



KHÓA TẬP HUẤN

CÁC YÊU CẦU TIẾP CẬN THỊ TRƯỜNG EU CHO NGÀNH THỦY SẢN

Training Course

*Understanding current EU Market Access
Requirements for Seafood*

Thực hiện bởi:

Hiệp hội Chế biến và Xuất khẩu thủy sản Việt Nam

Chương trình được sự hỗ trợ một phần kinh phí từ:

Tổ chức Xúc tiến Nhập khẩu từ các nước đang Phát triển (CBI) Hà Lan

Tổ chức tại:

TP. Cần Thơ (20-21/11/2012): Resort Thành Đạt Hoa Viên, Số 95/4 Khu
Phố Thới Nhứt, Nguyễn Văn Cừ nối dài, An Khánh, Q.Ninh Kiều.

TP. Hồ Chí Minh (23-24/11/2012): VP VASEP, Số 218 Lô A, đường số 6,
P. An Khánh, Quận 2.



- ✓ *Thị trường EU là thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam. Là một thị trường mở rộng với mức tiêu dùng cao, song khả năng thâm nhập vào EU là rất khó khăn đối với các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam bởi không ít rào cản với rất nhiều bộ quy tắc và luật lệ khắt khe.*
- ✓ *Tuy nhiên, đối với ngành thủy sản thị trường EU là thị trường còn rất nhiều tiềm năng để doanh nghiệp Việt Nam có thể khai thác và thâm nhập sâu và rộng hơn nữa dựa trên các thế mạnh vốn có của mình nếu một khi đã nắm rõ được bộ quy tắc và luật lệ nói trên.*
- *Nhằm giúp các Doanh nghiệp thủy sản nắm vững những yêu cầu, quy định, xu hướng tiêu dùng của thị trường EU cũng như cách thức tiếp cận và phát triển thị trường đối với lĩnh vực thủy sản, Trung tâm VASEP.PRO kết hợp cùng Tổ chức Xúc tiến Nhập khẩu từ các nước đang Phát triển (CBI), Hà Lan (www.cbi.eu) tổ chức khóa tập huấn “**CÁC YÊU CẦU TIẾP CẬN THỊ TRƯỜNG EU CHO NGÀNH THỦY SẢN**” (*Understanding current EU Market Access Requirements for Seafood*).*

NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH

- Tổng quan về thị trường thủy sản EU, sự kiện, số liệu.
- Xu hướng tiêu thụ SP thủy sản của thị trường EU và các yêu cầu cụ thể của từng quốc gia.
- Các yêu cầu luật lệ của EU đối với hàng hóa thủy sản của Việt Nam.
- Các yêu cầu ngoài pháp lý và yêu cầu của khách hàng đối với thủy sản của Việt Nam.
- Giới thiệu về chương trình chứng nhận và ghi nhãn tiêu chuẩn ASC.
- Quy phạm thực hành thỏa mãn khách hàng (Customer CoC).
- Bài tập thực hành.

THỜI GIAN - ĐỊA ĐIỂM:

- Tp. Cần Thơ: Ngày 20-21/11/2012: Resort Thành Đạt Hoa Viên, P. An Khánh, Q.Ninh Kiều.
- Tp. Hồ Chí Minh: Ngày 23-24/11/2012: VP VASEP, Số 218 Lô A, đường số 6, P. An Khánh, Quận 2.

PHÍ THAM DU:

Ngày đăng ký	Hội viên VASEP	Ngoài hội viên VASEP
Trước 12h ngày 15/11/2012	1.000.000 đ/người/khóa	1.500.000 đ/người/khóa
Sau hạn nêu trên	1.500.000 đ/người/khóa	2.000.000 đ/người/khóa

- ❖ **Mức phí trên đã được CBI hỗ trợ chi phí về chuyên gia**
- ❖ **Mức phí trên bao gồm:** Phiên dịch, quản lý chương trình, tài liệu, chứng chỉ cho học viên, ăn trưa và giải khát giữa giờ. Các chi phí khác cho Học viên (khách sạn, đi lại,...) do DN tự trang trải.
- ❖ **Giảm 10%:** Cho DN đăng ký 03 người trở lên/khóa và CK trước **12h, ngày 15/11/2012.**

**Khóa đào tạo được tiến hành bằng tiếng Anh
và có phiên dịch ra tiếng Việt**

6. CHUYÊN GIA:

6.1 ÔNG JAN VAN STRAATEN:

- Thạc sĩ của trường đại học kỹ thuật Delft, Hà Lan; bằng quản trị kinh doanh từ IMD, Lausanne, Thụy Sĩ.
- Hiện là giám đốc điều hành của công ty ASKO EMERA(Hà Lan), chuyên phát triển các kỹ năng quản lý, định hướng chiến lược hoạt động, phát triển các thị trường mới.
- Ông Jan có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực quản lý sản xuất và kinh doanh, chuyên cơ cấu và phát triển các thị trường.
- Trainer cho CBI, chuyên các yêu cầu tiếp cận thị trường và trách nhiệm xã hội. Ông đã tổ chức thành công các hội thảo ở nhiều khu vực trên thế giới như (Peru, Colombia, Tanzania, Tunis, India, Vietnam) về các lĩnh vực thực phẩm chế biến, thủ công, may mặc, đồ gia dụng.
- Với 5 năm làm tại công ty Schindler, Ông đã biến công ty này thành một trong những công ty có lợi nhuận cao nhất ở Châu Âu.

6.2. ÔNG SIEGFRIED BANK:

- 10 năm kinh nghiệm làm việc tại các công ty thương mại và sản xuất thủy sản hàng đầu ở Đức.
- Ông Siegfried Bank là đại diện cho các tổ chức Châu Âu, làm việc với các công ty sản xuất thủy sản và các tổ chức hỗ trợ kinh doanh chủ yếu ở Châu Á, Châu Phi, Mỹ Latinh.
- 5 năm làm việc ở CBI tại Indonesia và Việt Nam. Với mục tiêu đẩy mạnh các chuỗi giá trị sản xuất thủy sản dựa trên đánh giá về thị trường, hỗ trợ cho Xuất khẩu vào EU bằng cách giảm các rào cản kỹ thuật ở các thị trường, hỗ trợ cho các chính phủ và các tổ chức hỗ trợ kinh doanh xây dựng dịch vụ hỗ trợ thị trường sang EU, phát triển các chiến lược XK dựa trên các xu hướng thị trường mới nhất ở EU.
- Ông chịu trách nhiệm phát triển nguồn cung ở Châu Á cho thị trường EU, quản lý chất lượng và chuyển giao kỹ thuật.

LỊCH TRÌNH

Khóa tập huấn “Các yêu cầu tiếp cận thị trường EU cho ngành TS”

Tp. Cần Thơ 20-21/11/2012 & Tp. HCM 23-24/11/2012

Nội dung		Thực hiện
Ngày thứ nhất		
08h00 – 08h30	Đón tiếp học viên	Ban Tổ chức
08h30 – 10h00	Khai mạc và giới thiệu của chương trình <ul style="list-style-type: none">• giới thiệu về học viên: kinh nghiệm (thành công, thất bại và các vấn đề), mục tiêu và kỳ vọng• Giới thiệu CBI	Nhóm Chuyên gia
10h00 – 10h15	Giải lao	
10h15 – 11h30	Giới thiệu về thị trường thủy sản châu Âu <ul style="list-style-type: none">• tổng quan về thị trường EU, sự kiện, số liệu và xu hướng, yêu cầu cụ thể của quốc gia Yêu cầu tiếp cận thị trường (MAR): tại sao và khi nào? <ul style="list-style-type: none">• Hiểu biết về khách hàng EU, sự liên quan và tầm quan trọng của MAR• Thông tin phản hồi về bài tập mở đầu	Nhóm Chuyên gia
11h30 – 13h30	Nghỉ trưa	
13h30 – 15h00	Các yêu cầu pháp lý <ul style="list-style-type: none">• Giới thiệu về luật lệ của EU Các yêu cầu pháp lý liên quan đến thủy sản <ul style="list-style-type: none">• Luật, Ý nghĩa, tầm quan trọng, chủ đề	Nhóm Chuyên gia
15h00 – 15h15	Nghỉ giải lao	
15h15 – 17h00	Các yêu cầu pháp lý liên quan đến thủy sản (Tiếp tục) <ul style="list-style-type: none">• Bài tập: làm thế nào để tìm kiếm các yêu cầu pháp lý cho các lĩnh vực kinh doanh và các sản phẩm có liên quan của công ty	Nhóm Chuyên gia
Ngày thứ hai		
08h30 – 10h00	Ôn tập nội dung ngày 1 <ul style="list-style-type: none">• Các bài đã học, các câu hỏi. Các yêu cầu ngoài pháp lý / Yêu cầu của khách hàng mua thủy sản <ul style="list-style-type: none">• Giới thiệu, (bao gồm CSR)• Các tiêu chuẩn, hệ thống quản lý và ghi nhãn	Nhóm Chuyên gia

10h00 – 10h15	Giải lao	
10h15– 11h30	Tiêu chuẩn ASC • Giới thiệu về chương trình chứng nhận và ghi nhãn (tiêu chuẩn ASC) và chương trình hỗ trợ của IDH	Nhóm Chuyên gia
11h30 – 13h30	Nghỉ trưa	
13h30 – 15h00	Các yêu cầu ngoài pháp lý / Yêu cầu của khách hàng mua thủy sản (Tiếp tục) • Yêu cầu của khách hàng, Quy phạm thực hành thỏa mãn khách hàng (Customer CoC) Tuân thủ theo MAR • Làm thế nào để tuân thủ theo MAR?	Nhóm Chuyên gia
15h00 – 15h15	Nghỉ giải lao	
15h15 – 17h00	Đánh giá & chứng nhận • Tổng kết, hành động tiếp theo, biện pháp dự kiến • Bế mạc	Nhóm Chuyên gia

Training Course
Understanding current EU Market Access Requirements for Seafood,
Vietnam, November, 2012

	Day 1	who	Day 2	Who
8.30 – 10.00	Opening & Introduction of the program • Participants’ background, experiences (successes, failures and problems), objectives and expectations • Introduction CBI	JvS	Recap of Day 1 • Lessons learned, questions. Non-Legislative/ Buyer Requirements Seafood • Introduction, (incl. CSR) • Standards, Management systems and Labels	JvS+ SB JvS SB
10.00 – 10.15	Coffee / Tea Break		Coffee / Tea Break	
10.15 – 11.30	Introduction to European Fish market • EU market overview, facts, figures & trends; country specific requirements Market Access Requirements (MAR): why and when? • Understanding EU customers, the relevance and importance of MAR • Feedback on the pre-assignment exercise	SB JvS	Aquaculture Stewardship Council • Introduction to certification and labeling program (ASC standards) and IDH accelerator program.	IDH

11.30 – 13.30	Lunch		Lunch	
13.30 - 15.00	Legislative Requirements • Introduction to EU legislation	JvS	Non-Legislative/ Buyer Requirements Seafood • Continuation of Buyer Requirements, Customer Codes of Conducts MAR-Compliance • How to comply with MAR?	SB
	Legislative Requirements Seafood • Laws, Implications, Importance, themes	SB		JvS
15.00 – 15.15	Coffee / Tea Break		Coffee / Tea Break	
15.15 – 17.00	Legislative Requirements Seafood • Continuation • Exercise: how to find relevant legislative requirements for your business segment and products	SB JvS+ SB	Evaluation & Certification • Wrap-up, Follow-up, contingencies • Closing & certification ceremony	JvS +SB

Understanding EU Market Access Requirements (for Seafood)

Pre-assignment:

The participants are requested to fill out a short questionnaire of 11 questions. They should assess the status in which their company finds itself concerning the 11 topics in the questionnaire. We identify 5 phases:

1. Not aware: We have no clue, we are not aware or have not started yet
2. Plan: We are in the planning phase, we define objectives and determine conditions and methods required to achieve these objectives
3. Do: We actually started and are creating conditions providing necessary training with a thorough understanding of the objectives and plan
4. Check: We check results, we determine whether work is progressing according to plan and we compare results to objectives and where different we search for root causes
5. Act: If the “check” reveals that work is not being performed according to plan, or the results are not according to what we anticipated, we define appropriate actions

With this exercise we will see how aware the participants are on some of the access requirements and if the company is addressing these topics.

DAY 1: Introduction, EU market and Legislative Requirements

Introduction:

Explaining what CBI is and what it can do for the participants. CBI (Centre for the Promotion of Imports from developing countries) is the agency of the Ministry of Foreign Affairs of the Netherlands. CBI's mission is to contribute to sustainable economic development in developing countries through the expansion of exports from these countries. Over the last 40 years, we have opened the doors of European trade to thousands of exporters in developing countries. We offer a needs-driven approach to both exporters as well as their business support organisations (BSO's) and governmental authorities. We focus on the link between producing exporters and European buyers. We contribute to strengthening the competitive position of exporters sustainably, assisting them in trading on the European markets.



MAR: Trends in the European Fish market

General overview about European diversity, its market size and trends, The participants should understand the consumer demands and trends in the European market. Explanation about facts and figures of the European Fish consumer market. Fish consumption, taste, distribution channel, retailers, food trends, life style, organic, labels, etc. Relevance as well of changes in supplies and expected development out of Finance crisi in Europe will be addressed.

MAR: Why and When (an introduction to Market Access Requirements)

If you want to export, you need to find and set up a trade business with a buyer. In order to be successful, you need to understand the buyer. What is this buyer looking for when he wants to buy from you? Why should he buy from you and not from somebody else? What are his concerns and how does he deal with these issues? How does he for instance screen his potential supplies, which criteria does he use and how does he minimize risks?

If you want to export Europe, you have to do market research and understand the European market potential, its trends and opportunities. You need to understand the market access requirements relevant to your market segment and products and know if you can comply to these requirements in the (near) future. You need to write a Export Marketing Plan and describe the actions you are going to take in order to be ready for export. Essential is to comply with the European Market Accesses Requirements. If you do not, it's a NO GO for starting to export to Europe.

During this session the pre-assignment exercise will be discussed and explained.

The second part will be an introduction to Market Access Requirements (MAR). Why are MAR important, what will happen if you do not comply to the relevant MAR of you sector and customer? The origins of MAR will be explained, as well as the main topics consumer health and safety, product safety, social and environmental issues. MAR can be split up into legislative requirements and buyer requirements.

Legislative Requirements

An introduction to European legislation is given. Why is there European legislation and what is the benefit of EU legislation for the Vietnamese exporter? The legislative framework of the European Union is explained as well as the relevance of the different examples of legislation, like Regulations and Directives.

Legislative Requirements Seafood:

The legislative EU market access requirements for the EU seafood market including the EU general food law, Food safety, Traceability, Food Hygiene and IUU regulations are being discussed. Backgrounds will be explained and links to local producer and other Asian markets will be pointed out.

Exercise: Relevant Legislation:

Day 1 will be completed with an exercise: how to find legislative requirements which are relevant and important for your business segment and products? It is the objective that participants will search for the relevant legislative MAR. They will make use of e.g. CBI's website and data base. We hope to achieve a reduction of complexity in the seemingly complex structure of the subject.

DAY 2: Wrap-up of Day 1, Non-Legislative (Buyer) Requirements

Wrap-Up:

Day one will start with a short wrap-up of the items discussed during day 1. Questions will be answered, open issues clarified and participants are requested to give their feedback on lessons learned.

Non-Legislative/ Buyer Requirements:

An introduction is given concerning the non-legislative or buyer requirements. What are buyer requirements and how important are they for the Vietnamese producers? Who are the stakeholders and how important is their role? What is the role of participants in the supply chain? The concept of Corporate Social Responsibility (triple P) and the overlapping issues with buyer requirements are being discussed.

Non-Legislative/ Buyer Requirements Seafood:

The particular role and character of seafood in the European food production and supply will be referred to from the market side. The market driven requirements derive out of image and reality of food production and will be from technical and marketing perspective.

Aquaculture Stewardship Council (ASC):

A local representative of IDH will explain the certification and labeling program of ASC (ASC standards) and IDH accelerator program

Exercise: Relevant Non-Legislative/Buyer Requirements Seafood:

Buyer Requirements Seafood will be completed with an exercise: how to decide which buyer requirements are relevant and important for your particular business segment and products? Which markets do you intend to address? It is the objective that participants will differentiate relevant buyer requirements. They will make use of e.g. CBI's database on its website and websites (and - Vendor - Code of Conducts) of selected prospects and of customer.

Compliance with MAR:

After understanding the concept of European Market Access Requirements and having developed the skills to find the relevant ones for your market segments and products the exporter needs to develop a plan how to comply with these requirements. How are you going to show your stakeholders that you comply with the requested requirements. The steps how to ensure compliance are being discussed.

-----oOo-----

Thông tin chi tiết liên hệ:

Trung tâm Đào tạo & Xúc tiến Thương mại VASEP (VASEP.PRO)
Số 10, Nguyễn Công Hoan, Ba Đình, Hà Nội.

Phụ trách chương trình:

Anh Nguyễn Ngọc Hòa, Tel: 043. 8354496 – 21; Mobile: 0989.618.724

Email: ngochoa@vasep.com.vn

Xin trân trọng cảm ơn!