

PHI LÊ CÁ ĐÔNG LẠNH (HS030420) – THỊ TRƯỜNG HÀ LAN CÁC YÊU CẦU TIẾP CẬN THỊ TRƯỜNG

1. Làm thế nào để tiếp cận thị trường châu Âu (Hà Lan):

- Bạn đã từng xuất khẩu sang EU chưa, bạn có muốn mở rộng thị trường xuất khẩu sang EU?
- Nếu bạn chưa từng xuất khẩu sang EU, công ty của bạn có nên bắt đầu xuất khẩu sang EU?
- Đây sẽ là thị trường mục tiêu và đây là sản phẩm chính bạn chọn để xuất khẩu?
- Kênh phân phối, thương mại nào phù hợp nhất với công ty của bạn và làm sao để quảng bá tới khách hàng tại EU?

Đó là những mối quan tâm chung của những nhà xuất khẩu muốn gia tăng xuất khẩu đến từ các nước đang phát triển hoặc những ai còn đang xem xét việc xuất khẩu sang EU nhưng không chắc đó có phải là hướng đi đúng đắn không. Tất cả những băn khoăn đó sẽ được giải đáp trong phần hướng dẫn xuất khẩu này, nó sẽ giúp bạn đánh giá xem liệu bạn có thể tham gia vào thị trường EU được không hoặc làm cách nào để cải thiện phương thức tiếp cận thị trường EU, đặc biệt đối với các sản phẩm thủy hải sản.

Bản nghiên cứu thị trường “Thị trường thủy hải sản tại Châu Âu” những năm qua đã phản ánh rõ EU phụ thuộc rất lớn vào nhập khẩu các sản phẩm thủy hải sản để đáp ứng nhu cầu nội địa. Sự phát triển hiện nay của thị trường và các dự đoán sản lượng cập bờ giảm sẽ càng khiến EU tăng thêm sự phụ thuộc vào nhập khẩu để đáp ứng nhu cầu thị trường đang tăng trưởng này. Rất nhiều cơ hội cho các nhà xuất khẩu từ các nước đang phát triển.

Để cung cấp các sản phẩm thủy hải sản cho các nước châu Âu, bạn sẽ phải chuẩn bị kỹ lưỡng để đáp ứng các yêu cầu tiếp cận thị trường

Tất cả người mua hàng châu Âu đều đặt ra những yêu cầu cụ thể đối với từng sản phẩm mà doanh nghiệp của bạn phải đáp ứng trước khi được phép thâm nhập vào thị trường châu Âu.

Trong đó, các sản phẩm ngành thủy sản nói chung (bao gồm sản phẩm phi lê cá đông lạnh 030420), được xem là thực phẩm, nên buộc phải tuân thủ các quy định về an toàn thực phẩm, khả năng truy nguyên nguồn gốc, an toàn động vật, và kiểm soát hóa chất gây ô nhiễm ô nhiễm.

Luật này áp dụng cho các loại thủy sản từ tươi sống, đến hàng đông lạnh, hay hàng thủy sản đã được chế biến...Tuân thủ theo những quy định về an toàn sức khỏe và thực phẩm là nguyên tắc bắt buộc để xâm nhập thị trường Châu Âu.

Không có sự phê chuẩn chính thức và các chứng từ xuất khẩu được chuẩn bị chu đáo thì khả năng xuất khẩu vào thị trường châu Âu nói chung hay thị trường Hà Lan nói riêng là không thể. Những quy định bao gồm:

Tuân thủ các yêu cầu tiếp cận thị trường Châu Âu

Để ngăn chặn các sản phẩm thủy hải sản không an toàn xâm nhập vào thị trường EU, có những quy tắc nghiêm ngặt đối với việc nhập khẩu thủy hải sản từ bên ngoài Liên minh châu Âu. Các sản phẩm thủy hải sản, giống như tất cả các thực phẩm có nguồn gốc động vật khác, khó tránh khỏi liên quan tới những luật lệ chung về an toàn thực phẩm, truy xuất nguồn gốc xuất xứ, sức khỏe động vật và sự hiện diện của các chất gây

ô nhiễm. Luật pháp áp dụng cho tất cả các sản phẩm thủy hải sản (đồ tươi, ướp lạnh, đông lạnh và qua chế biến). Tuân thủ pháp luật về an toàn sức khỏe và an toàn thực phẩm là yếu tố quyết định để đạt được mục tiêu tiếp cận thị trường.

Yêu cầu chung về sản xuất và tiếp thị các sản phẩm thủy hải sản tại EU được quy định tại Council Regulation 852/2004 về vệ sinh thực phẩm và Council Regulation 853/2004 quy định cụ thể các nguyên tắc về vệ sinh thực phẩm có nguồn gốc từ động vật. Hệ quả chính của pháp luật này là chỉ được phép nhập khẩu sản phẩm thủy hải sản từ những quốc gia đủ điều kiện xuất khẩu thủy hải sản sang châu Âu.

Để một quốc gia thuộc thế giới thứ ba có đủ điều kiện xuất khẩu thì cần phải tuân theo một số các tiêu chuẩn liên quan tới tình hình sức khỏe động vật trong nước, năng lực của chính phủ, các kế hoạch kiểm soát chất gây ô nhiễm, và nhiều hơn nữa. Do đó, quốc gia xuất khẩu phải kiểm soát mọi thứ từ trong nước trước cho dù quốc gia đó đã được phép xuất khẩu sang EU.

Ngoài ra, bất kỳ nhà xuất khẩu nào có đủ điều kiện xuất khẩu cũng phải được phê chuẩn có đủ điều kiện xuất khẩu sang EU bởi chính cơ quan nhà nước có thẩm quyền của quốc gia đó. Danh sách các quốc gia và cơ sở đã được phê chuẩn hội đủ tiêu chuẩn xuất khẩu sang EU có tại:

http://ec.europa.eu/food/food/biosafety/establishments/third_country/.

Các nhà xuất khẩu động vật thân mềm, động vật không xương sống cần nắm bắt một cách cụ thể các điều kiện bổ sung áp dụng cho việc nhập khẩu các mặt hàng này tại EU. Nhập khẩu các loại mặt hàng này chỉ được phép khi chúng có xuất xứ từ các khu vực sản xuất đã được phê chuẩn tại các quốc gia đáp ứng các điều kiện về vệ sinh quy định tại pháp luật của EU. Các cơ quan quốc gia có thẩm quyền của nước xuất khẩu cần phải giám sát chặt chẽ các khu sản xuất để loại trừ sự ô nhiễm cùng với một số loài sinh vật biển có chứa độc tố dễ gây ngộ độc.

Thông tin chi tiết về điều kiện nhập khẩu đối với sản phẩm thủy hải sản và việc phê chuẩn xuất khẩu sang thị trường EU có sẵn trong tài liệu hướng dẫn được ban hành bởi Tổng cục Bảo vệ Sức khỏe và tiêu dùng của Ủy ban châu Âu theo đường dẫn sau: http://ec.europa.eu/food/international/trade/im_cond_fish_en.pdf.

An toàn thực phẩm: nội dung chính của quy định này là các quốc gia muốn xuất khẩu phải đủ tư cách được ủy ban châu Âu chấp thuận. Tham khảo danh sách các quốc gia được chấp thuận xuất khẩu sang châu Âu từ website:

<http://circa.europa.eu/irc/sanco/vets/info/data/listes/ffp.html>.

Thông tin về điều kiện nhập khẩu thủy sản và phê chuẩn của châu Âu được hướng dẫn chi tiết trên website của Ủy ban an toàn sức khỏe và bảo vệ người tiêu dùng của châu Âu:

http://ec.europa.eu/food/international/trade/im_cond_fish_en.pdf

An toàn động vật và các quy định liên quan sức khỏe: Tất cả sản phẩm thủy sản nhập khẩu vào châu Âu phải đáp ứng quy định về sức khỏe và quy định liên quan đến thú y. Mỗi lô hàng nhập khẩu vào châu Âu phải có giấy chứng nhận về an toàn sức khỏe. Thông tin chi tiết về yêu cầu y tế và giấy chứng nhận có thể tìm trên website của Ủy ban an toàn sức khỏe và bảo vệ người tiêu dùng châu Âu:

http://ec.europa.eu/dgs/health_consumer/index_en.html

Quy định về nhãn hiệu đối với hàng thủy sản nhập khẩu vào thị trường châu Âu: áp dụng từ tháng 1/2002, các sản phẩm thủy sản nhập khẩu vào châu Âu nếu được bán

lẽ ở thị trường thì phải cung cấp đầy đủ thông tin sản phẩm, nguồn gốc xuất xứ (nơi nuôi trồng), phương pháp sản xuất – xử lý sản phẩm (đánh bắt trên biển, nuôi trồng ở môi trường nước, nông trại..?) trên bao bì sản phẩm. Các thông tin sản phẩm phải được cung cấp đầy đủ trên từng kiện hàng.

Để biết thêm thông tin về bao bì có thể truy cập website của ITC về bao bì xuất khẩu: <http://www.intracen.org/ep/packaging/packit.html>

2. Từng bước tiếp cận thị trường:

Để có được thông tin tổng quát về tài liệu cần thiết thật tốt, cần kiểm tra thông tin trên website của CBI và EU:

- Truy cập trang web www.cbi.eu/marketinfo, dùng category để tìm kiếm fish+EU và lựa chọn các tài liệu đến pháp luật EU liên quan đến các sản phẩm cá và thủy hải sản.
- Sử dụng tài liệu hướng dẫn về các điều kiện nhập khẩu vào EU: http://ec.europa.eu/food/international/trade/im_cond_fish_en.pdf
- Kiểm tra trang web của EU Export Helpdesk - <http://exporthelp.europa.eu/>, chọn mục Requirements and Taxes, chọn mã HS code hoặc tìm kiếm bằng từ khóa, điền vào quốc gia xuất khẩu (Origin country - Vietnam) và quốc gia xuất đến (Destination country – Netherlands).

a. An toàn thực phẩm và chất lượng:

Người tiêu dùng tại châu Âu đòi hỏi không chỉ an toàn thực phẩm, sản phẩm thực phẩm chất lượng cao, mà cả khả năng truy nguyên nguồn gốc xuất xứ của sản phẩm, điều kiện an toàn môi trường và trách nhiệm xã hội trong lúc nuôi trồng, chế biến và phân phối thủy sản.

Một số tiêu chuẩn quan trọng nhất của ngành thủy sản xuất khẩu vào Châu Âu:

- EUREPGAP Integrated Aquaculture Assurance Standard: <http://cbi.eu/marketinginfo>
- Marine Stewardship Council (MSC): <http://cbi.eu/marketinginfo>
- Global Aquaculture Alliance (GAA): <http://www.gaalliance.org>

Các nguồn thông tin liên quan đến hệ thống chất lượng, môi trường, nhãn mác và bao bì:

- Hệ thống quản lý ISO 14001
http://www.iso.org/iso/iso_catalogue/management_standards/iso_9000_iso_14000/iso_14000_essentials.html
- SA8000 về trách nhiệm xã hội: <http://www.sa-intl.org/>
- Nhãn sinh thái cho sản phẩm thủy sản của Tổ chức Nông Lương thế giới - FAO
<ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/008/a10116t/a0116too.pdf#page=18>

b. Công tác hậu cần và đóng gói sản phẩm:

Các rủi ro từ sản phẩm thủy sản có liên quan đến nhiễm khuẩn, do đó quá trình đông lạnh phải được làm càng nhanh càng tốt sau khi thu hoạch. Duy trì chuỗi độ lạnh từ quá trình

ngay sau khi thu hoạch, trữ đông và vận chuyển là vấn đề cần được quan tâm trong công tác hậu cần.

Ngoài ra, chọn bao bì đóng gói thích hợp để bảo vệ sản phẩm và duy trì chất lượng sản phẩm. Nhà xuất khẩu phải luôn thảo luận chi tiết nhà mua hàng tại Châu Âu về loại bao bì sử dụng, vì đôi lúc sản phẩm được đóng gói và phân phối trực tiếp đến người tiêu dùng nên cần phải có sự thương lượng về chi tiết thông tin từ nhà nhập khẩu.

c. Các đầu mối giải đáp thắc mắc cho doanh nghiệp:

- CBI – email: marketaccess@cbi.eu
- EU Helpdesk - <http://exporthelp.europa.eu/hdinforequest/index.cfm?languageId=EN>
- VASEP – <http://vasep.com.vn>

Khuyến nghị:

- Có rất nhiều các yêu cầu về tiếp cận thị trường, do vậy hãy cố gắng tìm ra những yêu cầu bắt buộc và những đề nghị của phía nhà nhập khẩu quy định đối với mặt hàng mà họ yêu cầu.
- Hãy tìm thêm những thông tin về cách thức tiến hành.
- Cố gắng tìm những thông tin mà nhà nhập khẩu yêu cầu và thường thì nhà nhập khẩu sẽ cung cấp những thông tin này cho các nhà xuất khẩu.
- Kiểm tra website của các công ty hàng đầu.

3. Chiến lược xâm nhập thị trường Hà Lan:

Hiểu biết cơ cấu thương mại và lựa chọn kênh phân phối phù hợp đóng vai trò quan trọng trong chiến lược xâm nhập thị trường Hà Lan.

Những nhà nhập khẩu châu Âu có khuynh hướng đặt quan hệ lâu dài với nhà xuất khẩu, dựa trên nguồn cung hàng hóa ổn định.

Kênh phân phối của hàng thủy sản thường phân chia ra rất nhiều cấp. Đối với sản phẩm tươi sống và hàng đông lạnh thường phải qua nhiều nhà bán buôn trước khi tới được người tiêu dùng cuối cùng.

Do đó nhà xuất khẩu phải quyết định là xuất khẩu trực tiếp vào thị trường tiềm năng hay là gián tiếp thông qua những chuyên gia trong lãnh vực thương mại thủy sản.

Xuất khẩu trực tiếp rất hấp dẫn nhưng gặp phải nhiều khó khăn vì nhà xuất khẩu phải làm tất cả các mọi công đoạn từ nghiên cứu thị trường đến kế hoạch phân phối hàng ở thị trường nước ngoài vốn tốn kém nhiều chi phí và thời gian.

Những công ty thương mại hàng xuất khẩu, những tổ chức tư vấn quốc tế, và những nhà nhập khẩu trung gian có thể giúp nhà xuất khẩu tiếp cận thị trường thông qua những mối quan hệ lâu dài và hợp đồng thương mại. Họ có kinh nghiệm và những thông tin cập nhật về thị trường.

Để đề ra một chiến lược khả thi cao vào Hà Lan thì ngoài những điều trên cũng cần hiểu những thách thức cũng như cơ hội đối với thị trường thủy hải sản ở Hà Lan.

Những cơ hội và thách thức chủ yếu về xuất nhập khẩu thủy hải sản tại Hà Lan đối với các nước xuất khẩu đang phát triển là:

- Hà Lan là quốc gia có truyền thống và vị thế vững chắc trong thương mại thủy hải sản tại EU. Nhập khẩu tăng trưởng trung bình 7,1% về giá trị mỗi năm, trên mức trung bình của EU (5,8%/năm)
- Hà Lan nhập khẩu nhiều hơn cả mức cần thiết để đáp ứng nhu cầu nội địa. Đây là quốc gia tái xuất khẩu quan trọng thủy hải sản của các nước đang phát triển, tái phân phối chúng tới rất nhiều các quốc gia trong và ngoài EU.
- Các nhà nhập khẩu và bán buôn ở Hà Lan là những người có triển vọng thành công trong việc tìm nguồn cung cấp các loài mới và các sản phẩm thủy hải sản mới được bổ sung giá trị. Hà Lan sẽ phát triển với tư cách là nhà cung cấp quan trọng nhiều mặt hàng thủy hải sản khác nhau cho EU.
- Các nước đang phát triển chiếm 40% tổng lượng nhập khẩu, trên mức trung bình của EU là 34%. Hàng nhập khẩu từ các nước đang phát triển tăng trưởng trung bình 13,2% mỗi năm về giá trị và 9,9% mỗi năm về khối lượng. Sản phẩm quan trọng nhất được nhập khẩu từ các nước đang phát triển là các loại cá nước ngọt tươi sống, ướp hoặc đông lạnh chẳng hạn như cá tra, cá basa và một lượng nhỏ cá rô phi. Với mức biến động trung bình hàng năm 13% về giá trị và 20% về khối lượng, lượng nhập khẩu của Hà Lan đang tăng nhanh chóng.
- Các nước đang phát triển đang giành được thị phần nhập khẩu các loại cá tươi, ướp hoặc đông lạnh và đã qua xử lý, và cả các loại giáp xác và nhuyễn thể đã qua sơ chế và bảo quản.
- Các loại tôm tươi, ướp hoặc đông lạnh nhập khẩu từ các nước đang phát triển chỉ tăng ở mức vừa phải trong khi các loại thân mềm chân đầu tươi sống, ướp hoặc đông lạnh và các loại nhuyễn thể khác lại giảm trong các năm từ 2004 – 2008.

Xin lưu ý rằng cơ hội cho một nước xuất khẩu này có thể là thách thức cho những nước khác. Do đó các nước xuất khẩu nên phân tích những sự phát triển và những xu hướng đã nêu ở phần trên mang tới cơ hội hay thách thức cho mình. Kết quả của những phân tích này phụ thuộc vào tình hình cụ thể của quốc gia xuất khẩu.

Các nguồn hữu ích

- <http://exporthelp.europa.eu/> trợ giúp mở rộng xuất khẩu (vào mục trade statistics)
- Eurostat – <http://epp.eurostat.ec.europa.eu> cơ quan thống kê chính thức của EU (vào mục 'themes' ở phía trái của trang chủ - rồi vào 'external trade' – 'data full view' – 'external trade detailed data')