của Việt Nam, nhưng những năm gần đây, sản lượng xoài của Việt Nam xuất khẩu sang thị trường này giảm sút mạnh. Từ 2002 - 2006, kim ngạch xuất khẩu xoài và măng cụt của Việt Nam sang Trung Quốc đạt trung bình 1,7 triệu USD/năm, năm 2002 có kim ngạch cao nhất, đạt 2,9 triệu USD. Mấu mã kém hấp dẫn, khâu bảo quản sau thu hoạch yếu, tỷ lệ trái bị thối, sâu bệnh cao là những bất lợi rất lớn đối với trái xoài xuất khẩu của Việt Nam<sup>5</sup>.

*Mặt hàng thanh long* cũng là mặt hàng được thị trường Trung Quốc ưa chuộng, những năm gần đây kim ngạch xuất khẩu sang Trung Quốc tăng trưởng khá nhanh. Ngoài ra, nhãn và vải cũng là hai loại trái cây có ưu thế của Việt Nam khi xuất khẩu sang Trung Quốc.

*b. Lợi thế về tiềm năng cung ứng và chủng loại sản phẩm phong phú*

Lợi thế rõ nét của Việt Nam trong xuất khẩu rau quả nói chung và sang thị trường Trung Quốc nói riêng là có điều kiện thiên nhiên thuận lợi cho phép tạo nguồn cung lớn và chủng loại sản phẩm phong phú phục vụ xuất khẩu. Trong 10 năm gần đây, diện tích và sản lượng rau quả đã có sự tăng trưởng mạnh mẽ. Nếu năm 2000, diện tích rau quả đạt 1,03 triệu ha, sản lượng 7,93 triệu tấn, thì đến năm 2008, con số tương ứng là 1,4 triệu ha và sản lượng trên 16,0 triệu tấn<sup>6</sup>. Nếu chất lượng rau quả được cải thiện, đây sẽ là một nguồn cung rất lớn cho khả năng mở rộng quy mô xuất khẩu sang thị trường Trung Quốc. Hơn nữa, sự

(2) <http://comtrade.un.org/db/default.aspx>

(3) Tài liệu đã dẫn

(4) Tài liệu đã dẫn

(5) Tài liệu đã dẫn

(6) Bộ Công thương (2009), *Tình hình kinh tế thế giới và thương mại Việt Nam năm 2008 dự báo năm 2009*, NXB Lao động Hà Nội.

đa dạng về điều kiện khí hậu nên Việt Nam có khả năng cung cấp các loại rau, trái cây đa dạng từ các loại rau quả điển hình của miền khí hậu nhiệt đới, đến các sản phẩm của vùng ôn đới và cận nhiệt đới. Đây là những lợi thế mà thiên nhiên đã ưu đãi cho Việt Nam, điều này các nước ASEAN - đối thủ chính của Việt Nam trong việc cung cấp trái cây cho thị trường Trung Quốc không có được.

*c. Lợi thế về một số giống trái cây có chất lượng tốt*

Lợi thế cạnh tranh thứ ba của Việt Nam là có một số loại giống trái cây có chất lượng tốt, những sản phẩm đặc thù của từng vùng miền, điều này tạo ra sự khác biệt của trái cây Việt Nam so với sản phẩm cùng loại của các nước khác khi thâm nhập thị trường Trung Quốc. Tiêu biểu như xoài Hoà Lộc có vị thơm, ngọt đậm hơn, màu vàng tươi, đẹp hơn so với xoài của Đài Loan, Ấn Độ có vỏ dày màu xanh hoặc nâu đỏ, thịt cứng, vị chua nhẹ. Hay giống bưởi Năm Roi (Vĩnh Long), hoặc bưởi da xanh (Bến Tre) có vị ngọt đậm hơn so với bưởi của Israen, Trung Quốc<sup>7</sup>.

## **1.2. Những điểm yếu**

### *a. Chất lượng rau quả xuất khẩu thấp*

Đây là một điểm yếu lớn nhất đang cản trở rau quả Việt Nam có thể thâm nhập sâu rộng hơn vào thị trường rau quả thế giới, trong đó có thị trường Trung Quốc.

Hạn chế này xuất phát từ một số nguyên nhân chính: Một là, các giống rau quả của Việt Nam chậm được cải tạo, chủ yếu là giống cây truyền thống, hiện đang bị thoái hóa. Điều này đã tạo ra những bất lợi cơ bản cho chất lượng sản phẩm, như: tính đồng đều, sự ổn

định về chất lượng và tiêu chuẩn hoá. Hai là, công tác đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm đối với rau quả chưa tốt. Phân bón hoá học, thuốc trừ sâu, thuốc bảo vệ thực vật bị sử dụng quá mức, chưa đúng kỹ thuật làm cho dư lượng thuốc sâu và hoá chất trong trái cây vượt quá mức quy định. Ba là, chưa có những vùng chuyên canh lớn, dẫn đến chất lượng rau quả không đồng đều, rất khó khăn trong việc quản lý chất lượng. Bốn là, công nghệ sau thu hoạch chưa phát triển.

*b. Chưa xác lập được vị trí trên thị trường phân phối Trung Quốc*

Mặc dù có lợi thế là nước láng giềng của Trung Quốc, nhưng các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam chủ yếu mới dừng lại ở việc xuất khẩu rau quả ở biên giới, mới có ít doanh nghiệp thâm nhập được sâu vào hệ thống phân phối nằm sâu trong nội địa của Trung Quốc. Do vậy, mặt hàng rau quả Việt Nam chưa xác lập được vị trí của mình trong hệ thống phân phối rau quả trên thị trường này. Nguyên nhân dẫn tới tình trạng này là: Chất lượng mặt hàng rau quả của Việt Nam chưa cao, chưa đáp ứng được những đòi hỏi về kiểm dịch, vệ sinh an toàn thực phẩm của Trung Quốc. Phần lớn các doanh nghiệp xuất khẩu rau quả sang thị trường Trung Quốc là các doanh nghiệp nhỏ và vừa, là các hộ làm vườn cá nhân, năng lực thị trường và khả năng tài chính có hạn, điều này đã cản trở họ trong việc mở rộng thị trường, thâm nhập sâu vào thị trường Trung Quốc. Khả năng nắm bắt tình hình thị trường, cũng như tính chủ động, tích cực của người xuất khẩu còn nhiều hạn chế, hoạt động thiếu sự liên kết, dẫn đến dễ bị đối tác Trung Quốc ép cấp, ép giá, khống chế thị trường.

(7) <http://www.rauhoaquavietsnam.vn>

*c. Chưa đủ khả năng cung cấp với số lượng lớn, ổn định*

Việt Nam có sản lượng rau quả hàng năm là rất lớn, nhưng sản lượng có thể xuất khẩu chỉ chiếm một tỷ lệ nhỏ, phần lớn sản lượng rau quả chưa đạt tiêu chuẩn theo yêu cầu. Bởi vậy, việc cung ứng đủ khối lượng và ổn định cho những hợp đồng lớn, dài hạn là rất khó khăn, thậm chí là không thể được. Trừ mặt hàng dưa hấu, còn lại thị phần của các loại trái cây mà Việt Nam có thế mạnh về sản xuất, như chuối, xoài, thanh long, vải và nhãn thì thị phần của Việt Nam trên thị trường Trung Quốc còn rất khiêm tốn. Thực tế này xuất phát từ một số nguyên nhân: Hiện nay, phần lớn cơ sở sản xuất rau quả ở Việt Nam có quy mô nông hộ, tổ chức sản xuất đơn lẻ, diện tích canh tác nhỏ, có rất ít trang trại sản xuất chuyên canh quy mô lớn có thể tạo khối lượng hàng hoá lớn. Kỹ thuật canh tác còn lạc hậu, gần như hoàn toàn phụ thuộc vào điều kiện thiên nhiên, năm thời tiết thuận lợi sẽ có sản lượng lớn, chất lượng tốt, những năm thời tiết không thuận thì sản lượng sụt giảm, chất lượng không đảm bảo. Do vậy, sản lượng có thể cung ứng và chất lượng sản phẩm không ổn định, làm giảm lòng tin của khách hàng.

Ngoài những vấn đề nêu trên, năng lực cạnh tranh xuất khẩu của mặt hàng rau quả Việt Nam sang thị trường Trung Quốc còn có những bất lợi khác. Đó là, cơ sở hạ tầng thương mại phục vụ hoạt động xuất khẩu nói chung và xuất khẩu rau quả nói riêng tại các cửa khẩu với Trung Quốc chưa phát triển, hệ thống kho bãi, đường giao thông phục vụ tập kết và bảo quản hàng hoá còn thiếu và chưa đồng bộ. Các dịch vụ hỗ trợ xuất khẩu tại các cửa khẩu chưa hoàn thiện, chưa thực sự hỗ trợ tích cực và có hiệu quả cho xuất khẩu rau quả, như: thủ tục kiểm dịch thực vật, thủ tục hải quan, cơ chế

thanh toán. Ngoài ra, cơ chế thương mại biên mậu của Trung Quốc thường xuyên thay đổi, điều này luôn đặt các doanh nghiệp Việt Nam trong tình trạng bị động, phụ thuộc vào các thương nhân Trung Quốc, rất khó chủ động trong kinh doanh, do vậy dễ bị thua thiệt trong kinh doanh với thương nhân Trung Quốc.

## **2. Một số giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của mặt hàng rau quả Việt Nam xuất khẩu sang thị trường Trung Quốc**

### **2.1. Nâng cao chất lượng rau quả xuất khẩu cần được nhìn nhận là giải pháp ưu tiên số một**

Nâng cao chất lượng là vấn đề mang tính quyết định đến việc nâng cao năng lực cạnh tranh xuất khẩu rau quả hiện nay, để giải quyết vấn đề này cần có những biện pháp mang tính đồng bộ. Đó là những biện pháp vừa mang tính vĩ mô, vừa mang tính vi mô.

#### **Về vĩ mô:**

- Một là, cải thiện và nâng cao chất lượng giống cây trồng. Để cải thiện và nâng cao chất lượng giống cây trồng Nhà nước cần tăng cường đầu tư chiều sâu cho các Viện nghiên cứu, Trung tâm nghiên cứu rau quả để có đủ năng lực nghiên cứu và cung ứng cây giống có chất lượng cao cung cấp rộng rãi cho người sản xuất thay thế dần các giống cũ kém chất lượng. Đồng thời cần quản lý chặt chẽ các giống cây này, cấp giấy chứng nhận cho các cơ sở được phép cung cấp giống tốt đã được công nhận, chỉ các cây giống có giấy chứng nhận mới được đưa ra thị trường. Nhà nước cần tăng cường bảo vệ quyền lợi của người chủ sở hữu đối với các loại giống. Kiên quyết xử lý các cá nhân, tổ chức vì mục đích lợi nhuận mà cung ứng ra thị trường các loại giống cây trồng nguồn gốc không rõ ràng, trôi nổi, kém chất lượng.

- Hai là, tăng cường công tác quản lý vệ sinh an toàn thực phẩm. Trước mắt cần ban hành Luật Vệ sinh an toàn thực phẩm để điều chỉnh toàn diện và thống nhất các vấn đề về quản lý các loại thực phẩm, trong đó có mặt hàng rau quả. Tăng cường chỉ đạo, xử lý nghiêm việc vi phạm các quy định về quản lý chất lượng, vệ sinh an toàn thực phẩm.

- Ba là, xây dựng các vùng sản xuất tập trung nhằm tạo ra sản lượng lớn, chất lượng ổn định, đồng đều. Nhà nước cần có chính sách linh hoạt hơn về vấn đề đất đai, để tạo ra hành lang pháp lý thuận lợi cho phép người dân tích tụ đất đai, chuyển đổi cơ cấu cây trồng, hình thành các vùng chuyên canh có quy mô lớn và khuyến khích sự phát triển của mô hình trang trại rau quả.

#### **Về vi mô:**

- Thứ nhất, các doanh nghiệp xuất khẩu và người cung cấp rau quả xuất khẩu phải đổi mới tư duy trong hoạt động xuất khẩu rau quả sang thị trường Trung Quốc. Kiên quyết từ bỏ quan điểm tồn tại bấy lâu nay cho rằng Trung Quốc là một thị trường dễ tính đối với mặt hàng rau quả, không có yêu cầu cao về chất lượng, vệ sinh an toàn thực phẩm, người tiêu dùng chỉ thích hàng rẻ, chính từ đó đã nảy sinh tư tưởng coi nhẹ vấn đề chất lượng và vệ sinh an toàn thực phẩm đối với rau quả xuất khẩu sang thị trường này những năm qua.

- Thứ hai, việc xuất khẩu rau quả sang thị trường Trung Quốc phải tuân thủ các yêu cầu về kiểm soát chất lượng đã được thỏa thuận giữa hai nước. Trong đó cần lưu ý thực hiện đúng những quy định trong thỏa thuận về kiểm soát chất lượng rau quả xuất nhập khẩu giữa hai nước Việt Nam và Trung Quốc đã được ký kết đầu năm 2009 và chính thức có hiệu lực từ 1/7/2009. Theo thỏa thuận này, 5 loại trái cây của Việt Nam xuất khẩu sang Trung Quốc, bao

gồm: thanh long, vải, chuối, dưa hấu và nhãn phải được cơ quan có thẩm quyền của Việt Nam kiểm dịch theo yêu cầu của Trung Quốc. Rau quả nhập khẩu vào Trung Quốc phải đảm bảo các chỉ tiêu an toàn vệ sinh thực phẩm, bao gồm dư lượng SO<sub>2</sub>, kim loại nặng, nấm mốc, vi sinh gây hại,... trong giới hạn cho phép.

#### **2.2. Đẩy mạnh việc nâng cấp hệ thống cơ sở hạ tầng kỹ thuật và dịch vụ hỗ trợ xuất khẩu rau quả tại các cửa khẩu biên giới phía Bắc**

Tại các cửa khẩu biên giới phía Bắc, nơi diễn ra các hoạt động xuất khẩu rau quả sang thị trường Trung Quốc, một vấn đề tồn tại trong nhiều năm qua là cơ sở hạ tầng cũng như các dịch vụ hỗ trợ xuất khẩu còn nghèo nàn, điều này đã làm giảm đáng kể sức cạnh tranh xuất khẩu của rau quả. Vì vậy, việc nhanh chóng xây dựng và hoàn thiện cơ sở hạ tầng kỹ thuật, cũng như các dịch vụ hỗ trợ xuất khẩu tại các cửa khẩu đang là một nhu cầu cấp thiết hiện nay. Nhà nước cần có quy hoạch đồng bộ về cơ sở hạ tầng kỹ thuật và thương mại phục vụ xuất khẩu rau quả nói chung và quy hoạch phục vụ cho xuất khẩu sang thị trường Trung Quốc nói riêng, trọng tâm là ở các cửa khẩu biên giới phía Bắc. Trước mắt, cần tập trung xây dựng đồng bộ tại các cửa khẩu các kho bảo quản, bến bãi tập kết rau quả; cơ sở gia công tái chế, đóng gói; phương tiện bốc xếp và vận tải chuyên dụng. Song song với việc xây dựng cơ sở hạ tầng kỹ thuật, cần phải tổ chức tốt hệ thống các dịch vụ thương mại tại các cửa khẩu, bao gồm: dịch vụ hải quan, giao nhận, vận chuyển, thanh toán, kiểm dịch và giám định rau quả xuất khẩu theo quy định của các thỏa thuận giữa Việt Nam và Trung Quốc, cũng như phù hợp với tiêu chuẩn và tập quán quốc tế. Ngoài ra, cần quan tâm phát triển một số loại hình dịch vụ khác, như: các dịch vụ quảng cáo, triển lãm,

hội chợ, nhà hàng, khách sạn, dịch vụ tài chính - tín dụng, cung cấp thông tin,... nhằm làm cho cửa khẩu không những trở thành nơi tập kết và xuất khẩu hàng hóa mà còn là trung tâm thương mại, tài chính, thông tin, tư vấn thị trường phục vụ phát triển kinh tế.

### **2.3. Đẩy mạnh xuất khẩu theo phương thức chính ngạch nhằm từng bước thiết lập hệ thống phân phối rau quả ổn định ở thị trường Trung Quốc**

Hiện nay, xuất khẩu rau quả sang thị trường Trung Quốc theo hình thức biên mậu vẫn có mặt tích cực và thuận lợi, nhưng tiềm ẩn nhiều rủi ro cho nhà xuất khẩu, hơn nữa hình thức biên mậu sẽ không được duy trì lâu dài và mang lại lợi ích nữa vì sau khi gia nhập Tổ chức thương mại thế giới (WTO), Trung Quốc đang giảm dần và hướng tới xóa bỏ ưu đãi biên mậu. Trung Quốc cũng đang thắt chặt kiểm soát về tiêu chuẩn chất lượng và vệ sinh an toàn thực phẩm đối với hàng nông, thủy sản nhập khẩu. Do vậy, các doanh nghiệp Việt Nam cần thay đổi phương thức xuất khẩu, dần dần phải chuyển sang và phát triển hình thức xuất khẩu chính ngạch. Có thể trước mắt phương thức xuất khẩu chính ngạch sẽ chưa mang lại hiệu quả cao bằng xuất khẩu biên mậu, nhưng về lâu dài sẽ giúp doanh nghiệp xuất khẩu có thể ổn định được thị phần và giá bán, hạn chế được các rủi ro trong dài hạn như biến động của giá cả thị trường, sự thay đổi chính sách của Trung Quốc, nhất là trong khâu thanh toán tiền hàng.

### **2.4. Tăng cường công tác nghiên cứu thị trường, từng bước thâm nhập hệ thống phân phối rau quả ở thị trường Trung Quốc**

Để có thể chủ động trong xuất khẩu rau quả sang thị trường Trung Quốc việc nghiên cứu thị trường và hoạt động xúc tiến thương mại để từ đó thâm nhập vào thị trường Trung

Quốc là rất cần thiết. Các nhà xuất khẩu cần thường xuyên cập nhật hệ thống văn bản pháp luật thương mại của Trung Quốc, nhất là chính sách thương mại liên quan đến nhập khẩu rau quả của hai tỉnh biên giới với Việt Nam là Vân Nam và Quảng Tây; nắm vững các quy định về chất lượng và kiểm dịch rau quả nhập khẩu; những thỏa thuận song phương có liên quan về thương mại rau quả; cơ chế cấp phép nhập khẩu, thủ tục thanh toán và các quy định khác phù hợp với thông lệ quốc tế. Các doanh nghiệp cũng cần nắm vững và khai thác triệt để những ưu đãi về thương mại rau quả trong khuôn khổ Khu vực mậu dịch tự do ASEAN - Trung Quốc (ACFTA), nhất là về nghĩa vụ của Trung Quốc trong vấn đề cắt giảm thuế quan đối với mặt hàng rau quả, cơ chế cấp giấy chứng nhận xuất xứ ACFTA (C/O mẫu E), quy định về kiểm dịch thực vật để đủ điều kiện hưởng các ưu đãi theo quy định. □

### **Tài liệu tham khảo**

1. Bộ Công thương (2009), *Tình hình kinh tế thế giới và thương mại Việt Nam năm 2008 dự báo năm 2009*, NXB Lao động Hà Nội
2. Tài liệu Hội thảo giới thiệu về thị trường Trung Quốc, Bộ Công Thương tổ chức tại Hà Nội, 24/7/2009
3. <http://comtrade.un.org/db/default.aspx>
4. <http://www.rauhoaquavietsnam.vn>