

Bài này sẽ trình bày những quy định chung về xuất khẩu và nói rõ về 2 ví dụ cụ thể: xuất khẩu quần áo và tôm sang Mỹ.

Trước tiên, quý vị nên nhận định sản phẩm mà quý vị nghĩ sẽ là tốt nhất để xuất khẩu sang Mỹ. Sản phẩm này có thể là một hàng hóa, một dịch vụ hoặc một mặt hàng tài chính. Thông thường, hàng xuất khẩu phải được thị trường nước ngoài quan tâm và có nhu cầu tăng trưởng. Quý vị phải tin chắc sản phẩm mà quý vị đã lựa chọn phải có một nguồn cung có sẵn để có thể đáp ứng được nhu cầu đột xuất hoặc tăng số lượng trên thị trường nước ngoài. Quý vị cũng phải nhận thức tầm quan trọng của sự cạnh tranh trong ngoại thương về chất lượng cũng như giá cả. Thị trường Mỹ cạnh tranh khốc liệt. Vì vậy, sản phẩm của quý vị phải có phần sắc bén hơn người khác. Có thể, quý vị là người đến sau trên thị trường nước ngoài, và trong trường hợp này, quý vị cần phải khai thác khả năng tiếp thị vào điểm yếu thông qua các nghiên cứu thị trường.

Một khi quý vị đã lựa chọn được mặt hàng xuất khẩu, quý vị phải tìm hiểu về quá trình xuất khẩu thực sự, quý vị cần có giấy phép xuất khẩu. Quý vị phải chuẩn bị về mặt tài chính để xuất khẩu. Phải đăng ký chuyển tàu cho hàng hóa của quý vị. Cũng như các thủ tục bảo hiểm cho chuyển hàng trong thời gian vận chuyển cũng rất cần thiết, quý vị phải sắp xếp việc bảo hiểm toàn bộ.

Sau đó, quý vị phải chú trọng đến rất nhiều quy định và thủ tục nơi cửa khẩu đến. Một số quy định chi tiết của hải quan (HQ) Mỹ sẽ được trình bày ở phần dưới. Quý vị phải biết những quy định về HQ Mỹ rất phức tạp, quy định rất chi tiết và tính tự động hóa rất cao. Hãy chấp hành những hướng dẫn về hóa đơn, đóng gói, ghi chú, ghi nhãn hiệu vv... mà sẽ được trình bày chi tiết ở những trang sau.

Sau đây là những quy định chung khi làm thủ tục HQ:

1. Ghi tất cả các thông tin theo yêu cầu của HQ.
2. Chuẩn bị kỹ lưỡng các hóa

đơn. Đánh máy rõ ràng. Để khoảng trống giữa các câu. Ghi rõ các số liệu ở các hàng cột.

3. Đóng gói kỹ càng. Làm theo những tiêu chuẩn đóng gói của HQ Mỹ tùy theo mặt hàng của quý vị.

4. Ghi rõ và nổi bật tên sản phẩm với tên nơi xuất xứ (chỉ không ghi nếu không có yêu cầu) và những ghi chú khác theo điều luật ghi chú của Mỹ.

5. Ghi rõ trên hóa đơn mỗi loại hàng được đóng gói tách rời nhau. Lưu ý nội dung của mỗi mặt hàng đã được ghi rõ trong hóa đơn không thiếu sót hoặc dư thừa.

6. Lưu ý trong hóa đơn có ghi những thông tin như trên danh sách mặt hàng được chuẩn bị.

7. Ghi và đánh số từng gói hàng

để dễ kiểm tra trên hóa đơn.

8. Để ý cẩn thận những điều khoản đặc biệt của luật pháp như pháp lệnh về quản lý thực phẩm & dược phẩm, về quản lý nông sản liên quan đến thực phẩm, dược phẩm, nước uống có cồn, mỹ phẩm và các vật liệu có chất phóng xạ. Những quy định này rất nghiêm ngặt và áp dụng triệt để tránh ô nhiễm và ảnh hưởng đến sức khỏe. Đó là những điều khoản liên quan đến sức khỏe cộng đồng. Đó cũng là những quy định liên quan đến an toàn XH mà phải tuân thủ nghiêm ngặt. UB về an toàn sản phẩm Mỹ cho người tiêu dùng và một số cơ quan khác có những quy định về an toàn đối với việc nhập khẩu một số mặt hàng. Họ quy định nghiêm ngặt về các sản phẩm dễ cháy, kiểm soát phóng xạ các sản phẩm điện tử và việc nhập khẩu các dược phẩm sinh học.

9. Quý vị cần chú ý đến luật pháp Mỹ cấm buôn lậu ma túy. Cẩn thận đừng để bọn buôn lậu ma túy bỏ hàng cấm vào những kiện hàng của quý vị. Hình phạt sẽ rất là nghiêm khắc. Mức phạt tối thiểu là 500 USD cho bất cứ mặt hàng nhập khẩu nào mà không khai báo cho chuyển hàng của mình.

10. Quý vị cũng phải lưu ý đến những quy định của Mỹ về nhãn hiệu, tên hàng và bản quyền. Bất cứ sự vi phạm nào cũng dẫn đến việc bị tịch thu.

11. Cũng cần lưu ý luật Mỹ không tán thành việc bán phá giá, tài trợ cho xuất khẩu và ban hành luật chống phá giá cũng như các phụ thu khác để làm nản lòng.

12. Cũng có những hình phạt dân sự và hình sự rất nghiêm khắc về lừa đảo khi xuất khẩu hàng hóa sang Mỹ. Cẩn tránh những thiếu sót và lỗi vì quên. Những nhân viên công vụ hoạt động trên khắp nước Mỹ và ở các trung tâm thương mại lớn trên thế giới.

13. Hãy theo dõi thông tin Mỹ về biểu thuế, quota, chế độ ưu đãi, hoàn trả thuế NK, những mặt hàng cấm và miễn thuế.

14. Nên chở hàng trên những chiếc tàu trong hệ thống A.M.S. hoặc gửi các phụ tùng điện tử thông qua tổ chức có sẵn NCAP. Tương tự, trong trường hợp quý vị sử dụng cty môi giới

NHỮNG QUY ĐỊNH HẢI QUAN MỸ ĐỂ XUẤT KHẨU HÀNG HÓA VIỆT NAM SANG THỊ TRƯỜNG MỸ

RAM SARAGAPANI



có giấy phép trong các thủ tục HQ, nên chọn cty đã gia nhập tổ chức ABI vì HQ. Mỹ đứng hàng đầu trên thế giới về tự động hóa khâu xử lý.

15. Chuyển hóa đơn theo yêu cầu của nhà nhập khẩu Mỹ đúng lúc. Bằng không, nhà nhập khẩu của quý vị phải chịu trách nhiệm về việc khai báo với HQ nếu ông ta không trình được hóa đơn trong vòng 20 ngày sau khi hàng đã đến.

Khẩu kế tiếp của quý vị là phải tiếp thị một cách hiệu quả những hàng hóa của quý vị đã qua được khâu HQ. Thị trường Mỹ rất rộng lớn, gồm 50 bang, Quận Colombia và Puerto Rico. Mỹ đứng đầu thế giới về thương mại quốc tế. Số lượng, chủng loại và tính đa dạng của hàng hóa đến từ phần còn lại của thế giới vào thị trường Mỹ rất là hấp dẫn. Với Hiệp ước NAFTA có hiệu lực từ 01.01.94, thị trường Mỹ đã trở thành khổng lồ. Đây là một thị trường rất phức tạp với sự nhận thức và sở thích độc đáo của khách hàng. Sở thích và thời trang luôn thay đổi, không chỉ theo mùa mà cũng không có nguyên nhân nhất định. Đòi hỏi về chất lượng rất cao. Thị trường thì cạnh tranh khốc liệt mà người tiêu dùng thì đòi hỏi phải được ưu đãi bằng giảm giá, thẻ tín dụng, trả chậm và bằng phiếu coupon. Đơn đặt hàng thường là số lượng lớn và phải được giao đúng lúc, nếu giao chậm trễ, có thể bị từ chối nhận hàng. Với sự tăng trưởng về công ăn việc làm, nhu cầu của người tiêu dùng dự kiến sẽ tăng đáng kể, từ đó cũng thúc đẩy Mỹ có nhiều nhu cầu về nhập khẩu hàng hóa.

Bước đi cuối cùng và quan trọng nhất là sự hiện diện của quý vị ở Mỹ. Nhất thiết quý vị phải có một văn phòng đại diện ở Mỹ (Như Pacific Development, chẳng hạn). Văn phòng này rất có lợi cho quý vị trong 2 lĩnh vực chính về thông tin và sự quan tâm đến lợi ích lâu dài. Nó có thể được sử dụng để thắt chặt tình hữu nghị và thương mại Việt-Mỹ và có thể dùng làm văn phòng liên lạc và thương mại giữa 2 nước. Tâm quan trọng của bước đi này có thể được thấy rõ như sau:

1. Những quy định của HQ. Mỹ thay đổi thường xuyên và cần được thông báo đến quý vị một cách nhanh chóng thông qua văn phòng đặt trên nước Mỹ. Sách báo và các đại lý ở Việt Nam, trong những trường hợp tương tự, thường không cập nhật nhanh được thông tin về những thay đổi trên.

2. Giá cả, tỷ giá, quota là những vấn đề cần xem xét thường xuyên vì có liên quan đến chi tiết, chủng loại và số lượng lệ thuộc vào những tiêu chuẩn chất lượng Mỹ. Những tiêu chuẩn trên sẽ ảnh hưởng đến lợi nhuận của hàng hóa quý vị đã xuất

khẩu. Những thông tin đúng lúc về những thay đổi trên rất quan trọng do chính văn phòng của Quý vị thực hiện.

3. Những chính sách về thương mại và đầu tư của Mỹ thay đổi thường xuyên, có cả những thay đổi lớn. Quý vị cần phải có một văn phòng tư vấn ở bên kia Thái Bình Dương để nhận được tín hiệu về những thay đổi chính sách và những quyết định cuối cùng.

4. Phân khúc thị trường ở Mỹ cực kỳ quan trọng và vô cùng khó khăn cần phải được theo dõi sát sao bằng các nghiên cứu thị trường thường xuyên thực hiện bởi văn phòng đại diện.

5. Quý vị cần phải tổ chức khuyến mãi sản phẩm thông qua các đợt khuyến mãi, hội chợ thương mại vv... Người đại diện của quý vị ở đây sẽ là nguồn tốt nhất cho mục đích này.

6. Hàng xuất khẩu của quý vị phải có tiềm năng trên thị trường Mỹ. Sẽ rất hữu ích nếu quý vị có văn phòng đại diện, với nhân viên có kinh nghiệm và chuyên môn để tiến hành những cuộc nghiên cứu thị trường đánh giá được nhu cầu tăng trưởng, như vậy quý vị sẽ sẵn sàng để khai thác những khả năng này.

7. Người môi giới, nhà nhập khẩu của quý vị tại Mỹ hoặc văn phòng của Cty nhập khẩu tại VN có thể cung cấp thông tin liên quan đến việc kinh doanh của quý vị. Nhưng trách nhiệm cuối cùng vẫn thuộc về quý vị và người giúp đỡ, hướng dẫn, thông tin, nghiên cứu cho quý vị vẫn là văn phòng thường trú của quý vị tại Mỹ.

8. Vì đây là mậu dịch song phương nên quý vị cũng cần được thông tin về khu vực Châu Á - Thái Bình Dương, nơi mà các nhà xuất khẩu Mỹ quan tâm tìm kiếm thị trường. Văn phòng thường trú sẽ giúp quý vị trong những trao đổi thương mại này.

Nhà xuất khẩu vào thị trường Mỹ cần phải tuân thủ những thủ tục và quy định sau để hàng hóa được thông thường càng nhanh càng tốt, với trở ngại tối thiểu và không bị phạt.

Đóng gói: (Bao bì)

Trước tiên, phải gói hàng cẩn thận. Mỗi gói hàng chỉ có những hàng hóa cùng chủng loại hoặc bên trong các gói, hàng có giá trị như nhau. Bằng không, có thể bị chậm trễ hoặc bị lộn. Đóng hàng và làm hóa đơn ngay. Ghi số lượng chính xác của từng loại hàng trong từng hộp, bịch, gói. Ghi nhãn hiệu và số lượng trên mỗi gói. Ghi những nhãn hiệu và số lượng đó vào hóa đơn đối xứng với bản liệt kê hàng hóa đựng trong các gói hàng đã có nhãn hiệu và số lượng này. Chú

trọng đến phương thức hiệu quả sau đây để vượt qua khâu HQ. Chất hàng lên tàu bằng những pallet hoặc các phương tiện chắc chắn khác để có thể dùng xe nâng. Để khoảng trống ở phía trên container và lối đi ở giữa đủ để cho chó tìm ma túy đi qua được. Tiêu chuẩn đóng gói phải thực hiện chính xác để kiểm tra HQ không gây chậm trễ và tốn kém. Cần tránh việc đóng gói bừa bãi. Nên đóng chung gói những hàng hóa cùng thuế suất. Nếu đóng hàng khác thuế suất vào chung một gói có thể bị nghi ngờ, phức tạp và chậm trễ và có thể chịu thuế suất cao nhất cho mọi hàng hóa trong gói hỗn độn này. Hãy cẩn thận với hàng lậu, đặc biệt là ma túy, bỏ lẫn trong gói hàng của quý vị bởi những tên buôn lậu. quý vị có thể bị phạt cho dù quý vị không biết đến sự lẫn lộn này.

Viết hóa đơn:

Hóa đơn phải được viết một cách có hệ thống cùng lúc với đóng hàng để không có sự lệch lạc nào vì quên. Hãy lưu ý nhãn hiệu và số lượng trên hóa đơn đối xứng với bản liệt kê hàng hóa trong gói hàng phải giống với nhãn hiệu và số lượng ghi trên gói hàng. Đừng ghi thiếu hoặc dư nội dung trong hóa đơn. Nếu trên hóa đơn thiếu một món hàng có trong gói hàng, có thể bị tình nghi là lừa đảo khi HQ khám xét gói hàng. Có thể bị phạt tiền, hoặc bị tịch thu. Trong trường hợp trên hóa đơn ghi ít hơn số lượng hoặc trọng lượng của gói hàng, quý vị có thể bị khấu trừ thuế và phải được sửa sai ngay bởi người nhập khẩu của quý vị.

Hoá đơn phải ghi đủ các chi tiết luật định, các điều ghi phải chính xác và đúng sự thật.

Cần tránh những sai sót sau đây:
a) Giả thuyết một cách sai lầm hàng được miễn thuế và quên ghi trong hóa đơn.

b) Không ghi giá cả của đầu vào cung cấp bởi nhà nhập khẩu Mỹ.

c) Làm hóa đơn các hàng thay đổi với giá net mà không ghi đúng giá đã khấu trừ cho những hàng hư hỏng mà trước đây đã gửi đi và bị trả lại.

d) Làm hóa đơn với giá net mà không ghi phần giảm giá.

e) Làm hóa đơn với giá f.o.b. thay vì giá bán khi giao hàng.

f) Ghi trong hóa đơn rằng người nhập khẩu là người mua hàng, mà thực tế chỉ là đại lý hưởng huê hồng.

Một hóa đơn thương mại phải phải hội đủ các chi tiết như sau:

1. Cửa khẩu nhập ở nước ngoài.
2. Thời gian, giá cả, tên người mua và người bán nếu hàng hóa được bán hoặc đồng ý được bán. Nếu ủy thác, thì ghi thời gian, nơi xuất xứ, tên công ty vận chuyển và tên người nhận.

3. Bản khai chi tiết hàng hóa, kể

cả tên được biết của mỗi mặt hàng, chất lượng, nhãn hiệu, số lượng, ký hiệu bán, chung với nhãn hiệu và số lượng các gói hàng của hàng hóa được gói bên trong.

4. Số lượng tính theo trọng lượng hoặc kích thước.

5. Giá mua mỗi mặt hàng theo đơn vị tiền tệ bán, nếu hàng được bán hoặc đồng ý bán.

6. Nếu ủy thác, thì giá trị của mỗi mặt hàng, đơn vị tiền tệ nào dùng để chuyển khoản.

7. Loại tiền tệ.

8. Các chi phí tính bằng hàng hóa được liệt kê theo tên và số lượng kể cả phí vận chuyển, bảo hiểm, thuê hồng, đóng gói, container, bao bì và chi phí đóng gói, vận chuyển đến bến cảng đầu tiên của Mỹ.

9. Tất cả các khoản thuế xuất khẩu được trả lại, trở ngại và tiền thưởng, liệt kê riêng rẽ, để được phép xuất khẩu hàng hóa.

10. Nơi xuất xứ.

11. Tất cả các vật liệu hoặc dịch vụ dùng để sản xuất ra hàng hóa không bao gồm trong hóa đơn. Hóa đơn và các chứng từ đính kèm phải bằng tiếng Anh hoặc được dịch đúng ra tiếng Anh. Mỗi hóa đơn phải ghi chi tiết loại hàng nào được đóng gói riêng rẽ. Phải ghi rõ trọng lượng, chủng loại hoặc kích thước của hàng hóa để đóng thuế. Mỗi hóa đơn phải được thành lập theo từng loại hàng để được giảm giá theo danh sách hoặc là một giá trị cơ bản khác.

Ghi nhãn hiệu:

Mỗi mặt hàng mà quý vị xuất sang Mỹ, trừ khi được miễn một cách cụ thể, thì phải ghi nhãn hiệu một cách dễ đọc, không tẩy xóa được và đúng theo chủng loại cho phép với tên xuất xứ bằng tiếng Anh (xứ nơi hàng hóa được chế tạo hoặc sản xuất).

Ghi container nếu hàng hóa được gửi bằng container. Nếu quý vị sử dụng container trống nhập khẩu từ Mỹ, thì ghi: "Container, sản xuất tại Mỹ". Nhãn hiệu này phải được ghi phía trước phần ghi nơi xuất xứ, nhưng không cản trở để đọc tên nơi xuất xứ. Vải mặt hàng cần phải ghi nhãn hiệu một cách đặc biệt: sắt và ống thép, vòng đeo, khung hoặc nắp dĩa và ống cylinder ga nén phải được ghi nhãn hiệu bằng dấu chết, chữ đúc, chữ mạ (acid hoặc điện phân, chữ khắc). Không có ngoại lệ để ghi nhãn hiệu một cách đặc biệt trong những trường hợp ống thép và đồ bằng thép. Dao, nhíp, kéo, kéo tia, dao cạo, dụng cụ phẫu thuật, dụng cụ khoa học và phòng thí nghiệm, kèm bấm và các vật chứa chân không đều phải được ghi nhãn hiệu bằng một trong 4 phương pháp nêu trên hoặc ghi trên một thẻ kim loại được gắn chặt theo hàng hóa. Đồng hồ đeo tay phải ghi

nhãn hiệu trên nền cao để thấy rõ:

(1) Tên của nơi sản xuất

(2) Tên người SX hoặc người mua và

(3) Số lượng kim cương nếu có. Đồng hồ phải được ghi nhãn hiệu nơi dễ đọc nhất.

Sau đây là những trường hợp được miễn ghi nhãn hiệu (nơi xuất xứ):

1. Hàng hóa nhập và sử dụng bởi người nhập khẩu Mỹ và không có ý định bán

2. Hàng hóa được chế tạo tại Mỹ bởi người nhập khẩu Mỹ hoặc theo đơn đặt hàng, nếu khác với mục đích đầu nơi xuất xứ

3. Các hàng hóa mà không ghi nhãn hiệu được

4. Hàng hóa mà không thể ghi nhãn hiệu trước khi chở sang Mỹ mà không bị hư hỏng

5. Hàng hóa sử dụng container mà đã có ghi nơi xuất xứ

6. Những loại hàng thô chưa tinh chế

7. Hàng hóa đã SX trên 20 năm trước khi xuất khẩu

8. Hàng hóa nhập vào Mỹ và tái xuất ngay

9. Trong tất cả các trường hợp trên, thì container phải ghi nơi xuất xứ

Các hàng hóa sau đây được miễn hoàn toàn phần ghi nơi xuất xứ, kể cả trên hàng hóa và container:

1. Sản phẩm thuộc quyền sở hữu Mỹ

2. Sản phẩm Mỹ xuất khẩu và bị trả lại

3. Các hàng hóa giá trị không quá 5 USD đã thông qua mà không biết nơi nhập

Thuế nhập khẩu Mỹ:

Mọi hàng hóa nhập vào Mỹ phải chịu thuế hoặc được miễn tùy thuộc vào chủng loại để liệt kê trong bộ thuế Mỹ (HTSUS). Thuế suất có thể căn cứ vào % giá trị sản phẩm hoặc nhất định: thuế nhất định theo đơn vị (ví dụ 6 xu một lít) hoặc cả hai (ví dụ 8 xu một kg cộng 10% giá trị sản phẩm)

Thuế suất có thể thay đổi tùy nơi xuất xứ. Các nước được hưởng quy chế tối huệ quốc, thì thuế suất thấp, còn các nước khác phải chịu thuế đủ. Một số mặt hàng được miễn thuế. Có nhiều trường hợp được miễn thuế thường theo hệ thống giá sản phẩm áp dụng cho các quốc gia đang phát triển hoặc để khuyến khích sự tăng trưởng kinh tế. Cũng có những trường hợp được miễn như dụng cụ khoa học, mục đích giáo dục hoặc là hàng hóa bị trả lại. Có loại thuế chống bán phá giá áp dụng cho hàng hóa được bán cho người mua ở Mỹ thấp hơn giá thông thường trên thị trường nơi xuất xứ. Có loại thuế bù lại để chống lại

các ảnh hưởng của việc giảm xuất khẩu tài trợ bởi các chính phủ khác. Những hàng giảm giá trên khi vào thị trường Mỹ với giá thấp thường gây tổn thương cho các nhà sản xuất Mỹ.

Trả lại tiền thuế NK:

99% tiền thuế và thuế lợi tức nội bộ được hoàn trả lại trong những trường hợp hàng nhập được sử dụng một phần hoặc hoàn toàn để sản xuất hàng hóa xuất khẩu. Sáng kiến này để khuyến khích nền thương mại hoặc sản xuất sang Mỹ hoặc cả hai. Việc trả lại tiền thuế xuất khẩu này giúp nhà xuất khẩu sang Mỹ bán sản phẩm rẻ hơn hàng bị đánh thuế. Thuế chống phá giá và bù lại không được hoàn trả lại. Được hoàn trả lại tiền thuế xuất khẩu là những mặt hàng nhập khẩu và sau đó xuất khẩu ngay trong điều kiện như nhau hoặc các sản phẩm phải bị tiêu hủy dưới sự giám sát của HQ. 99% được hoàn trả lại tiền thuế nhập khẩu là các mặt hàng không phù hợp với biểu mẫu, hoặc vận chuyển không có sự ủy thác của người ủy thác, nếu được giao lại cho HQ trong vòng 90 ngày.

Quota nhập khẩu:

Quota nhập khẩu là sự kiểm soát số lượng hàng nhập khẩu trong một thời gian nhất định. Có hai loại quota:

1) Quota tuyệt đối: nêu rõ số lượng tối đa một sản phẩm được nhập trong hạn định quota thông báo từng đợt. Nó có thể áp dụng toàn cầu hoặc áp dụng trong vài quốc gia. Nhập khẩu vượt mức quy định của quota có thể bị tái xuất hoặc lưu kho trong thời gian chờ quota kế tiếp.

2) Quota theo thuế suất: cho phép nhập hàng hóa số lượng nhất định với thuế suất giảm trong hạn định quota. Nếu số lượng nhập vượt quá số lượng quy định, thì số dư phải chịu thuế suất cao hơn.

Quota tuyệt đối quản lý bởi HQ Mỹ:

Vải sợi và quần áo từ một số quốc gia, kem, sô cô la, sữa bột, thức ăn gia súc có sữa hoặc chế biến từ sữa, bông (chưa chế biến), vải loại đường, bông vùng cao, sữa đặc, bơ với 45% chất béo, vải loại pho mát, chất kem ngọt và chua với lượng chất béo vượt 6% nhưng không đến 45%, vải loại rượu.

Quota theo thuế suất:

Sữa và kem không đặc, dầu cá trổng, dầu olive, cá mòi và loại cây hoa vàng, vải loại vải dệt ở Guam, vải loại đường, si rô và mật đường.

Có vài loại quota được quản lý bởi những cơ quan khác của chính phủ Mỹ:

1. Đồng hồ và đồng hồ đeo tay
2. Sản phẩm làm từ sữa được quản lý bởi Bộ Nông nghiệp Mỹ thông qua các dịch vụ của HQ Mỹ