

SẢN PHẨM TÔM HS.160529 - THỊ TRƯỜNG ÚC NGƯỜI MUA HÀNG

A. CẤU TRÚC THƯƠNG MẠI

Quy trình nhập khẩu sản phẩm tôm vào Úc

Người Úc không những yêu cầu về hình thức và chất lượng sản phẩm mà còn rất quan tâm đến việc ”liệu việc sản xuất ra những sản phẩm họ đang tiêu thụ có ảnh hưởng gì đến môi trường tự nhiên hay không, có gây mất cân bằng sinh thái hay không,...”. Chính vì thế mà chính phủ Úc đã đưa ra một số tiêu chuẩn cho sản phẩm nói chung và quy trình cho sản phẩm nhập khẩu vào Úc nói riêng. Các điều kiện để nhập khẩu:

1. Điều kiện chung:

Cấp phép nhập khẩu: tất cả các nhà nhập khẩu tôm (tươi đông lạnh và đã qua nấu chín hoặc qua chế biến) đều phải có sự cho phép của bộ thanh tra và kiểm dịch của Úc (AQIS). Quy định chung về kích cỡ: Chỉ những con tôm trên 15g thì mới được phép để nguyên con. Những con dưới 15g thì bắt buộc phải bỏ đầu. Chỉ có những cơ quan có thẩm quyền mới được chứng nhận về kích cỡ cũng như cách trình bày.

2. Giấy chứng nhận:

Những cơ quan có thẩm quyền tại các nước xuất khẩu chứng nhận: Sản phẩm không bị ép thu hoạch sớm và được chứng nhận không mang mầm mống bệnh. Sản phẩm đã qua xử lý, kiểm tra và xếp loại bởi cơ quan có thẩm quyền. Sản phẩm không có dấu hiệu có bệnh truyền nhiễm và phù hợp cho con người sử dụng. Thêm vào đó, cơ quan có thẩm quyền tại nước xuất khẩu cũng phải đảm bảo: Đối với tôm chưa được nấu chín, nguyên con, không lột vỏ và không bỏ đầu, trên bao bì phải ghi rõ: “sản phẩm chỉ dành cho con người sử dụng, không dùng vào việc làm môi hoặc cho các động vật dưới nước ăn. Đối với tôm sống nguyên con, mỗi con nặng trên 15g, thì mỗi gói hàng không được nặng quá 29 pounds hoặc 66kg, và trên bao bì ghi rõ phân loại kích cỡ. Giấy chứng nhận phải thể hiện đầy đủ tên của cơ quan có thẩm quyền đã kiểm tra sản phẩm, chữ ký của người có trách nhiệm thẩm định tại cơ quan đó, và trên mỗi tờ giấy chứng nhận có dấu mộc đảm bảo.

3. Yêu cầu vận chuyển:

Kiểm tra khi hàng đến cửa khẩu: tất cả các lô hàng khi cập bến sẽ được đưa đến nơi kiểm tra để đảm bảo phù hợp cho người tiêu dùng. Điều này được đánh giá qua một số chỉ tiêu bao gồm: hình thức, kích thước và nguồn gốc. Kiểm tra: tất cả các lô hàng được kiểm tra có đốm trắng, biểu hiện của hội chứng virus (WSSV) bằng cách lấy mẫu và thử nghiệm. Tất cả lô hàng sẽ bị giữ lại trong kho kiểm duyệt đến khi nào có kết quả kiểm tra. Đến lúc đó lô hàng mới được trả lại, hay tái xuất khẩu, hay bị tiêu hủy hoặc cho bất kỳ mục đích nào khác với sự cho phép của AQIS.

- **Kê khai, lưu trữ hồ sơ:**

Nhà nhập khẩu phải kê khai cho tất cả lô hàng sẽ không sử dụng cho mục đích làm mồi câu hoặc chế biến lại với mục đích thương mại (trừ một số trường hợp cho phép) Tất cả hồ sơ đều phải được nhà nhập khẩu lưu trữ trong thời gian cố định. Những biên bản sẽ được AQIS kiểm toán và theo dõi.

- **Tái chế biến:**

Tất cả tôm sống nguyên con, không được tái chế biến (kể cả việc đóng gói lại) trừ khi đã tuân thủ một số điều kiện của AQIS

- **Tiêu chuẩn riêng cho sản phẩm:**

- + Không mang mầm mống bệnh, và đã qua các kiểm dịch bệnh cơ bản sau: WSSV, YHV, NHPB và TSV;
- + Duy trì mức độ an toàn sinh học quanh khu vực nuôi trồng;
- + Có hệ thống giám sát dịch bệnh;
- + Chế biến và đóng gói đặt trong môi trường có thể giảm thiểu sự nhiễm bệnh chéo.

4. 4. Yêu cầu về bao bì và đóng gói:

Hình thức: Chỉ dẫn phải ghi bằng nhiều ngôn ngữ, và ngôn ngữ bắt buộc là tiếng Anh. Mã vạch, để các thiết bị điện tử đọc dễ dàng, và thuận lợi trong việc kiểm tra xuất xứ hàng hóa. Ngoài ra phải đáp ứng được nhưng yêu cầu cơ bản như sản phẩm của Úc (xuất xứ, ngày sản xuất, hạn sử dụng, thành phần, hướng dẫn sử dụng,...). Ghi rõ kích thước, trọng lượng của mỗi con trong gói hàng theo đúng quy định của AQIS. Nếu là sản phẩm tôm lớn sống, nguyên con (không lột vỏ và bỏ đầu) thì phải ghi rõ: “sản phẩm chỉ dành cho con người sử dụng , không dùng vào việc làm mồi hoặc cho các động vật dưới nước ăn”.

Đóng gói và vận chuyển: Kỹ thuật MAP (kiểm soát không khí khi đóng gói) được khuyến khích bởi Cơ quan bảo vệ sức khỏe và an toàn cho con người (Occupational Health and Safety) và cơ quan HACCP kiểm tra quy cách đóng gói có đúng quy định, đảm bảo sức khỏe con người. Mỗi kiện hàng được đóng gói bằng giấy carton cứng được quy định và ghi rõ trong các điều khoản xuất nhập khẩu. Kỹ thuật giữ lạnh trong quá trình vận chuyển “styrene” được khuyến khích sử dụng vì có thể giữ lạnh và kiểm soát nhiệt độ tốt hơn cách thông thường. Tuy nhiên, sản phẩm nào được đóng gói và vận chuyển theo phương thức này phải được ghi rõ và phân biệt so với sản phẩm truyền thống. Mỗi gói sản phẩm có thể có trọng lượng là 10kg, 15kg hoặc 16kg, tùy theo phân phối cho ai và mục đích sử dụng.

Kênh phân phối cho sản phẩm tôm ở Úc

Sau khi có quyết định lựa chọn quốc gia và các phân đoạn thị trường được chọn làm mục tiêu, nhà xuất khẩu cần xác định kênh thương mại nào phù hợp nhất với các sản

phẩm và công ty của mình. Ngày nay, ngày càng ít các sản phẩm thủy hải sản giao dịch tại thị trường tự do. Các nhà nhập khẩu nói chung thường không thích việc cung cấp sản phẩm thủy hải sản một cách ngẫu nhiên, tình cờ mà họ tìm kiếm một mối quan hệ thương mại an toàn và lâu dài với một đối tác đáng tin cậy. Hầu hết tất cả nhà nhập khẩu đều tìm kiếm một nguồn cung cấp các sản phẩm thủy hải sản an toàn, ổn định và được đảm bảo.

Các kênh cung cấp sản phẩm thủy hải sản có thể có quan hệ lâu dài với một vài công ty. Thủy hải sản tươi sống, ướp lạnh, đông lạnh hoặc qua chế biến đôi khi đi qua một vài nhà bán buôn trước khi chúng đến tay người tiêu dùng cuối cùng. Do đó nhà xuất khẩu cần phải tìm ra các công ty đang ở đầu của chuỗi cung ứng và đang nhập khẩu đồ thủy hải sản. Đó có thể là nhà nhập khẩu, đại lý hoặc các công ty chế biến nhập khẩu trực tiếp thủy hải sản.

Nhà xuất khẩu phải quyết định xuất khẩu trực tiếp hay gián tiếp tới thị trường mục tiêu bằng cách sử dụng một chuyên gia trong kinh doanh xuất khẩu sản phẩm thủy hải sản. Xuất khẩu trực tiếp là tham vọng nhất và cũng là khó khăn nhất, vì phải tự xử lý mọi khía cạnh của quá trình xuất khẩu từ nghiên cứu thị trường và lập kế hoạch cho tới thu gom và phân phối tại nước ngoài. Do đó, một sự cam kết chuyên tâm (commitment) đặc biệt trong việc quản lý thời gian và tập trung chú ý là cần thiết để đạt được kết quả tốt. Tuy nhiên, phương pháp này cũng có thể là cách tốt nhất để đạt được lợi nhuận tối đa và sự phát triển lâu dài. Đối với xuất khẩu gián tiếp, một công ty tham gia vào các dịch vụ của một công ty trung gian có khả năng tìm kiếm thị trường và khách hàng nước ngoài cho các sản phẩm của mình.

Các công ty thương mại xuất khẩu, các nhà tư vấn thương mại quốc tế và các trung gian khác có thể giúp nước xuất khẩu tiếp cận chuyên môn vững vàng và các đầu mối giao dịch thương mại. Họ cập nhật thường xuyên về những phát triển trong thị trường mục tiêu. Khi quyết định lựa chọn thị trường trực tiếp hay gián tiếp, những yếu tố sau cần được xem xét: Quy mô của công ty bạn, tính chất của các sản phẩm, kinh nghiệm và chuyên môn xuất khẩu trước đó, và các điều kiện thị trường nước ngoài. Cả hai loại quan hệ thương mại này có thể tìm thấy trong ngành công nghiệp thủy hải sản quốc tế. Phương pháp nào thích hợp hơn cũng còn phụ thuộc vào cấu trúc thương mại của nước xuất xứ.

Các kênh phân phối cho sản phẩm tôm ở Úc: gồm 4 kênh phân phối chính:

- Bán cho nhà bán buôn, bán lẻ và cơ sở chế biến thủy hải sản
- Đưa vào thị trường thủy sản của Sydney
- Bán tại thị trường tươi sống SFM
- Bán cho chuỗi siêu thị hoặc các nhà bán sỉ thủy hải sản thông qua các đại lý

Ngoài ra, còn có thể bán trực tiếp cho các nhà bán lẻ, các hợp tác xã, các cơ sở kinh doanh dịch vụ ăn uống (nhà hàng, khách sạn,...) và bán tại các cơ sở sản xuất. Có thể kết hợp nhiều kênh phân phối chính với nhau, nhưng hình thức này sẽ mất rất nhiều chi phí và tiền chiết khấu cho mỗi kênh phân phối.

Kênh phân phối cho sản phẩm tôm nhập khẩu vào Úc: Thông thường thì các nhà nhập khẩu sẽ tìm một công ty tại nước sở tại để làm cầu nối trung gian. Rồi từ các đại lý

Trung gian hàng hóa hơn nửa được phân phối lại cho các siêu thị, phần còn lại sẽ phân phối cho các nhà bán buôn, các cửa hàng (outlets) và bán giá rẻ hơn với số lượng nhiều cho các cơ sở kinh doanh dịch vụ ăn uống.

Các chiêu thức xúc tiến thương mại được người Úc yêu thích

- Khách hàng được nếm thử các sản phẩm mới
- Quảng cáo sản phẩm trên các báo và phương tiện truyền thông - kênh tiếp thị mà dường như đã bị bỏ quên trong thời gian dài.
- Những đoạn phim ngắn (trên mạng internet hoặc các phương tiện truyền thông, hoặc tại siêu thị, điểm bán sản phẩm) giải thích về kỹ thuật nuôi trồng, đóng gói và vận chuyển đến người tiêu dùng để họ biết chắc sản phẩm không những đạt chất lượng mà không gây hại đến môi trường.
- Chiến lược giá thấp
- Bao bì có thẩm mỹ, mới lạ và độc đáo
- Bao bì có thể nhìn thấy được tôm thành phẩm ở trong
- Sản phẩm đã thông qua tiêu chuẩn của tổ chức có uy tín, và có logo của tổ chức đó trên nhãn.
- Các gian hàng trong hội chợ triển lãm.

Một vài lời khuyên

Đề thiết lập quan hệ làm ăn lâu dài với nhà nhập khẩu thủy sản tại Úc. Hãy tìm hiểu một số thông tin cần thiết về đối tác trước khi lựa chọn.

Hệ thống Phân tích mối nguy và điểm kiểm soát tới hạn (HACCP) được đưa ra nhằm giảm thiểu nguy cơ nhiễm bệnh từ thực phẩm trong quá trình chế biến. Nhiều nước trên thế giới đã công nhận HACCP là hệ thống kiểm soát an toàn thực phẩm.

Chứng nhận HACCP, ISO và GlobalGap ngày càng trở thành yêu cầu bắt buộc trong thương mại và xuất khẩu.

Để biết rõ thông tin về nhập khẩu thủy hải sản, hãy truy cập trang web của Tổ chức Dịch vụ Thủy sản Úc trên trang web: <http://www.seafood.net.au/asid/directory.php>.

B. NGƯỜI MUA HÀNG

1. Danh sách tổng hợp (Long list)

Bằng cách sử dụng Internet, bạn có thể biên soạn một danh sách các người mua hàng tiềm năng cho chính bạn. Trước khi bắt đầu, xin hãy đọc qua phần Câu trúc thương mại (HS 160529) trước, bạn sẽ nhận biết được nhóm mục tiêu mà bạn muốn tìm kiếm.

2. Danh sách chọn lọc (Short list)

Một danh sách tổng hợp có rất nhiều tên công ty. Một số công ty trong danh sách này có khả năng chưa phải là những đối tác tiềm năng. Do vậy, bạn sẽ phải thực hiện việc lựa chọn chi tiết hơn để có thể có được một danh sách chọn lọc. Những gợi ý sau có thể giúp bạn trong việc thực hiện chọn lọc:

- Kiểm tra website của các công ty đó (kiểm tra qui mô của công ty, chính sách nguồn, sản phẩm, sức cạnh tranh ...)
- Gọi điện thoại đến công ty/hiệp hội để kiểm tra các công ty có còn hoạt động hay không và để biết thêm nhiều thông tin chi tiết.
- Cũng có thể thực hiện kiểm tra bằng thư điện tử, tốt nhất là sau khi bạn đã gọi điện thoại

3. Cách tiếp cận đối tác

Người mua hàng Úc thường gặp hầu hết các nhà cung cấp mới thông qua các cuộc viếng thăm hội chợ thương mại. Hội chợ hàng thực phẩm Úc - Fine Food Australia: Hội chợ hàng thực phẩm Úc được tổ chức vào giữa tháng 9 hàng năm ở Melbourne, luân phiên giữa các Thành phố của Úc. Hội chợ này được tổ chức suốt 30 năm qua (<http://finefoodaustralia.com.au/>)

Sử dụng danh sách tổng hợp của bạn để lên các cuộc hẹn ở hội chợ thương mại. Cũng bằng cách đó, bạn có thể sử dụng điện thoại để tự giới thiệu. Trước tiên bạn phải có được tên của người quản lý chịu trách nhiệm nhập hàng. Kế đến bạn nên sắp xếp một cuộc nói chuyện điện thoại ngắn với người đó và giữ liên lạc qua thư điện tử, trong thư hãy đề cập đến cuộc điện đàm mà bạn đã thực hiện.

Sau vài ngày, gọi điện cho người phụ trách mua hàng một lần nữa để xem họ có quan tâm đến lời đề nghị của bạn hay không. Có thể họ sẽ muốn bạn gửi một tờ bướm giới thiệu về sản phẩm của công ty của bạn.

Một vài lời khuyên

Phải chắc chắn là bạn đáp ứng được nhu cầu của thị trường và của khách hàng. Xin vui lòng xem thêm phần Các yêu cầu về tiếp cận thị trường cho sản phẩm này. Ngoài ra, bạn có thể xem thêm hồ sơ nhà nhập khẩu để có thêm thông tin.

4. Một số nhà mua hàng tiềm năng Úc

- **MacCocking Pty Ltd**

Địa chỉ: Torrensville City, Australia

ĐT: 61.8.8234.1099

Fax: 61.8.8234.5032

Website : <http://www.pfdfood.com.au>

Người liên hệ: Daniel Glover (General Manager/Manager)

- **Arquilla Bulk Trading Proprietary Limited**

Địa chỉ: Leichhardt City, Australia

ĐT: 61.2.9560.9733

Fax : 61.2.9550.9731

Website: <http://www.arquilla.com>

- **Craig Mostyn & Co Proprietary Limited**

Địa chỉ: Lidcombe City, Australia

ĐT: 61.2.9475.3200

Fax: 61.2.9748.2224

Website: <http://www.craigmostyn.com.au>

Người liên hệ: R Stewart

- **Metcash Limited**

Địa chỉ: 50 Waterloo Road, Macquarie Park NSW 2113, Australia

Tel: 61.2.9751.8200

Fax: 61.2.9889.1557

Email: info@metcash.com

Website: www.metcash.com

- **Hulschers Ingredients Pty Ltd**

Địa chỉ: Sumner City, Australia

ĐT: 61.7.3279.5999

Fax: 61.7. 3279.3222

Website: <http://www.hulschersind.com.au>

Người liên hệ: Martin Hulscher (Sales Manager)

- **PECS Shipping & Trading Pty Ltd**

Địa chỉ: Highton, City, Australia

ĐT: 61.3.5244.2724

Fax: 61.3.5243.3212

Website: <http://www.pecs.com.au>

Người liên hệ: Jan Kinloch (Finance Director)