NHỮNG ĐIỀU CẦN BIẾT KHI XUẤT KHẨU CÁ VÀ THỦY SẢN SANG THỊ TRƯỜNG EU (PHẦN 1)

Châu Âu là thị trường quan trọng cho các nhà xuất khẩu cá và hải sản. Sau đây là một số thông tin cần thiết giúp bạn xuất khẩu các sản phẩm này sang thị trường Châu Âu.

Bạn đối mặt với sự cạnh tranh nào?

Trong dài hạn, cá ngừ ngày càng khan hiếm sẽ góp phần tạo vị thế cạnh tranh quan trọng cho các nhà cung cấp cà ngừ đông lạnh. Do người mua nhiều và sản phẩm đa dạng, sự cạnh tranh trong thị trường cá trắng Châu Âu nói chung đang ở mức độ cao. Trong khi các nhà kinh doanh tôm đã thấy sự thay đổi vị thế cạnh tranh của họ thường xuyên trong những năm gần đây.

Một số nghiên cứu của CBI dưới đây cho thấy bức tranh đầy đủ về nhận định trên.

Bạn đang đối mặt với sự cạnh tranh nào trong thị trường cá ngừ đông lạnh ở Châu Âu?

Về dài hạn, ngày càng khan hiếm cà ngừ sẽ tạo vị thế cạnh tranh quan trọng cho các nhà cung cấp cá ngừ đông lạnh. Do hiện nay có nhiều sự thay thế cho cá ngừ đông lạnh và nhu cầu mặt hàng này duy trì mạnh nên toàn bộ sự cạnh tranh trong thị trường kỳ vọng gia tăng. Có thể dự đoán vị thế ngày càng củng cố của người đánh bắt loại cá này.

1. **Cơ hội và rào cản gì khi bạn cố gắng tham gia thị trường?**

Rào cản đối với các nhà xuất khẩu khi tham gia thị trường EU là bao gồm luật pháp và những quy định cho các sản phẩm cá đánh bắt liên quan đến an toàn thực phẩm, truy suất nguồn gốc và bao bì phức tạp.

Các công ty có sự tiếp cận thị trường là các công ty nhìn chung có sự tổ chức tốt hơn và cung cấp đủ sự minh bạch. Những yêu cầu tham gia vào thị trường Châu Âu sẽ duy trì giống hoặc thậm chí nghiêm ngặt hơn đối với ngắn hoặc dài hạn.

Lời khuyên

Hợp tác với người mua, tuân thủ các quy định của EU để duy trì vj thế của bạn trên thị trường. Hợp tác sẽ giúp giảm chi phí ứng dụng các quy định của EU.

Nghiên cứu hướng dẫn của CBI về yêu cầu của người mua cá và thuy sản (xem phụ lục dưới đây) để có thêm thông tin về những quy định của EU bạn cần tuân thủ.

Nghiên cứu ITC's Market Access Map (http://www.macmap.org/) để có thêm thông tin về những yêu cầu của thị trường toàn cầu

2. **Các sản phẩm thay thế là gì?**

Cạnh tranh sản phẩm đối với cá ngừ là thấp vì khó để tìm thấy những sản phẩm thay thế tốt cho cà ngừ phi lê và cá ngừ steak. Tuy nhiên, rủi do thay thế gia tăng. Điều này đúng riêng với cá ngừ dùng như thành phần trong các sản phẩm chế biến. Sản phẩm thay thế này như cá ngừ chất lượng thấp, cá ngừ miếng nhỏ hơn, đóng hộp, gà

giá trị thấp hơn hoặc cá trắng rẻ hơn.

Những ví dụ khác ảnh hưởng đến sự thay thế cá ngừ đông lạnh là:

Nhiều năm qua, người tiêu dùng trong phân đoạn thị trường cuối cùng thấp đã chuyển sang các sản phẩm thay thế rẻ hơn. Điều này sảy ra ở hầu hết các nước EU có tỷ lệ tăng trưởng thấp hoặc giảm như Tây Ban Nha hoặc Italia.

Người mua dường như chuyển sang các sản phẩm thay thế cá ngừ đông lạnh nếu nhà cung cấp không thể đảm bảo khối lượng cung cấp liên tục.

Lời khuyên:

Thảo luận với người mua xem họ quan tâm đến các sản phẩm có giá trị gia tăng hay không và các cơ hội đầu tư tiền năng.

Tăng tiềm năng thị trường và giá trị sản phẩm của bạn nếu bạn có thể đầu tư vào chế biến gia tăng giá trị sản phẩm.

Bạn phải đảm bảo khối lượng cung cấp liên tục cho khách hàng của mình. Nếu bạn không thể đáp ứng, bạn phải cân nhắc hợp tác với các nhà cung cấp cá ngừ khác.

Khan hiếm nguồn cung có thể cũng sảy ra đối với những loại riêng biệt (cà ngừ vây vàng), những người mua nhiều chuyển sang những loại đa dạng khác (ví dụ skipjack tuna)

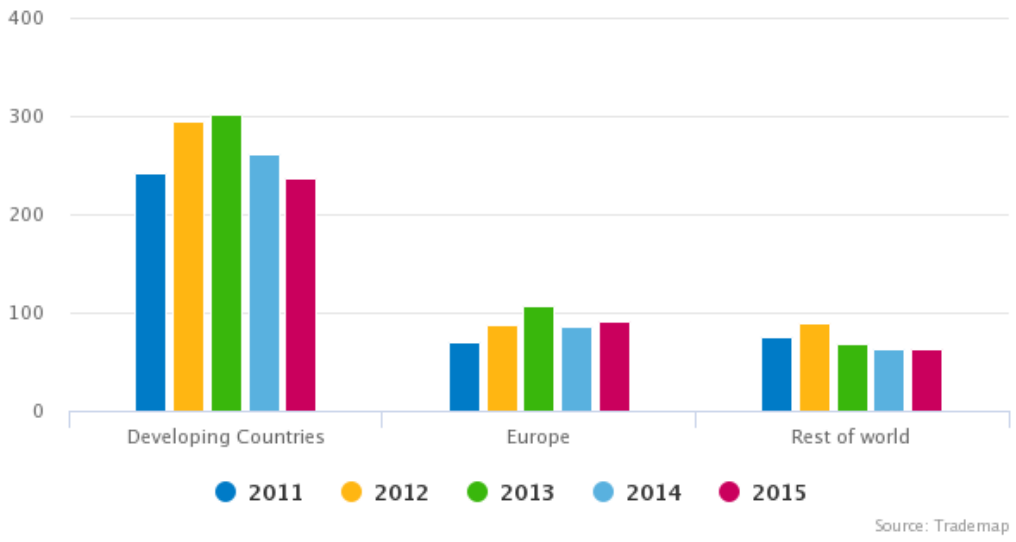
Ai đang cạnh tranh với bạn?

3. Ai đang cạnh tranh với bạn?

Nhập khẩu của Châu Âu:

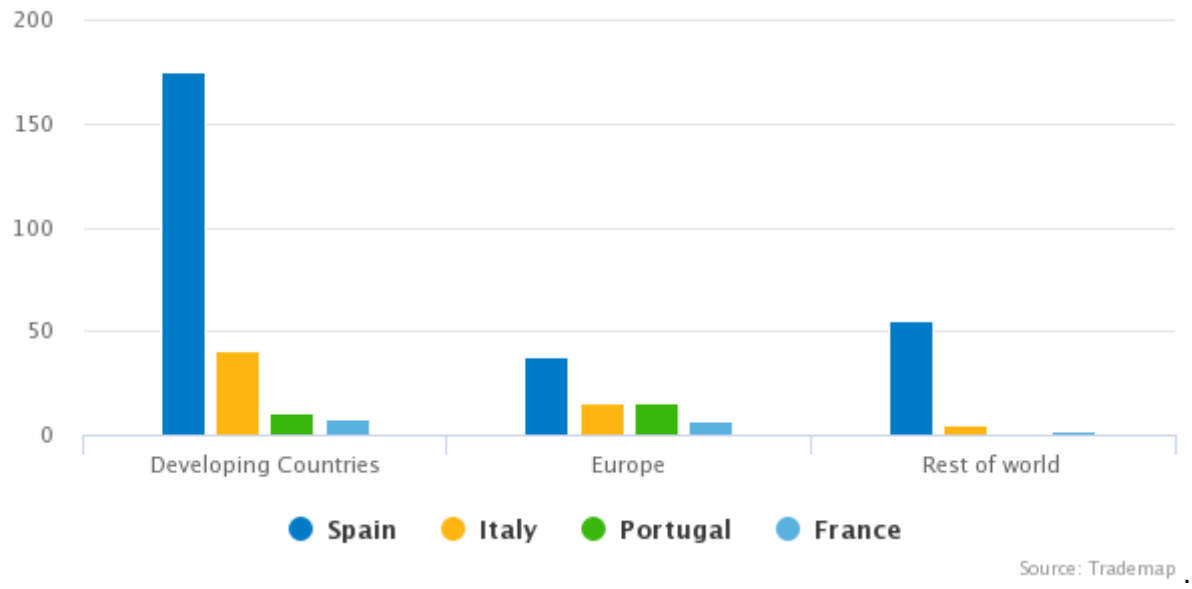
Cá ngừ nhập khẩu đạt điểm đỉnh vào năm 2013. Chủ yếu do giá cao kết hợp với khối lượng tiêu thụ khá cao. Giảm trong năm 2014 và 2015 nguyên nhân chính do giá thấp hơn. Hầu hết cá ngừ xuất khẩu sang Châu Âu là skipjack tuna.

3.1. Nhập khẩu cá ngừ đông lạnh của Châu Âu theo nguồn xuất xứ chính



Tây ban Nha là thị trường lớn nhất cho các nhà cung cấp cá ngừ đông lạnh, tiếp đến là Italia. Nhập khẩu từ các nước đang phát triển năm 2015, Tây Ban nha đạt 175 triệu eur ; Italia 41 triệu eur. Hai nước này nhập chính từ các nước đang phát triển. Nguồn cung nhỏ từ các nước còn lại chủ yếu là Hàn quốc, Mỹ và new Zealand

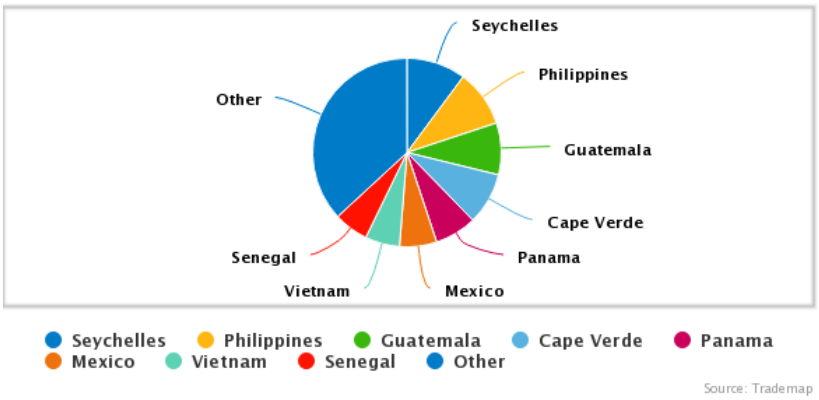
3.2. các nước hàng đầu Châu Âu nhập khẩu cá ngừ trong năm 2015



3.3 Các nhà cung cấp cá ngừ hàng đầu từ các nước đang phát triển sang Châu Âu

Hầu hết cá ngừ bán ở Châu Âu đến từ các nước đang phát triển. Mặc dù các nhà cung cấp từ các nước đang phát triển nhiều nhưng nhu cầu tiêu thụ ở Châu Âu và những nước khác là khá cao và sự cạnh tranh giữa các nhà cung cấp là thấp. Sự cạnh tranh đến riêng từ các nhà xuất khẩu trong các nước được hưởng ưu đãi thuế quan do họ có thể cung cấp với giá thấp hơn các nhà cung cấp khác từ các nước đang phát triển không được hưởng quy chế này. Hầu hết các nước được ưu đãi xuất khẩu khối lượng lớn cá ngừ sang Châu Âu với trị giá đạt 5-25 triệu eur hàng năm. Những trường hợp này dự báo duy trì ổn định trong ngắn đến trung hạn. Điều này cũng có nghĩa các nước cung cấp xuất sang Châu Âu về căn bản sẽ không thay đổi.

Các nhà cung cấp cá ngừ hàng đầu từ các nước đang phát triển sang Châu Âu



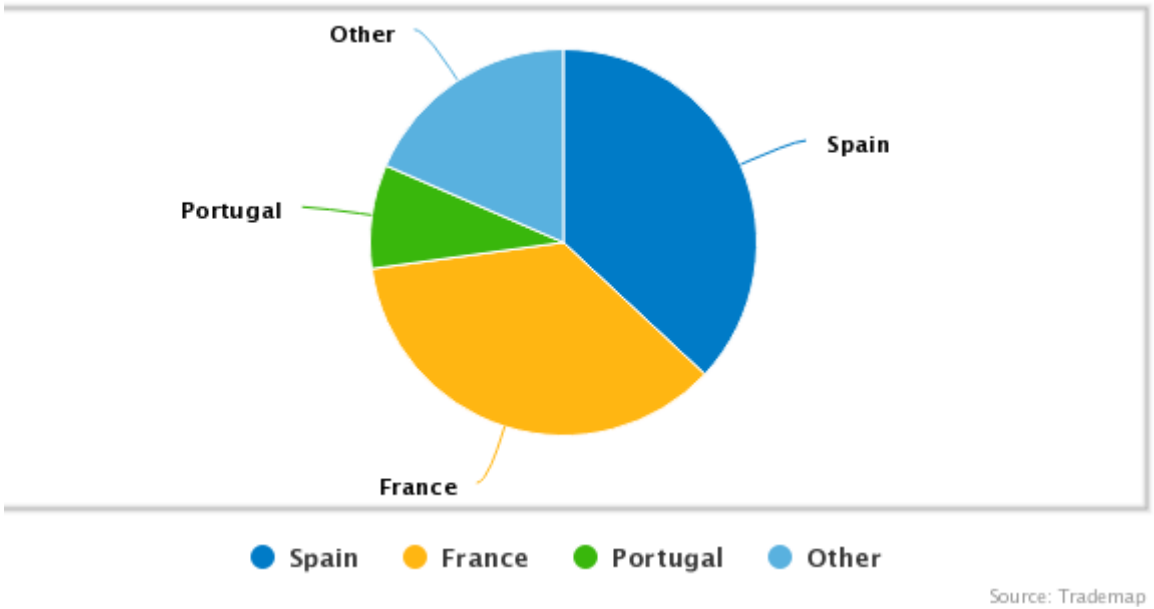
Cá ngừ nhập khẩu từ các nước đang phát triển đạt 236 triệu eur năm 2015. Các nhà cung cấp chính là Seychelles, Philipine, Guatemala, Cape Verde và Panama. Các nước này chiếm 45% nhập khẩu của EU từ các nước đang phát triển. Nhập khẩu từ Seychelles and Guatemala mở rộng khá nhanh nhờ vào sự tăng trưởng 200% và 163% tương ứng trong vòng 4 năm. Các nước đang phát triển khác có thị phần tương đối như Mexico, Việt nam và Senegal.

Sự cạnh tranh thấp nhất trong phân đoạn thị trường có nhu cầu mạnh về cá ngừ đánh bắt bền vững vì nguồn cung cá ngừ bền vững duy trì hạn chế.

4. Kinh doanh trong thị trường Châu Âu

Nhập khẩu cà ngừ từ bên trong Châu Âu đạt 92 triệu eur năm 2015. Thương mại trong EU chiếm ưu thế bởi Tây ban Nha và Italia. Tuy nhiên, trị giá nhập khẩu của bồ Đào Nha cũng tăng (167% trong 4 năm)

Các nhà cung cấp cá ngừ hàng đầu trong nội khối EU



Dự báo

Trong ngắn đến trung hạn, khối lượng và trị giá nhập khẩu cá ngừ sang Châu Âu dự báo tương đối ổn

định nhưng sự lên xuống giá cả có thể sảy ra trên thị trường dẫn đến giảm cả tăng trưởng và nhập khẩu.
Về dài hạn, nguồn cà ngừ khan hiếm sẽ bắt đầu ảnh hưởng đến giá cũng như khối lượng nhập khẩu của Châu Âu. Giá sẽ tăng thậm chí khối lượng nhập khẩu sang Châu Âu giảm.Trong tương lai, các sản phẩm cá ngừ dự đoán trở nên khan hiếm dẫn đến sự cạnh tranh giữa các công ty đang xuất khẩu tiếp cận với nguồn cá ngừ sẽ tăng. Mặt khác, vị thế của họ liên quan đến người mua sẽ được củng cố hơn.

Lời khuyên

Đảm bảo nguồn cung cá ngừ đánh bắt, ví dụ phát triển mối quan hệ kinh doanh dài hạn với các nhà đánh bắt.

Đảm bảo nguồn cung cá ngừ nhìn chung bằng việc chọn nguồn có trách nhiệm. Xem phụ lục " các khuynh hướng của cá ngừ đông lạnh".

Tham khảo phụ lục " Xuất khẩu cá ngừ sang châu âu" để có thêm thông tin về cung cấp cà ngừ đông lạnh sang châu Âu

5. Như nhà cung cấp bạn có quyền năng gì khi đàm phán với người mua?

Có sự khác nhau giữa quyền nắm bởi người mua cá ngừ philê và steak đông lạnh giá trị cao và của người mua cà ngừ đông lạnh có số lượng nhiều. Người mua loại có giá trị cao ít quyền hạn hơn do sự giới hạn của những sản phẩm này trong khi người mua có số lượng lớn có quyền hạn hơn do số lượng cá ngừ có nhiều.

Người mua cá ngừ đông lạnh có khuynh hướng đầu tư các mối quan hệ dài hạn với nhà cung cấp các sản phẩm chất lượng cao để đảm bảo nguồn cung của họ.

Quyền năng của người mua trong thị trường Châu Âu dự báo giảm từ ngắn đến dài hạn do:

- Ngày càng khan hiếm nguồn cung
- Gia tăng nhu cầu cá ngừ đông lạnh ở châu Âu
- Gia tăng nhu cầu các sản phẩm cá ngừ đông lạnh ở các thị trường triển vọng như các nước BRICS (Brazil, Nga, Ấn độ và china).
- Sự phát triển này kỳ vọng làm yếu vị thế của người mua châu Âu và cải thiện các cơ hội thị trường cho các nhà xuất khẩu trong các nước đang phát triển.

Mặc dù quyền của người mua cá ngừ đông lạnh tương đối mạnh nhưng quyền của nhà cung cấp là các công ty hải sản đánh bắt cà ngừ thậm chí lớn hơn.

Quyền của các nhà cung cấp trong thị trường cá ngừ đông lạnh được củng cố do:

- Nguồn cung thiếu.
- Các nỗ lực liên kết nhằm chi phối giá
- Các công ty thủy sản đánh bắt cá ngừ ngày càng tập trung đầu tư vào chế biến và xuất khẩu.

Quyền của các nhà cung cấp dự báo tăng trưởng hơn nữa trong ngắn đến dài hạn dẫn đến trữ lượng cá ngừ sẽ bị áp lực và người mua Châu âu đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt với mong muốn đảm bảo nguồn cung của họ.

Lời khuyên:

Đảm bảo mối quan hệ tốt với người mua

Đảm bảo bạn có giá tốt nhất và thảo luận với người mua của bạn các lựa chọn tạo giá trị gia tăng cao hơn.

(Còn tiếp)

Nguồn: Thương vụ Hà lan dịch từ thông tin thị trường của CBI- cơ quan hỗ trợ xuất khẩu từ các nước đang phát triển sang EU