

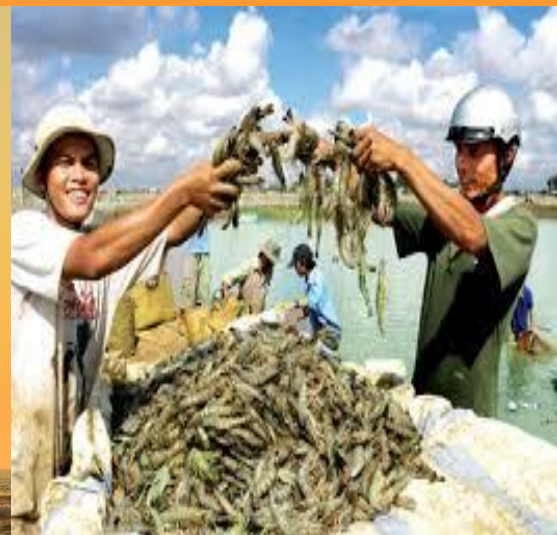


HIỆP HỘI CHẾ BIẾN VÀ XUẤT KHẨU THỦY SẢN VIỆT NAM (VASEP)
Trung tâm Đào tạo và Xúc tiến Thương mại VASEP (VASEP.PRO)

BẢN TIN ĐÀO TẠO VASEP.PRO

VASEP.PRO TRAINING NEWSLETTER

(Tháng 1-3/2014)



**Bản tin
số
1/2014**

ĐIỂM TIN

Cần nắm rõ quy định và luật lệ của các nước nhập khẩu ...!

Việc nắm rõ các quy định và luật lệ của các thị trường nhập khẩu giúp DN chủ động hơn trong việc lên kế hoạch kiểm soát chất lượng, chuẩn bị chứng thư, quy cách bao gói, ghi nhãn mác hàng hóa xuất khẩu theo đúng yêu cầu và quy định của nước nhập khẩu để hạn chế tối thiểu việc hàng hóa không được thông quan hoặc bị trả lại.

Đó là mục tiêu chính của khóa đào tạo “Quy định kiểm tra và chứng nhận ATTP hàng thủy sản xuất khẩu vào các thị trường trọng điểm” được Trung tâm VASEP.PRO tổ chức thành công tại Tp. Cần Thơ (05/01/2014) và Tp. Hồ Chí Minh (07/01/2014).

Khóa học có sự tham gia của gần 50 cán bộ là đại diện của 22 doanh nghiệp chế biến và xuất khẩu thủy sản như: PANGA MEKONG CO.,LTD; QUOC VIET CO., LTD; PHU THANH COMPANY LIMITED; KISIMEX; FINE FOODS COMPANY (FFC); MINH CUONG SEAFOOD; HVM; VINH HOAN CORP. ACOMFISH; SEA MINH HAI; MINH PHU SEAFOOD CORP.



Dưới sự hướng dẫn, chia sẻ thông tin và kinh nghiệm của chuyên gia đầu ngành, khóa học đã giúp các học viên cập nhật các qui định mới về hoạt động kiểm tra lô hàng nhập khẩu của các thị trường như: EU, Mỹ, Canada, Hàn Quốc, Nhật Bản, Úc, Trung Quốc,... Giảng viên cũng khuyến cáo các DN cần lưu ý đến việc bao gói, ghi nhãn hàng hóa xuất khẩu theo đúng quy định của các thị trường và đã đưa ra 2 bảng tổng hợp để DN tiện theo dõi:

BẢNG ĐỐI CHIẾU QUI ĐỊNH GHI NHÃN

TT	Nội dung	Cơ sở tham chiếu						
		ÚC	CANADA	CODEX	EU	MỸ	NHẬT	TQ
1	Tên hàng hóa	þ	þ	þ	þ	þ	þ	þ
2	Thương hiệu			þ	þ			
3	Xuất xứ hàng hóa	þ	þ	þ	þ	þ	þ	þ
4	Tên, địa chỉ nhà SX	þ	þ	þ	þ	þ	þ	þ
5	Khối lượng tịnh	þ	þ	þ	þ	þ	þ	þ
6	Mã số lô hàng	þ		þ	þ			þ
7	Hạn sử dụng	þ	þ	þ	þ	þ	þ	þ
8	Thành phần	þ	þ	þ	þ	þ	þ	þ
9	Phụ gia			þ	þ		þ	þ
10	Hướng dẫn sử dụng	þ	þ	þ	þ		þ	þ
11	Nhiệt độ bảo quản				þ		þ	

BẢNG NỘI DUNG CẢNH BÁO CỦA MỘT SỐ THỊ TRƯỜNG ĐỐI VỚI HÀNG TS VN

Nội dung cảnh báo	FDA	CAN	JAP	EU	ÚC
Dư lượng thuốc thú y	Ⓟ	Ⓟ	Ⓟ	Ⓟ	Ⓟ
VSV gây bệnh	Ⓟ	Ⓟ	Ⓟ	Ⓟ	Ⓟ
Histamin		Ⓟ		Ⓟ	Ⓟ
Ghi nhãn, Thiếu tịnh	Ⓟ	Ⓟ		Ⓟ	
Nhiễm bẩn	Ⓟ			Ⓟ	
Cảm quan, Hư hỏng	Ⓟ	Ⓟ		Ⓟ	Ⓟ
Hóa chất phụ gia bị cấm	Ⓟ	Ⓟ	Ⓟ	Ⓟ	Ⓟ
Kim loại nặng				Ⓟ	
Khói CO	Ⓟ			Ⓟ	
Chiếu xạ				Ⓟ	

Trong thời gian diễn ra khóa học các học viên đã có nhiều chia sẻ đóng góp cho chương trình và có nhiều nhận xét thiết thực về chương trình:



Bà Nguyễn Thị Anh Thư – CÔNG TY CỔ PHẦN HẢI VIỆT chia sẻ: Qua khóa học tôi đã được hướng dẫn chi tiết về các quy định của các thị trường mới được áp dụng từ năm 2014 cũng như các quy định đã có sẵn mà cá nhân tôi chưa nắm bắt được. Tôi hi vọng VASEP sẽ tiếp tục có những khóa học tương tự được tổ chức định kỳ khi có sự thay đổi hay bổ sung, để doanh nghiệp được cập nhật nhanh chóng.

Bà Nguyễn Hải Vân – CÔNG TY CP XNK MINH CƯỜNG cho biết: Khóa học đã giúp tôi biết được các điều kiện để có thể xuất khẩu

vào các thị trường như Mỹ, EU, Nhật Bản,... Hiểu rõ hơn về cách thể hiện bao gói, quy định chứng thư của các thị trường và đặc biệt là các chỉ tiêu trong việc kiểm hàng.

Ông Nguyễn Thanh Kề – CÔNG TY TNHH THỦY SẢN THIÊN HÀ nhận xét: Giảng viên (thầy Chiêu) là người am hiểu sâu sắc về lĩnh vực này nên thầy giảng khóa này là rất hợp lý, đã giúp cho chúng tôi rất nhiều trong công việc hiện nay đang làm. Sau khi quay lại làm việc tôi sẽ hướng dẫn lại cho tất cả các cán bộ từ phòng sản xuất đến phòng chất lượng và phòng kinh doanh của công ty về nội dung của khóa học hiện nay.

Bà Ngô Thị Thảo Nhi - CÔNG TY CP CHẾ BIẾN XNK THỦY SẢN BÀ RIÀ VŨNG TÀU - cho biết: Thông qua khóa học tôi đã nắm được tổng quát về tiêu chuẩn ATTP của một số thị trường. Có định hướng cho việc nghiên cứu nắm sâu hơn các tiêu chuẩn này để xuất hàng. Sau khi quay lại làm việc tôi sẽ chia sẻ lại những kiến thức tiếp thu được với đồng nghiệp và tham vấn một số điểm chưa tốt trong xuất khẩu của công ty.

Kết thúc khóa học tất cả các anh/chị học viên tham dự đều được VASEP cấp chứng nhận ngay tại lớp học.

(Ngọc Hòa)

Hội thảo về tháo gỡ khó khăn cho Cá tra

Sáng 20/1/2014, tại TP Cần Thơ, Trung tâm Sản xuất sạch hơn của Việt Nam (VNCPC) đã phối hợp với WWF Áo, WWF Việt Nam và Hiệp hội Chế biến và Xuất khẩu Thủy sản Việt Nam (VASEP) tổ chức hội thảo “Tháo gỡ khó khăn và định hướng sản xuất cá tra bền vững tại Việt Nam”.

Năm 2013, cá tra được xuất khẩu sang 149 quốc gia và vùng lãnh thổ, kim ngạch khoảng 1,8 tỷ USD, tương đương với năm 2011. Nhưng cả doanh nghiệp lẫn người nuôi đều rơi vào khó khăn và thua lỗ nặng, không ít doanh nghiệp phải phá sản. Nguyên nhân chính, chi phí nuôi ngày càng cao, giá thành cá nguyên liệu trong 2 năm gần đây ở mức 23.000 - 24.000 đồng/kg, nhưng giá bán cho doanh nghiệp đều thấp hơn từ 500 - 1.000 đồng/kg, trong khi giá xuất khẩu ngày càng giảm từ trên 3 USD/kg, còn 1,8 - 2,2 USD/kg.

Theo các ý kiến tại hội thảo, cá tra từng là sản phẩm “**vàng - Sản phẩm trời cho**” mang lại nguồn lợi nhuận đáng kể cho người dân vùng ĐBSCL, nhưng nay rơi vào tình thế khó khăn, chưa có lối thoát. Do nghịch lý tồn tại dai dẳng, nuôi và chế biến xuất khẩu chưa “gặp nhau” và thiếu tiếng nói chung; liên tiếp đối diện với rào cản thuế chống bán phá giá tại Mỹ. Còn có hiện tượng doanh nghiệp ép giá cá nguyên liệu để kiếm lời; thi nhau chào bán phá giá để giành hợp đồng, cạnh tranh không lành mạnh đã ảnh hưởng trực tiếp tới chất lượng sản phẩm, hiệu quả sản xuất kinh doanh cá tra. Uy tín và hình ảnh của cá tra ngày càng đi xuống.

Để thoát ra khỏi khó khăn, ý kiến tại hội thảo nhấn mạnh việc tập trung vào thúc đẩy thực hiện dự án “**Xây dựng chuỗi cung ứng cá tra bền vững tại Việt Nam (Establishing a Sustainable Pangasius Supply Chain in Vietnam - SUPA)**” thực hiện trong 4 năm (2013 - 2017) với tài trợ một phần kinh phí của EU (1,89 triệu Euro), do Trung tâm Sản xuất sạch hơn Việt Nam (VNCPC) - Đại học Bách khoa Hà Nội chủ trì cùng các bên tham gia gồm WWF Việt Nam, WWF Áo và VASEP. Đồng thời đề xuất và kiến nghị, phải gắn với tăng cường xúc tiến thị trường, nâng cao được giá xuất khẩu.



PGS.TS Nguyễn Hữu Dũng, Phó Chủ tịch VASEP, cho rằng cần phải giải quyết được nỗi bức bối hiện nay là cá tra đang chiếm thị trường tuyệt đối, nhưng vẫn không quyết định được về giá. Bao bì nhãn mác sản phẩm xuất khẩu cũng chưa được ghi rõ ràng, phần lớn phải ghi theo yêu cầu nhà phân phối. Các cam kết về chất lượng sản phẩm, tỷ lệ mạt băng cũng còn chung chung. Việc yêu cầu thực hiện các tiêu chuẩn ASC, GlobalGAP... trong vùng nuôi chưa đảm bảo được tăng giá bán ở các thị trường có yêu cầu.

Ông Lê Xuân Thịnh, điều phối viên của dự án SUPA cho biết, trong năm 2014, các giải pháp hỗ trợ tích cực và hiệu quả cho ngành cá tra sẽ được SUPA hướng tới bao gồm: Công tác marketing và xúc tiến thị trường tại châu Âu; Cải tiến đổi mới sản phẩm và chuyển giao công nghệ nuôi cá tra bền vững; Đào tạo, hỗ trợ xây dựng các chứng nhận bền vững (ASC, Global GAP...); Hỗ trợ các nghiên cứu và hoạt động giảm chi phí sản xuất cá tra (nuôi và chế biến); Áp dụng phương thức sử dụng hiệu quả tài nguyên và sản xuất sạch hơn.

Dù mong muốn khách hàng châu Âu qua cơn khủng hoảng kinh tế, sẽ quay trở lại tiêu dùng cá tra nhiều hơn nhưng một số doanh nghiệp chế biến cá tra vùng ĐBSCL cũng cảnh báo, năm 2014 vẫn còn tiếp tục khó khăn, chưa có mảng sáng của giá thành xuất khẩu. Dự kiến, kim ngạch xuất khẩu cá tra sẽ giảm khoảng 5% so với năm 2013, do nguồn nguyên liệu trong nước giảm, chính sách tín dụng của ngân hàng đã mở, lãi suất đã giảm nhưng điều kiện vay vẫn không dễ.

(Theo thuysanvietnam.com.vn)

Sẵn sàng cho trận chung kết tại hội chợ triển lãm quốc tế!

Qua khảo sát nhanh của các chuyên gia CBI tại khóa học “Kỹ năng tham dự hội chợ triển lãm quốc tế cho các Doanh nghiệp” về hiệu quả và năng lực tham dự các hội chợ triển lãm quốc tế cho thấy, đa phần các DN thường chưa có sự đầu tư kỹ lưỡng cho việc tham gia hội chợ, chưa nhận thấy được tầm quan trọng và các cơ hội quý báu tại hội chợ. Theo đó các chuyên gia ví rằng, tham dự hội chợ quốc tế phải được DN xem như là một trận chung kết bóng đá, ở đó một là sẽ “thành công” hoặc là sẽ “thất bại”.



Vậy các Doanh nghiệp đã sẵn sàng cho trận chung kết tại các hội chợ triển lãm quốc tế?

Đa phần trong suy nghĩ của các DN đi tham dự hội chợ luôn đặt ra chỉ tiêu ký kết được bao nhiêu đơn hàng/hợp đồng tại hội chợ? Tuy nhiên theo các chuyên gia, mục tiêu chính trước nhất của tham dự hội chợ là DN cần tập trung mở rộng lượng khách hàng, xây dựng kế hoạch truyền thông nhằm nâng tầm tên tuổi, hình ảnh DN, tạo lòng tin đối với khách hàng. Đó là một bước quan trọng mà nếu làm tốt được bước đó, các đơn hàng sau đó sẽ mau chóng được thực hiện.

Hai yếu tố chính quyết định sự thành công!

Có rất nhiều yếu tố để quyết định sự thành công cho một cuộc tham dự hội chợ triển lãm, trong đó có 02 yếu tố chính sau.

Yếu tố 1: Hình ảnh thiết kế gian hàng, sắp xếp trưng bày sản phẩm

Yếu tố 2: Sự truyền thông - thể hiện của chúng ta với khách hàng (*thuộc vào kỹ năng cá nhân*)

Hình ảnh thiết kế gian hàng và trưng bày sản phẩm sẽ là sự thu hút đầu tiên đối với khách hàng được xem như điều kiện cần và kỹ năng truyền thông giao tiếp với khách hàng được xem là điều kiện đủ để DN có cơ hội xác định được khách hàng là ai, nhu cầu là gì?.

Vậy nếu một trong hai yếu tố trên không được làm tốt thì đều là nguyên nhân của sự thất bại.

Chiến dịch “20 giây” dừng chân!

Để thu hút khách hàng đến tham quan gian hàng, các DN phải có các chiến dịch mời chào, lôi kéo thật hấp dẫn mới có thể thu hút khách tham quan ghé thăm. Sự thành công hay thất bại của việc thu hút khách tham quan phụ thuộc lớn vào “20 giây” đầu tiên bạn tiếp cận với khách hàng, đây sẽ là khoảng thời gian vàng cho bạn thể hiện năng lực bản thân. Vì sau tối đa 20 giây dừng chân này trôi qua nếu bạn không đủ sức thuyết phục khách tiến sâu hơn vào tham quan gian hàng, xem sản phẩm...thì bạn sẽ không có cơ hội để khai thác thông tin về khách hàng và họ sẽ rời xa bạn để đến với DN khác.

Vậy để làm tốt việc này, các DN cần chuẩn bị thật kỹ các thông tin nổi bật về sản phẩm, về DN, cũng như phải nâng cao kỹ năng cá nhân của các thành viên tham dự hội chợ.

Một số kinh nghiệm cho các doanh nghiệp.

1. Cần phân biệt đâu là đối thủ, đâu là khách hàng để có phương pháp giao tiếp phù hợp.
2. Tặng khách hàng các cuốn thực đơn, phương pháp nấu, chế biến món ăn với sản phẩm của mình... để làm quà.
3. Tại hội chợ, đa phần hàng hóa, sản phẩm là giống nhau, vậy chúng ta phải tạo ra sự khác biệt.
4. Phân loại và xác định giai đoạn trong tìm hiểu sản phẩm của khách hàng.
5. Cần chuẩn bị câu trả lời cho câu hỏi khách hàng thường đặt ra là **WIIFM** - What's in it for me? (Có gì tốt cho tôi trong đó ?)
6. Tránh các câu hỏi Yes/No, thay vào đó dùng các câu hỏi mở 5W (How, What, When, Where, Who)

7. Sử dụng phương pháp marketing AIDA, dựa vào đặc tính của sản phẩm để lựa chọn hình thức marketing hiệu quả.
8. Hãy nhớ sử dụng các câu càng đơn giản càng tốt, tránh dùng các câu, từ ngữ đao to búa lớn. Quan trọng khách hàng hiểu đúng ý mình nói, tránh để hiểu lầm.
9. Nâng cao kỹ năng quan sát trước khi tiếp cận khách hàng.
10. Xây dựng kế hoạch liên lạc, chăm sóc khách hàng tiếp theo sau hội chợ.
11. Ngôn ngữ cơ thể quyết định 50% thành công trong giao tiếp trực tiếp.
12. Hãy thật sự tự tin khi giới thiệu, mời chào cũng như giao tiếp với khách hàng.
13. Đa phần người tham dự hội chợ đều không phải là người bản địa nói tiếng Anh, nên đừng ngần ngại, tự ti giao tiếp tiếng Anh với họ, vì họ cũng giống mình thôi.
14. Cần chuẩn bị trước list các vấn đề, tình huống gặp phải với khách hàng để xử lý tình huống.
15. Cuối cùng: “Người chiến thắng luôn biết chuẩn bị một kế hoạch kỹ lưỡng, còn người thất bại thì luôn viện ra các lý do”



Một vài thông tin về khóa học.

Nằm trong chương trình hỗ trợ nâng cao năng lực cạnh tranh và kỹ năng cho các Doanh nghiệp thủy sản Việt Nam của tổ chức Xúc tiến Nhập khẩu từ các nước đang phát triển (CBI Hà Lan), từ ngày 24-25/2/2014 tại Tp. Cần Thơ và ngày 27-28/2/2014 tại TP. Hồ Chí Minh, Trung tâm VASEP.PRO và CBI Hà Lan đã tổ chức thành công khóa tập huấn “**Kỹ năng tham dự hội chợ triển lãm quốc tế hiệu quả cho các DN thủy sản**”. Chương trình đã thu hút gần 30 đại diện hiện là những cán bộ chủ lực tại các phòng kinh doanh,



marketing, xuất nhập khẩu đến từ 16 Doanh nghiệp tại khu vực Tp. Hồ Chí Minh, Tp. Cần Thơ, Hậu Giang, Tiền Giang, Khánh Hòa, Bình Dương, Vũng tàu, Cà Mau.

Khóa học với sự chia sẻ thông tin, kinh nghiệm từ các chuyên gia hàng đầu của CBI Hà Lan, đã giúp các học viên tham dự thu nhận được nhiều kiến thức bổ ích.

Các ý kiến đánh giá khóa học của học viên tham dự:

1. Chị Nguyễn Minh Hòa – Công ty VINH HOAN CORP., Đồng Tháp: “Khóa tập huấn bao quát toàn bộ thông tin về các kỹ năng tham gia hội chợ, điều này giúp ích để cải thiện những thiếu sót trong cách tổ chức hội chợ sau này. Sau khóa học, chúng tôi sẽ xem xét lại qui trình tổ chức hội chợ tại DN”.

2. Chị Đoàn Thị Kim Anh – Công ty Thực phẩm Việt, Vũng tàu: “Các giảng viên rất chuyên nghiệp, nhiệt tình, nhiều kinh nghiệm thực tiễn. Qua khóa học tôi đã nắm được các công việc cần chuẩn bị và chú ý trước khi tham dự hội chợ, nắm được cách tìm kiếm khách hàng tiềm năng và xây dựng mối liên hệ”.

3. Chị Lưu Bích Trâm – Công ty PREFERRED FREEZER SERVICE VIỆT NAM, Hồ Chí Minh: “Tôi đã học được các kỹ năng cần thiết tham gia hội chợ, đặc biệt là kỹ năng giao tiếp với khách hàng. Tôi mong muốn có thêm nhiều khóa học tiếp theo nâng cao chuyên môn và kỹ năng cho DN”.

4. Anh Nguyễn Minh Hoàng – Công ty TNHH Hải Vương, Khánh Hòa: “Nội dung khóa học rất hữu ích, giảng viên truyền đạt tốt, phiên dịch rõ ràng. Qua khóa học tôi đã biết được cần phải làm gì trong hội chợ, chuẩn bị

kế hoạch thế nào. Trong lần tham dự hội chợ tiếp theo, tôi sẽ thay đổi cách làm cũ và sẽ áp dụng các kiến thức được học vào hội chợ. Ngoài ra tôi nghĩ, trong các khóa học tiếp theo, nên khuyến khích các học viên đưa ra gian hàng hội chợ thực tế của họ để cùng nhau trao đổi sẽ thú vị hơn nhiều”.

5. Anh Lê Công Đức – Công ty TNHH Đại Thành, Tiền Giang “Giảng viên có cách truyền đạt sinh động, dễ hiểu đã giúp tôi học được rất nhiều kiến thức bổ ích cho bản thân thông qua hai ngày học”.

6. Chị Đặng Viên Khánh Thy – Công ty Thực phẩm Việt, Vũng Tàu: “Tôi thu nhận được nhiều kiến thức mới hỗ trợ cho công việc kinh doanh hiện tại, qua khóa học tôi được nâng cao kỹ năng giao tiếp và kỹ năng tìm kiếm khách hàng”.



Kết thúc khóa học, các học viên đã nhận được chứng nhận cuối khóa do CBI và VASEP cấp.

(Thu Hiền)

Hội thảo lần 2 “Chứng nhận chung cho Tôm Đông Nam Á” tại Việt Nam

Ngày 26/2/2014 tại TP. Cần Thơ, VASEP phối hợp cùng VINAFIS cùng Dự án ASEAN – U.S MARKET tổ chức hội thảo lần 2 “Chứng nhận chung cho Tôm Đông Nam Á – The ASEAN SHRIMP STANDARD”.



Chương trình đã có hơn 60 đại biểu tham dự. Đến tham dự chương trình có đại diện lãnh đạo Tổng Cục Thủy sản, các Sở NNPTNT các tỉnh Cà Mau, Bạc Liêu, Bến Tre, Trà Vinh, Sóc

Trăng, các DN Nuôi trồng, Chế biến, xuất khẩu Tôm và các Hộ nuôi Tôm. (Trước đó ngày 14/10/2013 tại Tp. Hồ Chí Minh, Hiệp hội VASEP phối hợp cùng dự án ASEAN-U.S MARKET tổ chức hội thảo lần 1 “Chứng nhận chung cho Tôm Đông Nam Á” với gần 30 đại diện đến từ các DN Nuôi, Chế biến thủy sản).

Tại hội nghị lần 2, các chuyên gia đưa ra bản DỰ THẢO tiêu chuẩn lần 02 cho bộ tiêu chuẩn tôm, các đại biểu tham dự đã làm việc nhóm và góp ý cho chuyên gia.

I) Mục tiêu của bộ tiêu chuẩn chung Tôm Đông Nam Á:

- Đơn giản và hiệu quả nhất (mang lại chi phí triển khai thực hiện thấp hơn)
- Tập trung vào các vấn đề then chốt mang tầm quan trọng theo quan điểm thị trường, bao gồm:
 - ATTP
 - Trách nhiệm Môi trường
 - Trách nhiệm Xã hội
 - Truy xuất nguồn gốc

II) Dự kiến lộ trình thực hiện cho bộ tiêu chuẩn như sau:

	Tóm tắt thời gian	Thời gian
1	Họp Nhóm hành động cùng Dự thảo 1	12/2013
2	Họp các bên liên quan công cộng cùng Dự thảo 2	2 → 5/2014
3	Chuẩn bị Dự thảo 3 và tiếp ngoại tại Triển lãm Boston	3/2014
4	Tiếp ngoại tại Triển lãm Hải sản Brussels	5/2014
5	Họp Ủy ban Chỉ đạo lần 2 để thông qua Dự thảo số 3	5/2014
6	Lấy góp ý công khai lần 1	6 → 7 /2014
7	Họp Ủy ban Chỉ đạo lần 3	8/2014
8	Kiểm nghiệm tại thực địa?	9/2014 → ??

III) Thảo luận tại hội thảo về bản thảo Tiêu chuẩn Tôm Đông Nam Á:

- Các ý kiến đa số đồng tình là cần có 01 Tiêu chuẩn tôm chung cho ĐNA - nơi cung cấp hơn 80% lượng tôm toàn cầu.
- Tổng cộng có 32 ý kiến trao đổi/góp ý tại hội thảo, bên cạnh việc đặt vấn đề: **tại sao phải cho ra đời tiêu chuẩn? và tiêu chuẩn này sẽ khác gì, tốt hơn gì so với các tiêu chuẩn hiện nay? Mỹ có phải là cơ quan bắt buộc áp dụng tiêu chuẩn này trong tương lai?** thì các ý kiến tập trung phần lớn cho các tiêu chí kỹ thuật, đặc biệt là các “yêu cầu” theo Seafood Watch - phần nhiều là khó hiểu hoặc bất cập, chưa thực tế, khó thực hiện.

Một số trao đổi tại hội thảo:**1. Tại sao có nhiều tiêu chuẩn về bền vững rồi mà lại cần tiêu chuẩn chung cho Tôm Đông Nam Á ?**

Chuyên gia trả lời: Mỗi quốc gia đều có tiêu chuẩn riêng như (VietGap, Thai Gap, Indo Gap...), mà các tiêu chuẩn này không cạnh tranh được so với các tiêu chuẩn quốc tế, ngoài ra một số lại không thể hiện tính minh bạch tiêu chuẩn (vừa ban hành tiêu chuẩn và lại vừa đánh giá tiêu chuẩn). Mặt khác các tiêu chuẩn như BAP, Global GAP...hiện nay đều do người mua hàng đưa ra các yêu cầu/tiêu

chí áp đặt cho người sản xuất, mức chi phí duy trì tiêu chuẩn cao.



Ngoài ra, dựa theo đánh giá phân hạng chứng nhận của SEAFOOD WATCH (Một kênh chuyên đánh giá phân hạng Mỹ về thủy sản) thì các tiêu chuẩn GAP của các quốc gia (Vietgap, Thai Gap...) và các tiêu chuẩn BAP, Global Gap đều nằm trong nhóm khuyến cáo không nên mua hàng.

Chính vì vậy, để giúp những người sản xuất tự xây dựng ra được một bộ tiêu chuẩn cho riêng mình, với mục tiêu 2015 cộng đồng ASEAN sẽ phát triển thủy sản bền vững, cùng với các sáng kiến của ASF (Liên minh nuôi trồng thủy sản ASEAN) thì tiêu chuẩn chung cho Tôm ĐNA được hình thành.

2. Đây có phải là bộ tiêu chuẩn bắt buộc áp dụng tại thị trường Mỹ sau này không? Vì Mỹ là đơn vị hỗ trợ cho chương trình này?

Trả lời: Đây không phải là tiêu chuẩn bắt buộc áp dụng xuất khẩu vào Mỹ sau này.

Dựa theo hệ thống đánh giá của Seafood watch thì đang khuyến cáo không nên sử dụng sản phẩm có chứng nhận BAP, Global GAP, ThaiGap, VietGap...và mục tiêu của tiêu chuẩn Tôm Asean là sẽ được xếp vào hạng mục khuyến cáo nên mua của Seafood Watch.

3. Ai sẽ là người đánh giá bộ tiêu chuẩn sau này?

Trả lời: Vì yêu cầu của tiêu chuẩn là đảm bảo tính minh bạch, nên bộ tiêu chuẩn sẽ phải là một bên thứ 3 đánh giá. Hiện nay chưa xác định ai/bên nào sẽ đánh giá tiêu chuẩn, sau này sẽ do Ban điều hành AFS đưa ra

3. Sau khi làm việc theo nhóm và xem xét từng "Mục tiêu chuẩn", đa số các ý kiến góp ý đều đánh giá dự thảo Tiêu chuẩn lần 2 còn những bất cập: chưa được làm rõ, nhiều chỗ còn gây hiểu lầm, một số tiêu chí chưa thực tế, khó thực hiện và đa số vẫn dựa trên lý thuyết và chưa có các chỉ tiêu định lượng. Bản thảo TC Tôm DNA được xây dựng dựa trên việc tổng hợp các tiêu chuẩn hiện hành của các quốc gia Đông Nam á (VietGAP, ThaiGAP, IndoGAP, Thai CoC và cả Seafood Watch). Chưa có thêm các "cân nhắc" hoặc "đánh giá" hoặc "cụ thể hóa" để có sức thuyết phục cao ngay từ đầu đối với 01 Tiêu chuẩn kỹ thuật. Chuyên gia và đại diện dự án MARKET ghi nhận để cải tiến.



4. Ý tưởng có 01 chứng nhận chung cho Tôm khu vực Đông Nam Á là việc làm hay, khi đó, cộng đồng các quốc gia khu vực Đông Nam Á sẽ có chung một tiếng nói, khi đó sẽ có được tầm ảnh hưởng đến quốc tế. Tuy nhiên vấn đề đặt ra hiện nay, làm sao chứng nhận ra đời phải đáp ứng vấn đề như đã cam kết về đảm bảo tính bền vững, thân thiện môi trường và hướng đến người tiêu dùng của sản phẩm ở mức cao hơn so với các tiêu chuẩn cho Tôm hiện nay. Đồng thời các chi phí để thực hiện chứng nhận là phù hợp, không quá cao như hiện nay.

5. Một số chia sẻ rằng nên có các mô hình hỗ trợ việc áp dụng thí điểm tại mỗi quốc gia, sau đó dựa trên thành công đó sẽ nhân rộng tiếp theo.

IV) Để biết thêm các thông tin liên quan đến tiêu chuẩn trên, vui lòng gửi thông tin liên hệ tới dự án ASEAN – U.S MARKET:

1. **Mr. David Dyer**, Chief of Party
Email: ddyer@nathaninc.com;
2. **Mr. Timothy Moore**, Deputy Chief of Party
Email: tmoore@nathaninc.com;
3. **Mr. Corey Peet**, Aquaculture Expert
Email: coreypeet@googlemail.com
4. **Ms. Cù Lê Thủy**
Email: cthp06@yahoo.com;
Mobile: 0913.078.570

(Thu Hiền)

CÁC CHƯƠNG TRÌNH SẮP DIỄN RA TRONG THÁNG 04/2014

1. KHÓA K.6.14 (03 NGÀY): “THẨM TRA NỘI BỘ HỆ THỐNG HACCP TRONG DN CBTS”



NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH :

- Các nguyên tắc HACCP và yêu cầu khác biệt giữa thị trường.
- Tổng quan về thẩm tra hệ thống HACCP.

- Xác nhận giá trị sử dụng của kế hoạch HACCP.
- Thẩm tra điểm kiểm soát tới hạn (CCP), thẩm tra hệ thống HACCP.
- Thủ tục thẩm định nội bộ và thiết kế sử dụng biểu mẫu thẩm định.
- Xem xét hồ sơ và lấy mẫu kiểm nghiệm sản phẩm.
- Lịch trình và các lĩnh vực thẩm tra.

THỜI GIAN – ĐỊA ĐIỂM :

- 08h00 – 17h00 các ngày **03-05/4/2014**
- Tại Văn phòng VASEP, số 218 Lô A, đường số 8, Khu đô thị mới An Khánh, An Phú, Quận 2, TP. Hồ Chí Minh

2. KHÓA K.7.14 (01 NGÀY): “KỸ THUẬT LẤY MẪU, VẬN CHUYỂN VÀ BẢO QUẢN TRONG DOANH NGHIỆP CBTS”

NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH :

- Các chỉ tiêu vi sinh vật cần phân tích trong giám sát quá trình sản xuất và vệ sinh công nghiệp của XNCBTS.
- Lấy mẫu nguyên liệu, bán thành phẩm trên dây chuyền sản xuất
- Lấy mẫu nước trong Nhà máy chế biến thủy sản
- Lấy mẫu vệ sinh công nghiệp
- Lấy mẫu không khí

THỜI GIAN – ĐỊA ĐIỂM :

- 08h00 – 17h00 ngày **06/4/2014**



- Tại Văn phòng VASEP, số 218 Lô A, đường số 8, Khu đô thị mới An Khánh, An Phú, Quận 2, TP. Hồ Chí Minh

3. KHÓA K.8.14 (02 NGÀY): “NÂNG CAO NĂNG LỰC QUẢN LÝ CHO ĐỘI NGŨ QUẢN LÝ CẤP TRUNG DOANH NGHIỆP CBTS”

NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH:

Phần 1: Vai trò & Trách nhiệm của Người quản lý – Quản lý cấp trung trong DN

Phần 2: Kỹ năng giao tiếp hiệu quả.

Phần 3: Kỹ năng làm việc nhóm hiệu quả

Phần 4: Kỹ năng tạo động lực làm việc cho nhân viên



THỜI GIAN – ĐỊA ĐIỂM:

- 08h00 – 17h00 ngày **19-20/4/2014**

- Tại Văn phòng VASEP, số 218 Lô A, đường số 8, Khu đô thị mới An Khánh, An Phú, Quận 2, TP. Hồ Chí Minh

4. KHÓA K.9-10.14 (02 NGÀY): “QUẢN LÝ MÔI TRƯỜNG VÀ KIỂM SOÁT DỊCH BỆNH TÔM NUÔI”**NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH:**

- Các yếu tố ảnh hưởng đến chất lượng ao nuôi và sức khỏe tôm (nguồn nước, thức ăn, thuốc, hóa chất, ...).

- Chu kỳ phát triển của tôm sú (*Penaeus monodon*), tôm chân trắng (*Penaeus vannamei*).
- Nhận biết các thời kỳ dễ mắc bệnh nhất trên con tôm.
- Cách nhận biết một số bệnh thường gặp trên tôm và biện pháp xử lý.
- Các giải pháp quản lý và kiểm soát bệnh cho tôm.

THỜI GIAN – ĐỊA ĐIỂM:

- 08h00 – 17h00 ngày **21-22/4/2014**
- Tại Văn phòng VASEP, số 218 Lô A, đường số 8, Khu đô thị mới An Khánh, An Phú, Quận 2, TP. Hồ Chí Minh
- 08h00 – 17h00 ngày **27-28/4/2014**
- Tại Khách sạn Cửu Long, 52 Quang Trung, Quận Ninh Kiều, TP. Cần Thơ.

5. KHÓA K.11.14 (01 NGÀY): “CẬP NHẬT CÁC QUY ĐỊNH VÀ GIẢI ĐÁP VƯỚNG MẮC TRONG QUÁ TRÌNH KHAI BÁO C/O CHO DN THỦY SẢN”**NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH :**

- Cập nhật những quy định mới về Xuất xứ hàng hóa
- Những vướng mắc DN thủy sản thường gặp khi áp dụng các quy định về xuất xứ hàng hóa.
- Giải đáp vướng mắc trong quá trình xin cấp C/O cho doanh nghiệp thủy sản.

THỜI GIAN – ĐỊA ĐIỂM :

- 08h00 – 17h00 ngày **26/4/2014**
- Tại Văn phòng VASEP, số 218 Lô A, đường số 8, Khu đô thị mới An Khánh, An Phú, Quận 2, TP. Hồ Chí Minh

**6. HỘI THẢO: “CẢI THIỆN ĐỊNH MỨC – CHẤT LƯỢNG TRONG CHẾ BIẾN CÁ TRA”****NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH:**

- Thông tin về những công nghệ mới được áp dụng trong quy trình chế biến cá nuôi, thịt trắng trên thế giới:
- Thực trạng trong quy trình chế biến cá tra
- Các giải pháp khả thi:

THỜI GIAN – ĐỊA ĐIỂM:

- 08h00 – 12h00 ngày **29/4/2014**
- Tại Khách sạn Cửu Long, 52 Quang Trung, Quận Ninh Kiều, TP. Cần Thơ.



Các DN quan tâm có thể tham khảo thông tin chi tiết về khóa học và đăng ký tại website:
<http://www.daotao.vasep.com.vn>

CÁC DOANH NGHIỆP TIÊU BIỂU ĐÃ THAM GIA CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CỦA VASEP.PRO THÁNG 01-03/2014

**CÔNG TY TNHH THỦY SẢN
PANGA MEKONG**



CÔNG TY TNHH PHÚ THẠNH



**CTCP THỦY SẢN KIÊN
GIANG**



**CÔNG TY TNHH KD CBTS
&XNK QUỐC VIỆT**



**CÔNG TY CP THỰC PHẨM
THỦY SẢN XK CÀ MAU**



**CÔNG TY CP XNK MINH
CƯỜNG**



CTCP THỦY SẢN CÀ MAU



**CTY TNHH CBTS XNK ĐỆ
KHANG PHÚ THÀNH**



**CÔNG TY TNHH THỦY SẢN
THIÊN HÀ**



**CÔNG TY TNHH THỰC PHẨM
VẠN ĐỨC**



CTCP THỦY SẢN SỐ 1



**CÔNG TY TNHH HIGHLAND
DRAGON**



CÔNG TY CP TÔ CHÂU



CÔNG TY TNHH ĐẠI THÀNH



**CÔNG TY TNHH ĐẠI DƯƠNG
XANH**



**CÔNG TY CP XNK THỦY SẢN
CẦN THƠ**



**CÔNG TY TNHH THỰC PHẨM
VIỆT**



**CÔNG TY TNHH XÂY DỰNG
VÀ HẢI SẢN AN TOÀN**



CHUYÊN MỤC HỎI – ĐÁP

CHUYÊN ĐỀ: QUẢN LÝ CHẤT LƯỢNG & ATVS THỦY SẢN

1. Trong chế biến, thời gian soi ký sinh trùng lâu, sẽ kéo dài diễn biến thời gian - nhiệt độ. Làm thế nào để giảm thời gian lưu sản phẩm tại đây ?

Trả lời: Để giảm thời gian lưu sản phẩm tại khâu này, nên tăng số lượng bàn soi, công nhân soi; Nếu hạn chế về mặt bằng, xí nghiệp có thể cải tiến bàn soi, tăng số lượng bóng đèn để tăng số lượng công nhân soi. Lưu ý việc vệ sinh định kỳ tại bàn soi (15 phút – 30 phút/cào và vệ sinh 1 lần)

2. Nếu công nhân mỗi chân, gác chân lên thùng phế liệu thì có được không?

Trả lời: Thùng phế liệu là các bề mặt dơ hơn bề mặt yếm, bảo hộ lao động (BHLĐ) nên dễ gây nhiễm chéo lên các bề mặt này. Trong trường hợp nhận thấy công nhân mỗi quá thì nên cho đi vệ sinh, rửa tay hoặc đổi công việc khác,... để họ thay đổi tư thế, tránh phù chân, tê thấp,...

3. Không có khăn lau tay, công nhân chùi tay vào quần áo BHLĐ và nói đó là quần áo BHLĐ sạch. Sao lại không cho phép chùi tay vào quần áo BHLĐ sạch?

Trả lời: tay ướt tiếp xúc với áo làm áo ướt, thấm nước, tạo điều kiện để VSV phát triển. Mặt khác áo quần là bề mặt không tiếp xúc trực tiếp với SP, dơ hơn các bề mặt tiếp xúc trực tiếp (tay, găng, yếm,...)

4. Nhiệt độ phòng khu cấp đông là bao nhiêu thì đạt yêu cầu? Khu cấp đông lạnh hơn các khu khác thì có cần bật quạt không, nhất là vào ban đêm?



Trả lời: Nhiệt độ phòng cấp đông giống các khu vực khác: 18 – 20 độ C. Trong khu cấp đông cũng chỉ chạy quạt để loại bớt hàm ẩm, kể cả đêm. Đêm lạnh hơn, máy ra đông nhiều nên nhiệt độ phòng cũng lạnh hơn. Nếu tắt quạt mà còn hàng hoặc sắp ra đông thì phải bật quạt để hút ẩm, tránh gây nhiễm chéo. Nếu không có sản phẩm, có thể tạm thời chấp nhận tắt quạt

5. Hoạt tính khử trùng của chlorine nước (NaOCl) và chlorine bột (Ca(OCl)2) có khác nhau không và tính năng khử trùng có phải do khả năng ô xy hóa mạnh của gốc OCl không? Có nên thay chlorine bằng ozon để khử trùng trong chế biến thủy sản không ?

Trả lời: Chlorine có tác dụng diệt khuẩn của nó là do **gốc Clor và cả gốc oxy tự do** nữa (diệt vi khuẩn kỵ khí). Do đó , những chất có gốc Chlorine có tính oxy hóa rất mạnh và do đặc điểm này mà nó có khả năng phản ứng lung tung.

Chlorine đúng nghĩa của nó có công thức HOCl (acid hypochlorous). Ở điều kiện áp suất và nhiệt độ bình thường, thì Chlorine ở dạng khí.

Nhưng trong thực tế ta thấy chlorine phổ biến ở dạng hoà tan hoà tan trong nước nên gọi là nước Chlorine (aqueous chlorine). Hiệu ứng diệt khuẩn nhiều hay ít tùy thuộc vào hàm lượng của HOCl.

Tuy nhiên, Chlorine thương mại có nhiều dạng, phổ biến là :



- Dạng dung dịch (NaOCl) , sodium hypochlorite

- Dạng bột Ca(ClO) 2, calcium hypochlorite

Dù là ở dạng khí , dạng bột hay nước, thì các sản phẩm này vẫn được gọi chung là Chlorine.

Dù là ở dạng acid (HOCl) hay dạng muối Sodium hoặc Calcium, thì vẫn quy đổi thành gốc OCl

Dạng bột hay nước chỉ là vấn đề tiện dụng mà thôi.

Nếu so sánh 1 kg Chlorine bột (70%) và 10 kg chlorine nước 7%, thì theo lý thuyết , dùng Chlorine nước lợi hơn về mặt kinh tế vì Sodium nhẹ hơn so với Calcium (dùng ít hơn nhưng hiệu quả như nhau). Dùng Chlorine bột để kiểm soát nồng độ hơn, Nhưng pha chế hơi

rườm rà và dễ bị xảy tay (pha lổ). Thêm nữa, mua chlorine bột mà hút ẩm thì cũng như không. Ngoài ra, về mùi vị hai thứ nước và bột cũng có mùi khó chịu khác nhau một chút. Sử dụng dạng nào cũng được, vấn đề là phải kiểm soát hàm lượng Chlorine cho đúng.

Hoạt tính khử trùng Ozone kém hơn 1 chút so với Chlorine và các chất gốc peracetic acid. Tuy nhiên, ozone rất dễ phân hủy, thậm chí dù đậy kín thùng chứa, di chuyển bị xóc xếch, va chạm cũng bị phân hủy và làm giảm hoạt tính của ozone. Nói chung, dùng ozone rất bất tiện và cũng khó kiểm soát nồng độ của ozone . Do vậy, không nên dùng ozone để thay thế chlorine trong khử trùng tại phân xưởng chế biến thủy sản.

LỊCH CÁC KHÓA ĐÀO TẠO THÁNG 04/2014 CỦA VASEP.PRO

TT	Khóa học	Địa điểm	Thời gian	Nội dung chính
1	Thẩm tra nội bộ Hệ thống HACCP trong DN CBTS	HCM	3-5/4/2014	<ul style="list-style-type: none"> - Các nguyên tắc HACCP và yêu cầu khác biệt giữa thị trường. - Tổng quan về thẩm tra hệ thống HACCP. - Xác nhận giá trị sử dụng của kế hoạch HACCP. - Thẩm tra điểm kiểm soát tới hạn (CCP), thẩm tra hệ thống HACCP. - Thủ tục thẩm định nội bộ và thiết kế sử dụng biểu mẫu thẩm định. - Xem xét hồ sơ và lấy mẫu kiểm nghiệm sản phẩm. - Lịch trình và các lĩnh vực thẩm tra.
2	Kỹ thuật lấy mẫu, vận chuyển và bảo quản trong DN CBTS	HCM	6/4/2014	<ul style="list-style-type: none"> - Các chỉ tiêu vi sinh vật cần phân tích trong quá trình sản xuất và vệ sinh công nghiệp của XNCBTS. - Lấy mẫu nguyên liệu, bán thành phẩm trên dây chuyền sản xuất - Lấy mẫu nước trong nhà máy chế biến thủy sản - Lấy mẫu vệ sinh công nghiệp (VSCN) - Lấy mẫu không khí (lập kế hoạch, xác định vị trí lấy mẫu...)

TT	Khóa học	Địa điểm	Thời gian	Nội dung chính
3	Nâng cao năng lực Quản lý cho Đội ngũ Quản lý cấp trung trong DN CBTS	HCM	19-20/4/2014	<p>Phần 1: Vai trò & Trách nhiệm của Người quản lý – Quản lý cấp trung trong DN</p> <p>Phần 2: Kỹ năng giao tiếp hiệu quả: Vai trò và phương thức giao tiếp chuẩn mực trong DN</p> <p>Phần 3: Kỹ năng làm việc nhóm hiệu quả</p> <p>Phần 4: Tạo động lực làm việc cho nhân viên</p>
4	Quản lý môi trường và kiểm soát dịch bệnh tôm nuôi	HCM Cần Thơ	21-22/4/2014 27-28/4/2014	<ul style="list-style-type: none"> - Các yếu tố ảnh hưởng đến chất lượng ao nuôi và sức khỏe tôm (nguồn nước, thức ăn, thuốc, hóa chất, ...). - Chu kỳ phát triển của tôm sú (<i>Penaeus monodon</i>), tôm chân trắng (<i>Penaeus vannamei</i>). - Nhận biết các thời kỳ dễ mắc bệnh nhất trên con tôm. - Cách nhận biết một số bệnh thường gặp trên tôm và biện pháp xử lý. - Các giải pháp quản lý và kiểm soát bệnh cho tôm.
5	Cập nhật các quy định và giải đáp vướng mắc trong quá trình khai báo C/O cho DN Thủy sản	HCM	26/04/2014	<ul style="list-style-type: none"> - Cập nhật những quy định mới về Xuất xứ hàng hóa - Những vướng mắc DN thủy sản thường gặp khi áp dụng các quy định về xuất xứ hàng hóa. - Giải đáp vướng mắc trong quá trình xin cấp C/O cho doanh nghiệp thủy sản.
6	Hội thảo: “Cải thiện định mức – Chất lượng trong chế biến cá Tra”	Cần Thơ	29/04/2014	<ul style="list-style-type: none"> - Thực trạng trong quy trình chế biến cá tra tại Việt Nam. - Giới thiệu các công nghệ mới được áp dụng trong quy trình chế biến cá nuôi thịt trắng và các loài tương tự như cá Tra trên thế giới. - Các giải pháp khả thi áp dụng cho chế biến cá tra tại Việt Nam - Cải thiện định mức sản xuất và thời gian chế biến bằng phần mềm trực tuyến.

Hỗ trợ và cung cấp thông tin:

1. Chị Nguyễn Thị Thanh
Chuyên viên tổ chức Đào tạo

Tel: 043.8354496 – 205;

Mobile: 0974.573.956

Email: nguyenthanh@vasep.com.vn

2. Anh Nguyễn Ngọc Hòa

Chuyên viên tổ chức Đào tạo

Tel: 043.8354496 – 211

Mobile: 0989.618.724

Email: ngochoa@vasep.com.vn

3. Chị Nguyễn Ngọc Dung

Chuyên viên tổ chức Đào tạo

Tel: 043.8354496 – 223

Mobile: 0988.428.828

Email: ngocdung@vasep.com.vn



VASEP**PRO**

Trung tâm Đào tạo và Xúc tiến Thương mại VASEP (VASEP.PRO)

Địa chỉ: Số 10, Nguyễn Công Hoan, Ba Đình, Hà Nội, Việt Nam

Điện thoại: (+84 4) 383 54496/ Fax (+84 4) 37719015

Email: training@vasep.com.vn - Website: <http://daotao.vasep.com.vn>