

SẢN PHẨM TÔM (HS 160520) – THỊ TRƯỜNG CANADA NGƯỜI MUA HÀNG

A. CẤU TRÚC THƯƠNG MẠI

1. Quy trình nhập khẩu thực phẩm vào Canada:

Theo Chương trình Thanh tra Nhập khẩu thủy sản của Cục Giám định Thực phẩm Canada (CFIA), các nhà nhập khẩu thủy sản để tiêu thụ trên thị trường nội địa phải có Giấy phép nhập khẩu thủy sản hoặc Giấy phép nhập khẩu Chương trình quản lý chất lượng từ CFIA. Các nhà nhập khẩu phải có trách nhiệm đảm bảo rằng các sản phẩm của họ đáp ứng các quy định của Canada gồm các tiêu chuẩn an toàn thực phẩm do cơ quan Y tế của Canada thiết lập. Các lô hàng không đáp ứng yêu cầu không được bán trên thị trường Canada. Tất cả các nhà nhập khẩu thủy sản được cấp phép phải đáp ứng theo các quy định sau:

- Các lô hàng phải được kiểm tra trước khi đưa ra thị trường Canada tiêu thụ.
- Các nhà nhập khẩu phải thông báo cho CFIA về các lô hàng nhập khẩu trong vòng 48 giờ.
- Các nhà nhập khẩu bắt buộc phải giữ đầy đủ và chính xác các hồ sơ ghi chép của mỗi lô hàng để dễ dàng truy xuất nguồn gốc của các lô hàng này.
- Các nhà nhập khẩu phải có được thông tin về quy trình chế biến và kiểm soát trong quá trình sản xuất của các sản phẩm đóng hộp và thủy sản ăn liền mà họ nhập khẩu.

Bên cạnh đó, các nhà nhập khẩu có Giấy phép nhập khẩu Chương trình quản lý Chất lượng (QMPI) phải đáp ứng các yêu cầu sau:

- Các nhà nhập khẩu phải xây dựng một hệ thống quản lý chất lượng được công nhận để chứng minh cách mà họ đáp ứng yêu cầu, ít nhất là ở mức tối thiểu như tần suất thanh tra sản phẩm, các phương pháp và các tiêu chuẩn do CFIA thiết lập.
- Một khi đã được CFIA chấp nhận, các nhà nhập khẩu phải thực hiện và tuân thủ theo đúng như yêu cầu trong Giấy chứng nhận QMPI.
- Các nhà nhập khẩu phải gửi tất cả các kết quả thanh tra sản phẩm tới CFIA.
- CFIA sẽ kiểm tra các nhà nhập khẩu để đảm bảo rằng họ vẫn đang đáp ứng các điều kiện như trong giấy phép được cấp.

Thanh tra CFIA

Thủy sản và các sản phẩm thủy sản nhập khẩu vào Canada được kiểm tra nhằm ngăn chặn các sản phẩm có chất lượng kém và không bảo đảm an toàn vệ sinh thực phẩm lưu thông trên thị trường.

CFIA sử dụng phương pháp tiếp cận dựa trên mối nguy rủi ro nhằm xác định tần suất kiểm tra sản phẩm nhập khẩu. Tần suất kiểm tra sẽ thay đổi dựa trên mối nguy rủi ro về an toàn thực phẩm, quá trình tuân thủ của nhà chế biến trong quá khứ, và nước xuất xứ của sản phẩm. Cơ quan Y tế Canada quan tâm tới các đánh giá mối nguy rủi ro đối với các sản phẩm cụ thể và cơ quan này phải chịu trách nhiệm thực thi các hướng dẫn về các hoá chất do cơ quan Y tế Canada xây dựng.

Các sản phẩm thủy sản nhập khẩu từ các nhà máy chế biến – không trực tiếp đưa hàng vào thị trường Canada - được kiểm tra với tỷ lệ 100%, có nghĩa là một mẫu thủy sản đại diện được lấy và được kiểm từ mỗi lô hàng đầu tiên.

Tần suất kiểm tra các sản phẩm nhập khẩu đối với các lô hàng tuân thủ đúng như sau: 2% tổng số lô hàng được lấy để phân tích các yếu tố liên quan đến sức khỏe và an toàn thực phẩm như phân tích nhãn hiệu, trên 5% tổng số lô hàng lấy để phân tích độ an toàn và sức khỏe như thủy ngân hoặc dư lượng kháng sinh. Phương pháp dựa trên mối nguy này đã đưa ra tỷ lệ cao về độ tin cậy trong mức độ tuân thủ và độ an toàn của các sản phẩm nhập khẩu.

Các lô hàng được chọn để kiểm tra được lấy mẫu theo các thủ tục của CODEX Alimentarius đã được quốc tế công nhận, tiêu chuẩn quốc tế này do Ủy ban an toàn thực phẩm xây dựng. Phương pháp tiếp cận này đã khẳng định rằng mẫu phân tích chính là đại diện của lô hàng.

Chuyên gia của CFIA và nhân viên các phòng kiểm nghiệm tư nhân được công nhận sử dụng công nghệ khoa học cấp nhà nước nhằm tiến hành các kiểm nghiệm chuyên sâu. Các phòng kiểm nghiệm thực phẩm này kiểm tra một loạt các hoá chất và các chất ô nhiễm sinh học như dư lượng kháng sinh, thuốc trừ sâu, kim loại, mầm bệnh do vi khuẩn, độc tố biển và chất phụ gia thực phẩm.

Các kết quả kiểm nghiệm thường cho thấy một vấn đề cụ thể liên quan tới một sản phẩm cụ thể, một nhà máy chế biến, hoặc nước xuất xứ... CFIA có thể tăng cường tỷ lệ kiểm tra lên 100%.

Nếu một lô hàng không đáp ứng các quy định của Canada, và sản phẩm không tuân thủ theo qui định, thì toàn bộ lô hàng sẽ không được xuất khẩu vào thị trường Canada hoặc bị huỷ. Bên cạnh đó, nhà chế biến nước ngoài sẽ bị đưa vào danh sách cảnh báo nhập khẩu của CFIA và các sản phẩm xuất khẩu vào Canada sẽ bị kiểm tra với tỷ lệ 100% cho tới khi 4 lô hàng kế tiếp đáp ứng được các qui định của Canada.

Nếu CFIA nhận thấy các sản phẩm không được nhà nhập khẩu xử lý thích đáng, thì sẽ triệu hồi sản phẩm này, huỷ bỏ giấy phép nhập khẩu và/hoặc truy tố theo Các qui định và Đạo luật Thanh tra Thủy sản và/hoặc Các Qui định và Đạo luật Dược phẩm và Thực phẩm.

2. Kênh phân phối

Kênh phân phối hàng thủy hải sản của Canada gồm:

- **Nhà nhập khẩu và đại lý:**

Nhà nhập khẩu Canada thường sẵn sàng chấp nhận rủi ro trong việc buôn bán với nhà cung cấp mới. Tuy nhiên, tùy thuộc vào nhà cung cấp mới mà họ thận trọng nghiên cứu trước khi quyết định đặt quan hệ làm ăn. Các nhà nhập khẩu/đại lý biết rất rõ cần phải làm gì để thỏa mãn yêu cầu của người tiêu dùng Canada về chất lượng, thành phần,... của mặt hàng thủy sản, chính vì thế họ muốn giúp các nhà xuất khẩu thâm nhập thị trường Canada mà không gặp phải những rắc rối sau này, bằng cách gợi ý phương pháp giới thiệu sản phẩm hoặc cung cấp đầy đủ thông tin về bao bì, dán nhãn. Do vậy, đôi khi nhà nhập khẩu có thể đứng ra bảo lãnh đơn hàng sản xuất, tạo điều kiện cho nhà máy lên kế hoạch lao động và vật tư.

- **Nhà bán buôn/nhà sản xuất công nghiệp:**

Một đặc điểm nổi bật trong kênh phân phối này là nhà bán buôn phân phối hàng đến nhiều mạng lưới cửa hàng tổng hợp, cửa hàng chuyên biệt và các đầu mối dịch vụ thực phẩm cho các cơ quan, khách sạn và nhà hàng, đôi khi còn tổ chức các hoạt động khuyến mại tới mạng lưới này.

- **Kênh cửa hàng tổng hợp (Siêu thị):**

Nhiều người Canada mua mặt hàng thủy hải sản ở những siêu thị lớn. Các siêu thị này bán nhiều chủng loại: đồ tươi chọn lọc và hải sản chế biến. Một số cửa hàng mua trực tiếp từ nhà xuất khẩu, nhiều cửa hàng hầu như mua qua các nhà nhập khẩu sở tại.

- **Hệ thống cửa hàng chuyên biệt và độc lập:**

Những cửa hàng này chuyên bán hàng hải sản và chiếm một doanh số lớn. Doanh số bán ở những cửa hàng này ngày càng tăng và tăng mạnh. Họ thường mua qua nhà nhập khẩu hoặc nhà bán buôn.

3. Các quy định về nhập khẩu hàng hóa vào Canada

a. Giấy phép nhập khẩu

Muốn nhập hàng thủy sản vào Canada, nhà nhập khẩu phải có giấy phép có hiệu lực do CFIA cấp. Do vậy, nhà xuất khẩu nên yêu cầu nhà nhập khẩu xác nhận là đã có một trong 3 giấy tờ sau:

- Giấy phép nhập khẩu cá: cấp cho các nhà nhập khẩu đáp ứng đầy đủ yêu cầu về thu hồi, khiếu nại và kiểm soát qui trình.
- Giấy phép cho nhà nhập khẩu theo QPMI: theo Chương trình quản lý chất lượng (QPMI), nhà nhập khẩu phải tiến hành phân tích tiêu chuẩn hàng nhập khẩu và đệ trình tất cả kết quả cho CFIA.
- Giấy phép cho nhà nhập khẩu theo QPMI nâng cao: Theo Chương trình quản lý chất lượng, nhà nhập khẩu ngoài phân tích tất cả các tiêu chuẩn còn phải tiến hành một vài phân tích chuyên sâu hàng nhập khẩu và đệ trình cho CFIA.

b. Giám định hàng nhập khẩu

Hàng nhập không được di chuyển khi chưa được giám định và chưa thanh toán phí giám định. Thông tin chi tiết về yêu cầu giám định có thể tìm thấy trong cuốn Hướng dẫn về các yêu cầu pháp qui Canada và thủ tục kiểm tra đối với cá nhập khẩu trên trang web: www.inspection.gc.ca .

c. Thuế nhập khẩu

Mức thuế cụ thể cho từng sản phẩm có thể tìm thấy trên trang web của Cục Dịch vụ biên giới Canada (CBSA): www.cbsa-asfc.gc.ca .

d. Luật và qui định của Canada có liên quan: Tùy thuộc vào sản phẩm, một hoặc nhiều văn bản dưới đây sẽ có liên quan:

- Đạo luật và các qui định về kiểm tra thủy sản;
- Đạo luật và các qui định về thực phẩm và dược phẩm;
- Đạo luật và các qui định về đóng gói và dán nhãn tiêu dùng;

- Đạo luật thuế hải quan.

4. Các nguồn thông tin hữu ích

- 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

Một vài lời khuyên

Hãy thiết lập quan hệ bền vững với nhà nhập khẩu. Để biết thêm chi tiết, xin tham khảo hồ sơ các nhà nhập khẩu và cách lập danh sách tổng hợp.

B. NGƯỜI MUA HÀNG

1. Tìm nhà nhập khẩu từ danh sách tổng hợp (Long list)

Thông qua việc sử dụng Internet, bạn có thể tự tạo ra được một danh sách các khách hàng tiềm năng. Nhưng trước tiên hãy đọc phần Cấu trúc thương mại (kênh phân phối) của ngành và dựa vào đó để nhận diện nhóm đối tượng bạn đang quan tâm.

Với phương pháp này, bạn sẽ tiết kiệm được thời gian nhờ chuẩn bị tốt và có thể tìm được đối tác dài hạn một cách dễ dàng.

Xin lưu ý rằng việc xây dựng một danh sách những khách hàng triển vọng đòi hỏi bạn phải đầu tư nhiều thời gian. Vì vậy bạn cần có thời gian để làm quen với các website và các cơ sở dữ liệu được đề cập dưới đây.

2. Các nguồn thông tin

Hãy sử dụng các nguồn thông tin sau để xây dựng một danh sách tổng hợp.

- 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
- Danh bạ các nhà nhập khẩu quốc tế: www.kompass.com, www.export-leads.com

3. Tạo danh sách chọn lọc (Short list)

Sau khi có được danh sách tổng hợp, bạn sẽ có trong tay rất nhiều công ty nhưng không phải công ty nào cũng có triển vọng. Bạn sẽ phải sàng lọc để có được một danh sách ngắn. Những gợi ý sau có thể giúp ích cho bạn trong việc sàng lọc:

- Kiểm tra website của các công ty đó (kiểm tra kích cỡ của công ty, chính sách tìm 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

4. Tiếp cận đối tác

Địa điểm tốt nhất để bạn gặp được các khách hàng tiềm năng là tại hội chợ thương mại thủy hải sản. Và sau đây là một số hội chợ, triển lãm thủy sản lớn tại Canada:

Hội chợ thủy sản-Eastern Canadian Fisheries Expo 2013, được tổ chức 2 năm 1 lần vào tháng 2 hàng năm ở Yarmouth, NS, Canada.

Hội chợ CPMA's Annual Convention & Trade Show, tại Vancouver, British Columbia, Canada vào tháng 4 hàng năm, là hội chợ lớn nhất ở Canada.

Hãy dựa vào danh sách chọn lọc của bạn để bố trí các cuộc hẹn tại các hội chợ. Đồng thời, bạn cũng 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.

5. Một số nhà mua hàng tiềm năng Canada

❖ Arbutus Cove Enterprises Inc.

Phone: 1 250 598-1387

Fax: 1 250 598-1397

Website: <http://www.arbutuscove.net>

Người liên hệ: Steven Klees (President / Chairman)

❖ ITWAL Ltd.

Phone: 1 905 840-9400

Fax: 1 905 840-9404

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



Người liên hệ: Glenn Stevens (President / Chairman)

❖ **P.J. IMPEX Inc.**

Phone: 1 514 369-2035

Fax: 1 514 369-1909

Websitel: <http://www.pjimpex.com>

Người liên hệ: Chad Coleman (President / Chairman)

❖ **Qualifirst Foods Ltd.**

Phone: 1 416 244-1177

Fax: 1 416 244-1737

Websitel: <http://qualifirst.com/home1.html>

Người liên hệ: Ray Martin (Finance Director)

❖ **Sucafina Ingredients Inc.**

Phone: 1 212 755-7769

Fax: 1 212 537-6341

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

Người liên hệ: John Korry (Sales Manager)

(Nguồn Trademap)