

THỰC TRẠNG VÀ TIỀM NĂNG XUẤT KHẨU RAU QUẢ

Tiêu dùng hoa quả và rau tươi tại thị trường Bắc Âu ngày càng gia tăng do hướng tới một lối sống ngày càng khỏe mạnh. Tuy nhiên, thị trường rau quả bị chi phối rất nhiều bởi các yếu tố chất lượng, số lượng, giá cả vì liên quan chặt chẽ đến khẩu vị, hình dạng, dinh dưỡng, đa dạng, và tính thuận tiện. Ngoài ra, ở thị trường các nước Bắc Âu, những yếu tố liên quan đến an toàn thực phẩm và môi trường rất quan trọng trong toàn bộ quá trình từ nông trại đến siêu thị (sản phẩm được trồng, chuyên chở, chế biến như thế nào).

I. NHU CẦU SẢN PHẨM

Nhu cầu sử dụng và tiêu dùng rau quả tại thị trường Bắc Âu được phân thành 4 loại chính: sản phẩm tốt cho sức khỏe, sản phẩm hữu cơ và thương mại lành mạnh, sản phẩm đặc thù dân tộc, và sản phẩm tiện dụng:

- Các sản phẩm tốt cho sức khỏe: người tiêu dùng Bắc Âu rất yêu thích các sản phẩm có lợi cho sức khỏe, do đó tiêu dùng nhóm hàng có hàm lượng dinh dưỡng cao, ít béo, ít đường, nhiều vitamin và chất chống độc tự nhiên rất được ưa chuộng. Một ví dụ cho nhóm sản phẩm rau quả tươi này là quả lựu với hàm lượng vitamin C cao, chống độc tự nhiên được bày bán khắp các siêu thị ở các nước Bắc Âu.
- Các sản phẩm hữu cơ và thương mại lành mạnh: do có sự quan ngại về mặt môi trường và xã hội của điều kiện sản xuất, người tiêu dùng ngày càng quan tâm đến việc môi trường bị tổn hại vì các biện pháp sản xuất tăng cường và sử dụng hóa chất, thuốc trừ sâu trong nông nghiệp. Đồng thời, họ quan tâm đến những điều kiện lao động tốt hơn và đảm bảo cạnh tranh giá cả lành mạnh cho những người sản xuất nhỏ. Vì những lý do này, các nhà nhập khẩu ưu tiên kinh doanh với các công ty có lý lịch về trách nhiệm xã hội rõ ràng, và phát triển các Chuẩn mực Kinh doanh của công ty. Do đó, một số ít người tiêu dùng sẵn sàng mua loại sản phẩm này với giá cao hơn giá bình thường là 20-50%. Ví dụ tiêu biểu cho nhóm sản phẩm này là khoai tây và cà rốt (chủ yếu được cung cấp trong nước) và chuối. Mặc dù thị phần của nhóm sản phẩm này vẫn còn thấp nhưng do xu thế tiêu dùng ngày càng phát triển, những năm tới nhóm sản phẩm này sẽ chiếm thị phần ngày càng tăng ở thị trường các nước Bắc Âu.
- Các sản phẩm đặc thù dân tộc: toàn cầu hóa đã tạo ra nhiều thói quen ăn uống đa dạng cho người tiêu dùng Bắc Âu. Những hoa quả nhiệt đới từ khắp nơi trên thế giới như: chuối, dưa, dưa được ăn hàng ngày và quanh năm. Lượng nhập khẩu những loại hoa quả này đã tăng lên gấp 3 trong những năm gần đây do số lượng người nhập cư tương đối đồng có nguồn gốc từ Châu Á, Châu Phi, Châu Mỹ Latinh và vùng Caribe. Ví dụ về những mặt hàng củ ăn được có tính dân tộc thuộc loại này là: sắn và khoai lang.
- Các sản phẩm tiện dụng: cách sống hiện đại đã dẫn đến sở thích nấu nướng đơn giản và nhanh chóng. Do đó, những sản phẩm tiện dụng rất quan trọng trong hệ thống bán lẻ. Khi phụ nữ đi làm và xu hướng chia sẻ việc nhà, những người tiêu dùng Bắc Âu còn rất ít thời gian rỗi cho việc chuẩn bị các bữa ăn mất nhiều thời gian, hay đặc biệt là nhóm dân số cao tuổi hay tiêu dùng những sản phẩm được đóng gói sẵn trở nên rất phổ biến, ví dụ: rau xà lách, cà rốt được rửa sạch và thái sẵn, ngô bao tử, các loại rau tươi trộn sẵn để nấu nướng. Đối với hoa quả thì nhỏ và quýt không hạt được đóng gói bày sẵn trong những hộp gỗ, hoa quả ăn ngay và hoặc dễ bóc vỏ vì được coi như món ăn vặt ưa thích.

Ngoài ra, các nước Bắc Âu còn có những chiến dịch quốc gia như “ăn 5 loại hoa quả một ngày” để phấn đấu đạt khuyến nghị của Tổ chức Y tế Thế giới (WHO), mỗi ngày con người cần ăn ít nhất 400g hoa và quả (trừ khoai tây). Trong khi Na Uy khuyến nghị ăn 750g rau quả một ngày, thì Đan Mạch đạt 600g, Thụy Điển 500g, Phần Lan 400g.

II. HỆ THỐNG BÁN LẺ

Thị trường hoa quả tươi ở Bắc Âu có thể phân thành: khu vực bán lẻ thực phẩm và khu vực dịch vụ phục vụ.

- **Khu vực bán lẻ:** hệ thống bán lẻ lại được phân ra 3 loại cửa hàng bao gồm: các cửa hàng tạp hóa, các cửa hàng tiện lợi, và cửa hàng và siêu thị chuyên về một sản phẩm nào đó.
- Cửa hàng tạp hóa là những cửa hàng có rất nhiều mặt hàng thực phẩm, chiếm khoảng 2/3 tổng doanh thu bán lẻ. Những cửa hàng này thường có nhiều loại hoa quả và rau tươi nhất. Những tập đoàn lớn thường kiêm cả việc thu mua, điều vận và bán lẻ, kể cả việc nhập khẩu. Tuy nhiên, rau quả tươi thường do một số nhà bán buôn chuyên ngành rau quả thực hiện. Các nước Bắc Âu thuộc dạng những nước có giá cả thực phẩm đắt đỏ nhất ở Châu Âu. Do đó, nhu cầu chiết khấu và giảm giá cho các mặt hàng thực phẩm thường nhật là rất lớn. Tuy nhiên, thực tế số lượng các mặt hàng tươi được chiết khấu là rất hạn chế, chiếm khoảng 25-30% thị phần ở Đan Mạch và Na Uy, và chỉ chiếm khoảng 10% thị phần ở Thụy Điển và Phần Lan.
- Các cửa hàng tiện dụng: bao gồm các cửa hàng tiện dụng nhỏ, kiosk, quầy thực phẩm ở các trạm xăng, chiếm dưới 10% tổng doanh thu bán lẻ.
- Các cửa hàng hoặc chợ chuyên ngành: phân đoạn thứ ba này của thị trường bao gồm những cửa hàng hoặc là chuyên bán những mặt hàng của một loại thực phẩm nào đó, ví dụ: thịt, cá, bánh mì, rượu, hoặc hoa quả, hoặc chợ ngoài trời, và các chợ trong nhà. Doanh thu của các cửa hàng này cũng chỉ chiếm ít phần trăm tổng thị trường thực phẩm. Những loại rau và hoa quả tươi được giao bởi những nhà bán buôn hoặc là mua trực tiếp ở những khu đại lý bán hàng thanh toán bằng tiền mặt hoặc là chợ bán buôn.
- **Khu vực dịch vụ:** khu vực dịch vụ chiếm doanh thu khoảng ¼ tổng doanh thu của thị trường thực phẩm nhưng đang tăng chậm theo xu thế quốc tế khi người tiêu dùng đi ăn ngoài nhà hàng nhiều hơn. Khu vực dịch vụ ăn uống bao gồm các khu ăn nhanh, cửa hàng cà phê, nhà hàng, khách sạn, và các nhà ăn công ty và chủ yếu là do số ít các nhà bán buôn dịch vụ và bán buôn rau quả cung cấp.

III. CÁC NHÀ XUẤT KHẨU, KÊNH PHÂN PHỐI

1. Hệ thống xuất khẩu trực tiếp/trung gian

Nhập khẩu thường chiếm khoảng 70% nguồn cung rau quả cho thị trường Bắc Âu, trong đó 70% là hoa quả, còn 30% là rau, tốc độ tăng trưởng trong 3 năm qua là 8%/năm. Nhập khẩu rau quả hữu cơ tiếp tục chiếm vị trí quan trọng mặc dù sản xuất rau hữu cơ trong nước đã tăng lên đáng kể. Mặc dù không có số liệu chính thức, rõ ràng là những mặt hàng rau tươi hữu cơ trái mùa và hoa quả nhiệt đới là những hàng nhập khẩu hữu cơ chính vào các nước Bắc Âu.

Cho đến nay, EU vẫn luôn là nguồn cung hàng rau quả quan trọng nhất của các nước Bắc Âu, chiếm trên 80% tổng lượng nhập khẩu. Nhập khẩu từ các nước ngoài EU chiếm 2,7% tổng nhập khẩu, trong đó 60% là cam quýt. Các nước xuất khẩu chính những mặt hàng này là Morocco, Israel, Thổ Nhĩ Kỳ, và Ai Cập. Nhập khẩu trực tiếp từ các nước Châu Phi cận Sahara chiếm 1,7%, trong đó 92% là từ Nam Phi với mặt hàng quả có múi, nho, táo. Bắc và Nam Mỹ chiếm hơn 13% với các mặt hàng chuối, táo, lê, quả có múi, nho, dưa, dưa, bơ. Nhập khẩu từ các nước Đông Nam Á và Châu Đại Dương chiếm khoảng 1% thị phần. Về kim ngạch, những mặt hàng quan trọng nhất từ khu vực này là kiwi, táo, xoài, tỏi và rau nhiệt đới. Những nước xuất khẩu hàng đầu là New Zealand, Trung Quốc, Thái Lan, Pakistan, Ấn Độ và Indonesia.

Trong số 4 nước Bắc Âu, nước có tỷ lệ nhập khẩu lớn nhất là Thụy Điển, chiếm 40% tổng khối lượng thị trường, tiếp đến là Đan Mạch chiếm 26%, Na Uy chiếm 19% và cuối cùng là Phần Lan 15%. Giá rau quả tươi nhập khẩu vào thị trường Đan Mạch và Na Uy cao hơn vào hai thị trường còn lại. Thụy Điển là thị trường nhập khẩu lớn nhất trong các nước Bắc Âu. Hàng rau quả tươi nhập khẩu chiếm 75% tổng lượng hàng cung cấp trên thị trường Thụy Điển, riêng với hoa quả tỷ lệ này là 94%, rau thì thấp hơn khoảng 50%. Ba mặt hàng nhập khẩu chính, chiếm 77% tổng lượng nhập khẩu là chuối, táo, lê, và hoa quả có múi.

2. Kênh phân phối chính:

Có ba kênh phân phối chính cho rau quả nhập khẩu vào thị trường các nước Bắc Âu, đó là các tập đoàn bán lẻ lớn với tổ chức nhập khẩu của chính mình, những nhà bán buôn rau quả nhập khẩu, và các nhà sản xuất thực phẩm lớn nhập khẩu.

- **Các tập đoàn bán lẻ lớn:** các nước Bắc Âu có mức độ tập trung trong lĩnh vực thực phẩm rất cao. Điều này đã chứng tỏ bởi thị phần của 4 nhà bán lẻ hàng đầu trong hệ thống phân phối với trên 90% thị phần ở 4 nước Bắc Âu. Hai tập đoàn bán lẻ lớn là Coop Group và ICA Group, cùng chiếm 1/2 thị phần bán lẻ.

- Coop Group có 4 công ty độc lập ở 4 nước Bắc Âu: Coop Đan Mạch lớn nhất, chiếm 37% thị phần ở nước này; Coop Na Uy đứng thứ hai, chiếm 24% thị phần; Coop Thụy Điển đứng thứ hai, chiếm 20%; S Group là tập đoàn lớn nhất của Phần Lan, chiếm 42% thị phần. Tổng cộng lại 4 công ty do người tiêu dùng đồng sở hữu này chiếm 30% thị phần bán lẻ của các nước Bắc Âu.

- ICA Group: bao gồm ICA ở Thụy Điển, lớn nhất ở Thụy Điển với thị phần 47%, ICA Na Uy đứng thứ tư với thị phần 19%. Tổng thị phần của ICA ở các nước Bắc Âu là 20%. ICA được sở hữu một phần bởi tập đoàn Ahold ở Hà Lan, là một trong những nhà bán lẻ lớn nhất ở Châu Âu.

- Ngoài ra, còn có những tập đoàn bán lẻ lớn khác ở Bắc Âu như: Dansk Supermarked (DS) và SuperGros của Đan Mạch, NorgesGroup và Reitan Group của Na Uy, Axfood và Bergendahls của Thụy Điển, Suomen Lähikauppa của Phần Lan.

- **Các nhà bán buôn rau quả:** mặc dù các tập đoàn bán lẻ lớn có thị phần áp đảo trong việc phân phối thực phẩm ở các nước Bắc Âu, việc nhập khẩu và phân phối rau quả tươi cũng được thực hiện bởi các nhà nhập khẩu bán buôn, và họ có mối quan hệ lâu dài với các tập đoàn bán lẻ. Hai công ty xuyên quốc gia thuộc nhóm này là Dole và Total Produce.

- Dole Food Company là nhà sản xuất và mua bán lớn nhất rau quả tươi của thế giới, thuộc sở hữu của công ty Saba Trading của Thụy Điển, là nhà nhập khẩu chuối lớn nhất ở Bắc Âu. Saba có các thỏa thuận giao hàng độc quyền về rau quả tươi cho tất cả các cửa hàng thực phẩm thuộc tập đoàn bán lẻ Axfood. Saba cũng là một nhà cung cấp quan trọng cho các cửa hàng độc lập, các khu bán buôn, và khu vực dịch vụ.

- Total Produce có trụ sở ở Ireland, là nhà cung cấp rau quả lớn nhất của Châu Âu. Total Produce Bắc Âu có hai nhà nhập khẩu chính là Brdr. Lembecke ở Đan Mạch và Everfresh ở Thụy Điển.

- Bama Group là công ty nhập khẩu rau quả lớn nhất ở Na Uy. Đây là nhà cung cấp độc quyền cho hai chuỗi bán lẻ lớn nhất là NorgeGroup và Reitan Group. Ngoài ra, Bama cũng cung cấp hàng cho các cửa hàng tạp phẩm độc lập, các cửa hàng tiện dụng và khu vực dịch vụ, cũng như các nhà chế biến thực phẩm. Bama cũng được sở hữu một phần bởi Nature's Pride, có trụ sở ở Hà Lan, là một trong những nhà nhập khẩu rau quả nhiệt đới lớn nhất của Châu Âu.

- **Các công ty chế biến thực phẩm lớn:** các nhà chế biến thực phẩm lớn ở các nước Bắc Âu cũng sử dụng rau quả tươi làm nguyên liệu, hoặc tự mua hoặc được các nhà nhập khẩu chuyên ngành cung cấp. Những công ty chế biến rau quả hàng đầu ở Bắc Âu có thể kể đến là Orkla của Na Uy với các nhà máy sản xuất và phân phối ở cả 4 nước Bắc Âu, Findus Group công ty hàng đầu về thực phẩm đông lạnh, Topp ở Thụy Điển, Apetit Pakaste và Saariainen ở Phần Lan, Ardo/Frigodan Fynbo, Apetit và Flensted ở Đan Mạch. Đây là bên mua quan trọng cho mặt hàng rau quả tươi, ước tính khu vực này chiếm khoảng 1/5 tổng lượng cung cấp rau quả tươi. Nhập khẩu chiếm phần quan trọng đối với cam quýt và hoa quả nhiệt đới, rau nhiệt đới và cận nhiệt đới. Đối với các nhà cung cấp rau quả tươi, các nhà máy sản xuất đóng hộp và làm lạnh, làm mứt, làm đồ uống, rau đóng hộp và đông lạnh, đồ ăn vặt khô, những suất ăn sẵn đông lạnh có cả rau quả là đối tác rất quan trọng. Giống như những khu vực khác, ngành công

nghiệp chế biến thực phẩm cũng đặc trưng bởi mức độ tập trung một số ít các công ty lớn trong từng loại nhãn hiệu thực phẩm. Một đặc điểm nữa là tại từng nước các công ty rau quả nội địa có vị thế rất vững trên thị trường vì những người tiêu dùng rất truyền thống và thích mua các loại rau quả được chế biến trong nước của mình.

- **Các đại lý thương mại:** việc sử dụng các đại lý thương mại thuần túy không phải là tập quán kinh doanh đối với hoa quả ở Bắc Âu. Thay vào đó, các đại lý thường vừa nhập khẩu và bán lại hàng nhập khẩu. Những đại lý như vậy có thể kinh doanh nguyên liệu thô cho công nghiệp thực phẩm, rất ít đại lý nhập khẩu chuyên về hoa quả nhiệt đới.

Đối với thị trường Thụy Điển, nhập khẩu rau quả tươi được thực hiện bởi những tập đoàn bán lẻ lớn, và các nhà nhập khẩu chuyên nghiệp. Bốn công ty thống trị khu vực bán lẻ thực phẩm là ICA, Coop, Axfood, và Bergendahls, tổng cộng chiếm 74% thị phần. Hai công ty nước ngoài sở hữu khác là Lidl (Đức) và Netto (Đan Mạch) chiếm 3% thị phần. Trong hệ thống các cửa hàng tiện dụng và dịch vụ thì có các nhà bán buôn lớn là Menigo, Servera (do Axfood sở hữu), Servicegrossisterna, Privab và Martin Olsson. Nhập khẩu rau quả tươi được ba công ty thực hiện là ICA, Saba, và Everfresh, chiếm 75% thị phần.

IV. ĐỐI THỦ CẠNH TRANH

Các nước đang phát triển có vị trí vững chắc trên thị trường nhập khẩu chuối và hoa quả nhiệt đới như dưa, xoài, đu đủ, chà là, quýt, chanh leo,... với thị phần hơn 50%. Các nước đang phát triển cũng chiếm tỷ lệ nhất định về hoa quả có múi và hoa quả khác như táo, đào, và mận.

Gần đây thị trường Bắc Âu đang gia tăng nhập khẩu hoa quả nhiệt đới (tức là hoa quả nhiệt đới và cận nhiệt đới không kể chuối và hoa quả có múi). Kể từ năm 2005, lượng nhập khẩu tăng hơn 6%/năm. Những mặt hàng quan trọng nhất là nho, dưa, dưa, quả bơ và kiwi. Những hoa quả khác cũng mới xuất hiện và trở nên phổ biến là quả hồng, xoài, ổi, đu đủ, khế, tầm bóp, me, chà là tươi, quả vả. Thị trường cho hoa quả có tính đặc trưng dân tộc như xoài, đu đủ, hồng, me, khế và chanh leo tăng lên đáng kể chủ yếu là do ngày càng nhiều các cửa hàng tạp hóa muốn bán hoa quả exotic và cũng có nghĩa là người tiêu dùng ngày càng ưa chuộng mặt hàng này. Các nước cung cấp chính là Peru, Pakistan, Brazil, Cote Divoa, Israel, Thái Lan, và Dominica. Brazil là nước sản xuất hàng đầu thế giới, cùng với Thái Lan là hai nhà cung cấp chủ yếu đu đủ cho thị trường Bắc Âu. Nhập khẩu sầu riêng từ Thái Lan cũng đã tăng từ 60 tấn lên 600 tấn/năm. Nhập khẩu của những hoa quả khác (HS 081090) cũng gia tăng, chẳng hạn như hồng, lựu, chôm chôm, hồng xiêm, chanh leo, măng cầu, me, khế, tầm bóp, vải, mít. Hiện nay, những nước cung cấp chính cho thị trường Bắc Âu những mặt hàng này là Thái Lan, Israel, Thổ Nhĩ Kỳ, và Colombia.

Mặc dù các nước Bắc Âu sản xuất nhiều rau, mặt hàng rau nhập khẩu cũng chiếm thị phần quan trọng. Năm nhóm rau nhập khẩu chính chiếm đến 80% tổng lượng nhập khẩu hàng năm là cà chua, bắp cải, xà lách, ớt ngọt, hành tròn và dưa chuột. Tuy nhiên, hầu hết rau tươi được nhập khẩu từ các nước Châu Âu, có rất ít cơ hội cho những người trồng rau ở các nước ngoài EU, đặc biệt là đối với dưa chuột, xà lách, bắp cải, artiso, cần tây, nấm, rau bina. Các nước ngoài EU chiếm chưa đến 2% tổng nhập khẩu, ví dụ như Senegal với cà chua, Nam Phi với bắp cải mầm, Kenya và Thái Lan với cà tím, Chile, Argentina và New Zealand với hành tròn. Gần đây măng tây được nhập vào các nước Bắc Âu dưới dạng đóng hộp, và một số ít là măng tây tươi. Chủ yếu là măng tây xanh, loại màu trắng và hồng ít nhập.

Những mặt hàng rau đến từ các nước đang phát triển hiện nay còn rất ít tuy rất được ưa thích ở các nước xuất khẩu. Đó là các mặt hàng măng tây, đậu Hà Lan, ngô ngọt và ngô bao tử, tỏi và hành lá, ớt cay, rễ củ... để chế biến các món ăn dân tộc. Nhập khẩu măng tây từ các nước ngoài EU chiếm 1/3 tổng lượng nhập khẩu, chủ yếu là từ Peru, Thái Lan, Trung Quốc và Mexico. Đậu tươi được nhập khẩu chủ yếu từ Peru, Thái Lan, và Tanzania. Ngô nhập khẩu từ Thái Lan, thỉnh thoảng từ Kenya. Tỏi và hành lá nhập khẩu Trung Quốc, Argentina, Thái Lan và Trung Đông. Thực phẩm rau quả dân tộc chủ yếu là phục vụ cho các nhà hàng Thái Lan và Trung Quốc, chẳng hạn như xả, lá bưởi, củ dong, gừng, măng. Thái Lan và các nước Đông Nam Á khác là nhà cung cấp chính cho những mặt hàng này.

V. TIẾP CẬN THỊ TRƯỜNG

Nhập khẩu hàng vào các nước Bắc Âu được quy định bởi một loạt các đạo luật, luật, quy định và tiêu chuẩn của EU cũng như quốc gia. Những yêu cầu này liên quan đến thuế nhập khẩu cũng như các quy định về an toàn thực phẩm, về chất lượng. Thêm vào đó, thị trường rau quả bản thân đã tự có một loạt những tiêu chuẩn và quy định. Các thông tin về yêu cầu đối với thị trường EU có thể tham khảo tại www.exporthelp.europa.eu.

- Thuế quan: do Đan Mạch, Thụy Điển và Phần Lan là thành viên của EU, Na Uy không phải là thành viên, có những quy định khác nhau về thuế quan. Để biết thuế của từng mặt hàng thì phải biết mã hải quan của loại hàng đó theo Hệ thống Hải hòa hóa (HS). Hàng hóa từ các nước đang phát triển xuất khẩu hoặc từ nước có hiệp định tự do thương mại với EU và/hoặc Na Uy thì có thể có mức thuế thấp hơn. Là thành viên đầy đủ của EU nên Đan Mạch, Thụy Điển và Phần Lan tham gia vào Liên minh thuế quan của EU, có nghĩa là không có hàng rào thuế quan và thương mại giữa các thành viên. Tuy nhiên, đối với rau quả tươi nhập khẩu vào EU, thuế quan áp dụng cho tất cả các sản phẩm, chỉ có một ít ngoại lệ. Biểu thuế quy ước áp dụng cho tất cả các nước, trừ những nước có ưu đãi thương mại.

- Hạn ngạch thuế quan và giá đầu vào: ngoài thuế quan, EU còn đặt ra những hàng rào thương mại để bảo vệ sản xuất trong nước là hạn ngạch thuế quan và giá đầu vào. Hạn ngạch thuế quan là thu thuế ở mức thuế thấp, mức thuế cao hơn sẽ áp dụng cho những hàng nhập khẩu vượt quá giới hạn. Hệ thống giá đầu vào (EPS) được áp dụng với những mức thuế khác nhau phụ thuộc vào giá nhập khẩu và thời vụ. Nếu giá của kiện hàng bằng hoặc vượt giá đầu vào của EU, một mức thuế nhỏ sẽ được áp dụng. Tuy nhiên, nếu giá hàng hóa của kiện hàng thấp hơn giá đầu vào, thì có hai trường hợp xảy ra: nếu không thấp hơn 8% giá đầu vào, một mức thuế phụ thêm sẽ được áp dụng. Nếu giá nhập khẩu thấp hơn 8% giá đầu vào, một mức thuế cao hơn sẽ được áp dụng (được gọi là tương đương thuế tối đa).

- Những hiệp định ưu đãi: để hỗ trợ các nước đang phát triển, EU có chương trình hiệp định ưu đãi gọi là Hệ thống ưu đãi phổ cập (GSP), Hiệp định Đối tác Kinh tế khu vực (EPAs), các hiệp định thương mại tự do song phương với một số nước và khu vực (FTAs).

- Chương trình EU-GSP: theo chương trình này, những nước hưởng lợi GSP thông qua việc miễn thuế nhập khẩu hoặc là giảm thuế, phụ thuộc vào từng nước. Trong thời kỳ 2009-2011, có 3 loại hiệp định có hiệu lực là: GSP tiêu chuẩn (GSP cho 176 nước và khu vực đang phát triển), GSP+ (đặc biệt dành cho 11 nước đang phát triển để bị tổn thương nhưng có phê chuẩn chương trình phát triển bền vững và quản trị nhà nước tốt^[1]), và Tất cả trừ vũ khí - EBA (ưu đãi nhất về tiếp cận thị trường EU vì không đánh thuế và hạn ngạch, dành cho 49 nước kém phát triển).
- Hiệp định Đối tác Kinh tế Khu vực (EPAs): theo thỏa thuận Cotonou, ưu đãi thương mại đặc biệt dành cho 78 nước đang phát triển ở Châu Phi, Caribe, và Thái Bình Dương (gọi là các nước ACP). Hiện nay, EU đang muốn đàm phán để thay thế thỏa thuận Cotonou bằng 7 EPAs với Tây Phi, Trung Phi, Đông Nam Phi, Cộng đồng Đông Phi, Cộng đồng Phát triển Nam Phi, Caribe, Thái Bình Dương.
- Chương trình thuế ưu đãi theo Hiệp định Thương mại tự do (FTAs): EU cũng có những hiệp định ưu đãi khu vực và song phương với Chile, Mexico, Nam Phi, các nước Địa trung hải, và các nước ở khu vực Balkan. Ngoài ra, EU cũng đã bắt đầu đàm phán hiệp định thương mại song phương với một vài quốc gia và khu vực khác, trong đó có Việt Nam (dự kiến sẽ kết thúc đàm phán FTA với Việt Nam vào cuối năm 2014).
- Nước xuất xứ: sản phẩm có nguồn gốc ở các nước có các chương trình ưu đãi khác nhau có thể hưởng lợi do mức thuế thấp hơn, chỉ khi chúng được "làm ra toàn bộ" ở một nước hưởng lợi. Điều này có nghĩa là đối với rau quả được coi là "làm ra toàn bộ" ở một nước có nghĩa là chúng được thu hoạch ở đó. Để chứng tỏ điều đó, cần phải có Giấy chứng nhận Xuất xứ, được một cơ quan của chính phủ hoặc một tổ chức được nước hưởng lợi công nhận, thông thường là Cơ quan Hải quan. Tuy nhiên, nếu tổng giá trị của hàng hóa không vượt quá 6000Euro, và hóa đơn kê khai của nhà xuất khẩu được chấp nhận với điều kiện là những tài liệu thích hợp chứng tỏ được nguồn gốc. Trách nhiệm của người xuất khẩu phải đảm bảo những quy định về nguồn gốc

xuất xứ và trước khi nhập khẩu thì cơ quan hải quan sẽ kiểm tra những giấy tờ này. Nếu hàng hóa không được ưu đãi thì người nhập khẩu phải trả mức thuế thông thường.

- Các quy định về nhập khẩu: Các quy định của EU liên quan đến chất lượng, đóng gói, đánh dấu, dán nhãn thực phẩm, thông tin về dinh dưỡng, chất gây nghiện và quản lý về an toàn thực phẩm. Những quy định này là bắt buộc và một nhà xuất khẩu phải tuân thủ để được bán hàng vào thị trường Châu Âu. Ngoài ra, các nhà nhập khẩu, người bán lẻ, nhà sản xuất cũng thường đặt ra những tiêu chuẩn cụ thể của chính họ liên quan đến chất lượng, vận chuyển, và đóng gói.

- Tiêu chuẩn về chất lượng và phân hạng: vào ngày 1/7/2009, EU có quy định mới xóa bỏ các tiêu chuẩn hiện hành trên thị trường đối với 26 sản phẩm rau quả[2] và thay thế bằng một tiêu chuẩn chung. Các tiêu chuẩn cụ thể được giữ cho 10 sản phẩm[3]. Những loại rau quả không chịu quy định về tiêu chuẩn cụ thể phải tuân theo tiêu chuẩn chung. Những sản phẩm đã tuân theo tiêu chuẩn của Ủy ban Kinh tế Liên hợp quốc về Châu Âu (UNECE) sẽ được coi là đã tuân theo tiêu chuẩn chung. Nếu một sản phẩm bán trên thị trường với tên gọi hữu cơ, hàng hóa đó sẽ phải tuân thủ quy định đặc biệt của EU liên quan đến hàng hữu cơ.

- An toàn thực phẩm: nhập khẩu rau quả vào EU cần phải tuân thủ cả những điều kiện chung và những điều kiện cụ thể đặt ra để ngăn chặn các nguy cơ cho y tế cộng đồng. Nguyên tắc cơ bản là an toàn thực phẩm và có thể truy tìm nguồn gốc của sản phẩm. Những quy định khác liên quan đến vệ sinh và chất gây ô nhiễm trong thực phẩm. Cũng có những điều kiện cụ thể về thực phẩm biến đổi gen (GM) và thực phẩm mới. Nhập khẩu rau quả tươi phải đảm bảo quy định về dư lượng Tối đa (MRL) về thuốc trừ sâu. Hầu hết rau quả tươi được nhập khẩu vào EU chỉ với điều kiện là có giấy chứng nhận vệ sinh dịch tễ, do một cơ quan bảo vệ thực vật của nước thu hoạch cấp, trình tại nơi làm thủ tục nhập khẩu. Khi hàng đến, một cơ quan bảo vệ thực vật quốc gia được chỉ định sẽ kiểm hóa để đảm bảo lô hàng không có sâu bọ và tuân thủ các quy định hiện hành của nước nhập khẩu. Phí kiểm hóa sẽ do người nhập khẩu trả.

- Nhãn hàng thực phẩm: tất cả các mặt hàng thực phẩm bán trên thị trường EU phải tuân thủ các quy định về dán nhãn của EU, ở cấp EU và cấp quốc gia. Những quy định chung áp dụng cho đồ tươi đó là nhãn hàng phải có tên sản phẩm, khối lượng tịnh, ngày sử dụng tối thiểu (tốt nhất trước ngày, hoặc sử dụng trước ngày), những quy định đặc biệt cho bảo quản hoặc sử dụng, nơi xuất xứ, hướng dẫn sử dụng, và những sản phẩm trước khi đóng gói. Đối với những nước Bắc Âu, các quy định quốc gia cho dán nhãn là phải bằng tiếng Đan Mạch/ Na Uy/ Thụy Điển/ Phần Lan (phụ thuộc vào nhà nhập khẩu) hoặc là dễ hiểu (tức là cho phép sử dụng tiếng Anh). Tuy nhiên, khi bán trực tiếp cho người tiêu dùng, tất cả các nhãn hàng phải bằng ngôn ngữ của quốc gia đó.

- Quy định khác về vận tải và chất lượng: không có quy định chính thức nào của EU về vận tải. Do đó, phụ thuộc vào người nhập khẩu sử dụng phương thức vận tải nào để hàng đưa vào các nước Bắc Âu mà không bị hỏng. Hàng đưa vào Bắc Âu có thể bằng đường đất liền, đường biển, hoặc là đường hàng không. Tuy nhiên, hàng vận chuyển bằng đường biển từ Đông Nam Á và Trung Mỹ thường mất khoảng 7-8 tuần sau khi đặt hàng. Do vậy, đối với những mặt hàng tươi, vận chuyển bằng đường hàng không là hợp lý hơn, tuy giá thành cao hơn. Những người bán lẻ và bán buôn thường liên tục mua số lượng lớn từ một nguồn cung cấp, tức là những hàng quan trọng thường được giao hàng hàng tuần hoặc 2 tuần. Nhà nhập khẩu thường đặt ra những quy định về phương thức vận tải, thời gian giao hàng, và đóng gói. Những tiêu chuẩn chung về tiêu chuẩn chất lượng quốc tế rất quan trọng đối với những người mua hàng tươi ở Châu Âu và cần phải kiểm tra với người mua để đáp ứng những tiêu chuẩn như sau:

- HACCP: tiêu chuẩn về quản lý chất lượng tốt
- ISO 9000: tiêu chuẩn quản lý chất lượng và đảm bảo quá trình sản xuất tốt
- ISO 14000: tiêu chuẩn về quản lý môi trường
- ISO 2200: tiêu chuẩn về quản lý an toàn thực phẩm
- ISO 2600: hướng dẫn về trách nhiệm xã hội (còn gọi là ISO SR)
- SA 8000: tiêu chuẩn về trách nhiệm xã hội
- GLOBALGAP: tiêu chuẩn về những tập quán nông trang tốt nhất

- Gửi đơn chào hàng thương mại: thông thường mỗi ngày người mua rau quả tươi nhận được các đơn chào hàng qua internet, fax hoặc là email. Những thông tin tối thiểu cần có của đơn chào hàng là:

- ♦ Mô tả chính xác hàng hóa (theo tiêu chuẩn của EU hoặc UN)
- ♦ Gửi kèm ảnh của sản phẩm
- ♦ Báo giá hàng, theo Incoterms 2000
- ♦ Khả năng cung cấp một năm
- ♦ Thời gian có thể cung cấp
- ♦ Tham khảo về xuất khẩu
- ♦ Giấy chứng nhận chất lượng (nếu có)
- ♦ Tên người liên lạc (địa chỉ, điện thoại, fax, email)

Do những điều kiện về khí hậu lạnh, những nước Bắc Âu phụ thuộc nhiều vào nhập khẩu rau quả. Các nước Bắc Âu đã có những nguồn cung cấp ổn định cho mình, việc thâm nhập mới vào thị trường Bắc Âu với khối lượng lớn là không dễ dàng, tuy nhiên trên thực tế những sản phẩm thích hợp sẽ có cơ hội xuất khẩu vào, chẳng hạn như chanh xanh và những loại hoa quả có mùi mới, do những mặt hàng này không chỉ được nhập khẩu ở số lượng nhỏ mà lại nhập khẩu từ nhiều nước khác nhau. Hiện nay các nước đang phát triển chiếm dưới 10% tổng rau nhập khẩu vào các nước Bắc Âu, một phần vì nhập khẩu những mặt hàng trái mùa, một phần khác rau quả nhiệt đới phục vụ cho các món ăn Châu Á. Các nhà xuất khẩu mới muốn cạnh tranh được cần phải có ưu thế tương đối về giá, chất lượng, và thời gian giao hàng. Thêm vào đó, cần phải lưu ý vượt qua hàng rào thuế quan và những quy định về nhập khẩu chặt chẽ.

[1] Tính tổn thương có nghĩa là quy mô xuất khẩu nhỏ hoặc xuất khẩu không đa dạng. Cụ thể là top 5 mặt hàng xuất khẩu của nước đó vào Cộng đồng chiếm hơn 75% tổng nhập khẩu thuộc GSP. Đồng thời, tổng nhập khẩu thuộc GSP của nước đó cũng phải chiếm ít hơn 1% tổng nhập khẩu của EU thuộc GSP. Những nước hưởng GSP+ cũng phải phê chuẩn 27 công ước quốc tế về nhân quyền, tiêu chuẩn cốt lõi về lao động, phát triển bền vững và quản trị nhà nước tốt.

[2] 26 loại rau quả đó là: mơ, actiso, măng tây, cà tím dài, quả bơ, đậu, bắp cải mầm, cà rốt, súp lơ, nấm trồng, tỏi, hạt dẻ nguyên hạt, cần tây, rau bina, hạt óc chó nguyên hạt, dưa hấu và rau diếp xoăn.

[3] 10 loại rau quả đó là: táo, quả có mùi, kiwi, xà lách, mận và đào, lê, dâu tây, ổi ngọt, nho, và cà chua.

Nguồn: Thương vụ Việt Nam tại Thụy Điển