

SẢN PHẨM TÔM (HS 160520) – THỊ TRƯỜNG CANADA CÁC YÊU CẦU TIẾP CẬN THỊ TRƯỜNG

1. Bạn cần biết gì?

Tất cả người mua hàng Mỹ sẽ có rất nhiều yêu cầu cho các sản phẩm của bạn và công ty phải đáp ứng được các yêu cầu đó trước khi được phép thâm nhập vào thị trường Canada. Đối với tất cả các sản phẩm thực phẩm, bao gồm cả tôm, người mua hàng Canada hầu hết quan tâm đến vấn đề sức khỏe và an toàn của người tiêu dùng Canada. Vì thế, các yêu cầu sẽ gồm có:

Tuân thủ đúng theo pháp luật về thực phẩm của Canada (các vấn đề về an toàn thực phẩm,...): Tất cả các loại thực phẩm sản xuất trong nước và nhập khẩu đều phải tuân thủ theo các qui định của Cục Giám định Thực phẩm Canada (CFIA), truy cập vào trang website: www.inspection.gc.ca

Bạn có khả năng bị mất thị trường hay không thể thâm nhập toàn bộ thị trường của Canada nếu không tuân thủ đầy đủ pháp luật của Canada. Pháp luật đặc biệt về an toàn đối với các sản phẩm cá và thủy hải sản được xem là quan trọng nhất, và phải tuân thủ theo các yêu cầu quan trọng và có liên quan đến sức khỏe, đó là:

- Yêu cầu về chất lượng: Hàng thủy sản nhập khẩu phải thỏa mãn các quy định về phân tích tiêu chuẩn, phân tích đặc thù.
- Yêu cầu về vệ sinh an toàn thực phẩm
- Yêu cầu về hồ sơ tài liệu
- Yêu cầu về bao bì, đóng gói
- Yêu cầu về dán nhãn sản phẩm

Ngoài ra còn có các yêu cầu khác nữa như là các điều kiện làm việc và quản lý môi trường có thể khác nhau tùy từng người mua khác nhau. Tuy nhiên, bạn sẽ nhận thấy những khía cạnh giống nhau trong các yêu cầu của họ. Đó là vấn đề buộc phải chú ý đến các yêu cầu tối thiểu có thể chấp nhận được ở Canada, ví dụ như chú ý đến các điều kiện xã hội để giảm đến mức tối thiểu các rủi ro không thể thâm nhập vào thị trường.

Hãy lưu ý rằng các công ty Canada thường sẵn sàng trợ giúp các nhà cung cấp để đạt được các yêu cầu khi mà các yêu cầu đó là những yêu cầu không dựa trên luật pháp. Tuy nhiên, nếu được trang bị đầy đủ các kiến thức nói trên, bạn sẽ có nhiều cơ hội tìm được nhà mua hàng ở Canada.

2. Từng bước tiếp cận thị trường

Để có được các tài liệu cần thiết, cần truy cập trang web của Cục Giám định Thực phẩm Canada (CFIA) www.inspection.gc.ca, dùng category để tìm kiếm “fish+seafood” và lựa chọn các tài liệu pháp luật Canada về các sản phẩm cá và thủy hải sản có liên quan đến các yêu cầu về chất lượng, bao bì và vệ sinh an toàn thực phẩm và các quy định về nhập khẩu vào Canada.

Một số yêu cầu về chất lượng, bao bì và vệ sinh an toàn thực phẩm liên quan trong lĩnh vực thủy sản và thực phẩm:

2.1. Yêu cầu về chất lượng:

Hàng thủy hải sản nhập khẩu phải thỏa mãn các quy định:

- **Phân tích tiêu chuẩn:** việc kiểm tra sản phẩm, đóng gói, nhãn mác đảm bảo tuân thủ các yêu cầu của Canada về mã vạch, bao gói, dán nhãn, trọng lượng tịnh, khuyết tật sản xuất - vật lạ hoặc ký sinh trùng, bổ dưỡng, thành phần và bao bì đựng sản phẩm;
- **Phân tích đặc thù:** kiểm tra kết quả phân tích về hóa học và vi sinh học để thẩm định tính an toàn và công thức sản xuất của sản phẩm. Kiểm tra bằng lý tính và giác quan để xác định tiêu chuẩn về khả năng phân hủy (bốc mùi, mùi lạ) thối rữa, xuất hiện chất lạ, các thành phần khó chịu,...

Nguyên nhân chính hàng hóa bị lưu giữ và không được phép tiêu thụ là do hàng nhập khẩu không đáp ứng tiêu chuẩn giám định của Cục giám định thực phẩm Canada. Thực tế cho thấy hàng hóa bị giữ lại, phần lớn là do nhà xuất khẩu dán nhãn mác ẩu, không đúng quy định. Trường hợp xấu nhất là hàng có thể bị tiêu hủy hoặc phải di dời khỏi lãnh thổ Canada. Tất cả các chuyến hàng bị lấy mẫu và kiểm tra đều bị giữ lại và chỉ được giải phóng khi chúng đáp ứng Quy định Kiểm tra và các yêu cầu khác của chính quyền liên bang.

2.2. Yêu cầu về vệ sinh an toàn thực phẩm:

Để biết thêm về vai trò của Cục giám định thực phẩm Canada trong việc thực hiện Chương trình Nâng cao An toàn Thực phẩm, nhà nhập khẩu truy cập trang web: www.inspection.gc.ca. Cục giám định thực phẩm Canada áp dụng hệ thống HACCP để kiểm soát dư lượng chất độc hại trên thực phẩm nhập khẩu. CFIA khuyến cáo các nhà xuất khẩu thủy sản cần lưu ý các điểm sau:

- Thường xuyên rà soát thủ tục quản lý sản xuất và kinh doanh của công ty, cơ sở vật chất, qui trình chế biến, hệ thống vận chuyển và phân phối. Xác định danh mục các khu vực dễ nhạy cảm với tấn công khủng bố, để có biện pháp kiểm soát riêng cho từng khu vực này;
- Luôn đảm bảo chắc chắn có biện pháp an ninh thích hợp cho cả nhân viên và cơ sở sản xuất;
- Có qui trình đảm bảo tính đồng nhất của tất cả các thành phần, nguyên liệu thô và vật liệu bao bì tại mỗi cơ sở sản xuất;
- Xây dựng qui trình đảm bảo tính đồng bộ và an toàn của thiết bị sản xuất, nước dùng cho sản xuất;
- Có biện pháp chống thêm bớt thành phần vào sản phẩm nhằm đảm bảo an ninh sản phẩm một khi đã đưa vào sản xuất và vận chuyển tới người bán lẻ;
- Xây dựng kế hoạch hành động đối với tình huống khẩn cấp;
- Đảm bảo rằng mọi hóa chất độc hại và côn trùng không có trong quá trình chế biến và chuyên chở thực phẩm, đồng thời được liệt kê trong bảng an toàn thực phẩm ở mọi nơi.

Những nhà xuất khẩu có quá trình tuân thủ tốt qui định của CFIA sẽ được CFIA liệt kê vào danh sách A (List A). Những nhà xuất khẩu này ít bị kiểm tra thường xuyên hơn, do đó sản phẩm được đưa ra thị trường nhanh hơn.

2.3. Yêu cầu về hồ sơ tài liệu:

Các tài liệu chứng minh quy trình chế biến thích hợp đối với hải sản đóng hộp và hải sản ăn liền cho từng sản phẩm phải được gửi trước hoặc gửi cùng chuyến hàng đầu tiên của từng nhà xuất khẩu. Nhà nhập khẩu lưu giữ tại Canada bản copy để CFIA tiện kiểm tra. Các hồ tài liệu này phải chứng minh được là nhà xuất khẩu đã áp dụng đầy đủ và chính xác các quy trình chế biến nhằm loại bỏ, giảm bớt và/hoặc kiểm soát vi khuẩn gây bệnh. Hồ sơ tài liệu này phải có đầy đủ các thông tin sau:

- Tên chuyên gia hay cơ sở chế biến;
- Mô tả quá trình chế biến;
- Tham số về sản phẩm như: công thức, độ pH, lượng muối, điều kiện lưu trữ thích hợp, ướp lạnh, thời hạn sử dụng, chất phụ gia/chất bảo quản và thông tin về dán nhãn;
- Chi tiết về bao bì, quy cách đường nối của hộp kim loại (dùng cho hải sản đóng hộp). Đối với các sản phẩm có độ rủi ro cao (hải sản đóng hộp và cá chế biến ăn liền), nhà nhập khẩu phải cung cấp danh mục ghi rõ nơi chế biến và số lượng thùng/hộp cho mỗi mã sản xuất.

2.4. Yêu cầu về bao bì, đóng gói:

Các kiện hàng phải được dán mác bằng tiếng Anh và tiếng Pháp có đầy đủ các thông tin sau:

- Tên & loại sản phẩm;
- Trọng lượng kiện tính bằng pound, ki-lô-gam và số lượng mặt hàng trong container;
- Tên và địa chỉ nhà sản xuất hay xuất khẩu;
- Ngày, tháng, năm đóng gói;
- Nước và vùng xuất xứ;
- UPC hoặc mã vạch khác, được ghi rõ trên từng sản phẩm;
- Kích cỡ thùng/hộp;
- Số hiệu lô hàng (ghi rõ từng chuyến).

Kiện gửi bằng đường biển được in, ít nhất, trên hai mặt bên của kiện, đầy đủ ký mã hiệu và bằng mực chịu nước. Nhà xuất khẩu cần thận trọng với loại vật liệu bao gói dùng nhiều lần, chúng có thể gây thiệt hại cho hàng hóa, hay tạo ra các mối quan ngại về môi trường, giảm uy tín kinh doanh.

Thùng gỗ: Tất cả các loại gỗ không dùng để sản xuất công nghiệp mà dùng để làm đồ chèn lót, pal-lét, đóng kiện phải được xử lý qua nhiệt, hun khói hay bằng chất bảo quản. Gỗ dùng đóng bao bì phải tuyệt đối không còn vỏ, côn trùng. Mạt gỗ và gỗ vụn đã qua chế biến như mùn cưa, vỏ bào không phải tuân thủ quy định này. Tất cả các lô hàng đóng trong kiện gỗ tự nhiên phải có giấy chứng nhận gỗ đã qua xử lý hay giấy chứng nhận vệ sinh dịch tễ do cơ quan bảo vệ thực vật của nước xuất khẩu cấp. Những lô không có hàng đóng trong kiện gỗ tự nhiên phải khai rõ trong bộ chứng từ. Những lô hàng có bao bì không đáp ứng quy định về đóng gói của Cục Kiểm định thực phẩm Canada sẽ bị tịch thu hoặc bị từ chối đưa vào Canada. Vì vậy, đóng gói cẩn thận, theo đúng quy định là rất quan trọng.

Sản phẩm bị cấm hoặc hạn chế: các loại nhuyễn thể hai mảnh đông lạnh và/hoặc tươi, thô, còn sống như: sò, trai và hến chỉ được phép nhập khẩu từ các nước có chương trình kiểm soát vệ sinh dịch tễ của CFIA. Giấy chứng nhận có đóng dấu của Trung tâm dịch vụ nhập khẩu CFIA là điều kiện bắt buộc với các lô hàng này. Thịt sò điệp (scallop) và các

sản phẩm từ trai, sò, vẹm, cua, tôm đã được làm chín không chịu sự điều chỉnh của qui định này. Cá có họ với loài Tretraodontidae hay tôm có họ với loài Eriocheir đều bị cấm nhập khẩu vào Canada.

2.5. Yêu cầu về dán nhãn sản phẩm:

Nhà xuất khẩu nên tham vấn người mua (nhà nhập khẩu) về tất cả các thông tin cần thiết ghi trên nhãn sản phẩm và phải được sự nhất trí của người mua trước khi cho in. Thông tin chi tiết trên bao bì phải ghi rõ đặc tính, thành phần sản phẩm và nhà sản xuất. Cá đóng hộp phải ghi rõ tên nơi sản xuất, ngày tháng năm chế biến trên mặt hộp, trong một số trường hợp tên của loài cá cũng phải ghi trên mặt hộp. Nhãn mác phải rõ ràng, chữ và chữ số ít nhất phải to bằng kích cỡ tối thiểu theo qui định. Những thông tin sau đây phải được ghi rõ bằng tiếng Anh và tiếng Pháp:

- Tên và địa chỉ trụ sở chính của nhà sản xuất/người kinh doanh hàng hóa đó tại Canada (tên và địa chỉ phải ghi chính xác);
- Tên hay mô tả nội dung trong bao bì: tất cả thành phần, chất phụ gia và chất bảo quản;
- Sản phẩm của... (tên nước);
- UPC hoặc mã vạch theo yêu cầu;
- Số lượng tính theo trọng lượng và đơn vị đo lường của Canada (trọng lượng tịnh mét tấn); trọng lượng tịnh hoặc trọng lượng ráo phải chính xác.
- Ngày hết hạn sử dụng nếu thời hạn sử dụng là 90 ngày hoặc ít hơn

Nhãn mác được thiết kế có hình ảnh sản phẩm bắt mắt, kèm theo gợi ý cách dùng rõ ràng bằng cả tiếng Anh và tiếng Pháp sẽ tạo ấn tượng cho khách hàng. Đối với thực phẩm hải sản nhập khẩu, công thức chế biến đơn giản là thông tin cần thiết cho người tiêu dùng. Những thành phần không có trong sản phẩm tuyệt đối không được nêu trên nhãn. Thực phẩm nhập khẩu có nhãn mô tả bằng tiếng nước ngoài phải kèm theo nhãn riêng bằng tiếng Anh và tiếng Pháp, phù hợp với các qui định về dán nhãn của Canada.

Nhãn dinh dưỡng: Cơ quan y tế Canada (www.hc-sc.gc.ca) đưa ra qui định nhằm tiêu chuẩn hóa và cải tiến cách trình bày và nội dung thông tin dinh dưỡng trên nhãn thực phẩm dưới hình thức “Ô thông tin thực tế về dinh dưỡng”. Ô này chứa những thông tin mà người tiêu dùng quan tâm: hàm lượng các chất, tác dụng của thực phẩm cho sức khỏe và bệnh tật.

Khuyến cáo về sức khỏe liên quan đến chế độ ăn kiêng: Đây là một thông điệp về nhãn thực phẩm ở Canada, nhấn mạnh vai trò của việc ăn các món ăn nhẹ nhưng đủ dinh dưỡng, có thể phòng ngừa căn bệnh kinh niên như ung thư hoặc bệnh tim. Như vậy, nhìn vào “Ô thông tin thực tế về dinh dưỡng” trên nhãn, người tiêu dùng có thể hình dung ra được bức tranh toàn cảnh về tác dụng của việc ăn nhẹ mà vẫn đủ dinh dưỡng.

Dị ứng: Các thành phần có thể gây dị ứng như có trong đậu nành, hợp chất sun-phu-ơ luôn luôn phải được liệt kê trong danh mục thành phần thực phẩm trên nhãn thực phẩm.

Lưu ý: Tỉnh Québec có quy định thêm về việc sử dụng ngôn ngữ tiếng Pháp trên tất cả các sản phẩm lưu hành trong tỉnh.

Nếu bạn có bất kỳ câu hỏi nào, có thể liên hệ hoặc vào trang web của:

- Canada Food Inspection Agency: www.inspection.gc.ca
- Food Net: <http://foodnet.fic.ca>

- Canadian/International Food & Beverage Show: www.fbshow.com
- Canadian Association of Importers and Exporters: www.caie.ca
- Customs Taiff: www.cbsa-asfc.gc.ca/trade-commerce/tariff-tarif/2008/01-99/01-01-eng.html
- Vasep - <http://vasep.com.vn>

2.6. Những điều chú ý khi thâm nhập thị trường Canada

Canada xuất khẩu trên 75% hàng thủy sản tới 80 quốc gia trên thế giới. Mặc dù là nước xuất khẩu thủy sản ròng, nhưng ngành thủy sản Canada vẫn không thể đáp ứng nổi nhu cầu trong nước.

Xu hướng và nhu cầu của người tiêu dùng Canada gần giống Hoa Kỳ, nhưng tiêu dùng bình quân đầu người ở Canada cao hơn đáng kể. Tại thị trường này, hải sản khai thác được ưa chuộng nhất và đang có xu hướng tăng.

Mấy năm gần đây, Canada tiêu thụ khá nhiều tôm nước ấm (như tôm sú, tôm thẻ chân trắng của các nước Đông Nam Á, Trung Quốc...). Bên cạnh đó, người tiêu dùng Canada ngày càng ưa chuộng sản phẩm thủy sản chế biến, nhất là tôm chế biến và tôm đông lạnh, do tính tiện dụng cao

Nguồn cung thủy sản nội địa của Canada khá dồi dào nên yêu cầu đối với sản phẩm nhập khẩu của nước này cũng khắt khe hơn. Hầu hết các nhà nhập khẩu thủy sản Canada đều muốn đến tận cơ sở sản xuất, kinh doanh của nhà xuất khẩu để đánh giá thực tế năng lực của nhà cung cấp, từ đó xét xem có thể thiết lập quan hệ làm ăn lâu dài được không. Mặt khác, thủy hải sản nhập khẩu vào Canada thường bị tạm giữ đến khi có sự cho phép nhập khẩu của Cục Giám định thực phẩm Canada (CFIA).

Để thành công trên thị trường Canada, nhà xuất khẩu phải có bản lĩnh để cạnh tranh với các đối thủ đã hiện diện ở thị trường này nhiều năm qua, như Trung Quốc. Hơn 10 năm qua, Trung Quốc đã chiếm thị phần đáng kể trong tổng nhập khẩu cá và sản phẩm thủy sản của Canada.

Sức tăng trưởng về giá trị xuất khẩu thủy sản Việt Nam sang thị trường Canada chưa thật sự ấn tượng, nhưng theo nhận định của nhiều chuyên gia, Canada vẫn là thị trường tiềm năng của thủy sản Việt Nam. Tuy nhiên, để thành công trên thị trường này, doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản Việt Nam cần phải hiểu rõ thị trường, có chiến lược tiếp thị bài bản và cụ thể, quan tâm nhiều hơn đến mẫu mã hàng hóa, phát triển mặt hàng mới, nâng cao chất lượng sản phẩm để tăng tính cạnh tranh, chú trọng chất lượng dịch vụ, bao gói, nhãn mác, thời gian và điều kiện giao hàng, khả năng cung ứng, giá cả phù hợp... Đồng thời, doanh nghiệp nên giới thiệu thông tin về mình qua email cho đối tác, thông qua ảnh chụp, giá cả hàng hóa, giấy chứng nhận về sản phẩm doanh nghiệp một cách cụ thể.