

SẢN PHẨM TÔM HS.160520 – THỊ TRƯỜNG HOA KỲ NGƯỜI MUA HÀNG

A. CẤU TRÚC THƯƠNG MẠI

1. Quy trình nhập khẩu thực phẩm vào Hoa Kỳ:

Hàng thủy sản muốn nhập khẩu vào Hoa Kỳ phải tuân thủ quy trình nhập khẩu của Cục Quản lý Thực phẩm và Dược phẩm Hoa Kỳ (FDA) đưa ra sau đây:

Người nhập khẩu hoặc đại lý của người nhập khẩu nộp tờ khai hải quan (entry documents) cho Hải quan trong vòng 5 ngày làm việc kể từ ngày hàng đến cảng. Hải quan thông báo cho Cục quản lý Dược phẩm và Thực phẩm Hoa Kỳ (USFDA) về lô hàng thực phẩm thuộc diện quản lý của FDA. FDA xem xét tờ khai của người nhập khẩu để xác định xem có cần kiểm tra thực tế, kiểm tra tại cầu cảng, hoặc kiểm tra mẫu hay không.

Nếu FDA quyết định không lấy mẫu kiểm tra, họ sẽ gửi “Thông báo có thể giải phóng hàng” cho Hải quan và người nhập khẩu. Đến đây thủ tục nhập khẩu đối với FDA coi như là xong.

Nếu FDA quyết định lấy mẫu kiểm tra dựa trên bản chất của mặt hàng, sự quan tâm của FDA, và tiền lệ của mặt hàng đó. FDA sẽ gửi Thông báo lấy mẫu cho Hải quan và người nhập khẩu. Lô hàng sẽ được giữ nguyên chờ thông báo tiếp theo của FDA. Mẫu sẽ được gửi đến phòng thí nghiệm khu vực của FDA để phân tích.

- Nếu kết quả kiểm tra mẫu hàng phù hợp với quy định, FDA sẽ gửi “Thông báo Giải phóng hàng” cho Hải quan và người nhập khẩu.
 - Nếu FDA kết luận lô hàng có dấu hiệu vi phạm luật FDCA và các luật có liên quan khác, họ sẽ gửi cho Hải quan và người nhập khẩu “Thông báo giữ hàng và giải trình”, trong đó nêu rõ tính chất vi phạm, và cho phép người nhập khẩu trong vòng 10 ngày làm việc để giải trình. Giải trình là cơ hội duy nhất để người nhập khẩu đưa ra các chứng cứ chứng minh lô hàng hợp lệ.
 - + Nếu người nhận hàng, chủ hàng, người đứng tên nhập khẩu, hoặc đại diện được uỷ quyền không trả lời “Thông báo giữ hàng và giải trình” và cũng không xin phép gia hạn thời gian giải trình. FDA sẽ gửi “Thông báo không cho phép nhập hàng” cho người nhập khẩu. Bản sao thông báo này sẽ được gửi tới tất cả các bên có liên quan khác. Việc tái xuất hoặc tiêu huỷ lô hàng nêu trong “Thông báo không cho phép nhập hàng” phải được thực hiện dưới sự hướng dẫn của Hải quan.
 - + Việc giải trình có thể thực hiện qua gặp gỡ trình bày trực tiếp hoặc bằng văn bản. FDA tổ chức nghe hoặc xem giải trình để xem xét việc cho phép nhập lô hàng. Đây là dịp để người nhập khẩu chứng minh lô hàng hợp lệ và đưa ra các tài liệu liên quan.
- Khi giải trình, người nhập khẩu xuất trình các bằng chứng nhằm chứng minh lô hàng phù hợp. Người nhập khẩu có thể xuất trình các kết quả phân tích mẫu có xác nhận của một phòng thí nghiệm tin cậy nào đó chứng minh lô hàng hợp lệ theo các hướng dẫn đã công bố về mức độ nhiễm bẩn và khuyết tật trong thực phẩm dành cho người.
- Nếu thừa nhận hàng có vi phạm, người nhập khẩu có thể nộp đơn xin phép tái chế hoặc sửa chữa để làm cho lô hàng phù hợp với quy định bằng cách dán lại nhãn hoặc

có biện pháp xử lý nào đó, hoặc chuyển đổi thành sản phẩm không dùng làm thực phẩm. Trong đơn xin tái chế phải nêu rõ chi tiết phương pháp tái chế hàng. Sau khi kiểm tra thêm mẫu, nếu FDA xác định mẫu hàng phù hợp. FDA sẽ gửi cho Hải quan và người nhập khẩu "Thông báo giải phóng hàng".

Theo Bộ luật Liên bang Mỹ 21 CFR, chỉ có các doanh nghiệp nước ngoài nào đã thực hiện chương trình HACCP có hiệu quả mới được xuất khẩu thủy sản vào thị trường Mỹ. Đây là một hệ thống quản lý chất lượng mang tính phòng ngừa nhằm đảm bảo an toàn thực phẩm và chất lượng thực phẩm thông qua việc phân tích những mối nguy và thực hiện các biện pháp kiểm soát tại các điểm kiểm soát tới hạn.

HACCP nhấn mạnh tính nhất thiết phải kiểm soát tại các điểm kiểm soát tới hạn. HACCP nhấn mạnh tính nhất thiết phải kiểm soát dây chuyền công nghệ sản xuất để đảm bảo an toàn, vệ sinh cho sản phẩm thay vì kiểm soát sản phẩm cuối cùng.

Để được phép đưa hàng thủy sản vào Mỹ, DN phải gửi kế hoạch, chương trình HACCP cho Cục Thực phẩm và Dược phẩm Hoa Kỳ (FDA). FDA xem xét khi cần thì kiểm tra. Nếu FDA kết luận là đạt yêu cầu thì cấp phép cho doanh nghiệp đó.

FDA kiểm tra từng lô hàng nhập khẩu. Nếu phát hiện có lô hàng không đảm bảo an toàn, vệ sinh thực phẩm hoặc có các vi phạm khác, lô hàng sẽ bị FDA từ chối nhập khẩu, bị gửi trả về nước hoặc tiêu hủy tại chỗ với chi phí do doanh nghiệp chịu; đồng thời, tên doanh nghiệp sẽ bị đưa lên mạng Internet ở chế độ "tạm giữ hàng" (Detention). 5 lô hàng tiếp theo của DN này sẽ bị tự động giữ ở cảng nhập để kiểm tra theo chế độ tự động. Chỉ sau khi cả 5 lô hàng đó đều đảm bảo an toàn, vệ sinh và doanh nghiệp làm đơn đề nghị, FDA mới xóa tên doanh nghiệp đó ra khỏi danh sách cảnh báo này.

Nếu nước xuất khẩu thủy sản sang Mỹ đã ký được Bản ghi nhớ (MoU) với FDA, cơ quan có thẩm quyền cao nhất về kiểm soát vệ sinh an toàn thực phẩm của nước xuất khẩu tự chỉ định các doanh nghiệp được đưa thủy sản vào Mỹ mà không cần trình kế hoạch, chương trình HACCP. Tuy nhiên, FDA chỉ mới ký MoU cho một hàng nhuẩn thể 2 mảnh với Canada, Hàn Quốc và vài nước Nam Mỹ.

(Nguồn: Trung tâm Tin học Thủy sản – Fistenet)

2. Hệ thống tiêu thụ

Hệ thống tiêu thụ thủy sản của Hoa Kỳ rất tiện lợi, bao gồm các hệ thống cung ứng nhà hàng, hệ thống cung ứng cho các cơ sở ăn uống công cộng ở các trường học, các chợ bán thủy hải sản cho các hộ gia đình. Hệ thống phân phối hiện đại, sử dụng kho lạnh đảm bảo việc cung ứng hải sản sản xuất trong nước và hải sản nhập khẩu vừa đáp ứng về thời gian, vừa đảm bảo chất lượng cao.

Hệ thống bán lẻ gồm các chuỗi siêu thị, các cửa hàng bán lẻ, các chợ, cửa hàng, câu lạc bộ và các chợ thủy hải sản. Hệ thống phân phối đến các nhà hàng và cửa hàng bán lẻ trên cả nước thông qua khoảng 2.800 cơ sở phân phối và các nhà buôn.

Nhà nhập khẩu cũng có thể là các chủ tàu hoặc công ty đánh bắt thủy sản ở trong nước cũng như ngoài nước. Họ có thể cũng là chủ nhà máy sơ chế. Hệ thống trung gian gồm các công ty thương mại hoặc hệ thống bán lẻ có nhu cầu gia công hàng tại các cơ sở chế biến. Nhà máy chế biến cũng có thể là nhà phân phối.

Tại Hoa Kỳ, các công ty lớn thường có hệ thống phân phối riêng và tự làm tất cả các khâu từ nghiên cứu, sản xuất, tiếp thị, phân phối, nhập khẩu... Các tập đoàn và công ty lớn có tác động mạnh đến chính sách của Chính phủ. Các công ty vừa và nhỏ vận động xung quanh hệ thống thị trường và được Chính phủ hỗ trợ. Do đó các công ty vừa và nhỏ

thường nhập khẩu hàng hoá và bán theo một số cách thức sau:

- ***Bán sỉ cho các cửa hàng bán lẻ:***

Hầu hết các loại hàng hoá đều có thể bán trực tiếp cho các nhà bán lẻ thông qua các nhà nhập khẩu. Cách bán hàng này rất có hiệu quả khi hàng hoá có nhu cầu mạnh và có lợi nhuận cao.

- ***Bán hàng cho nhà phân phối:***

Các nhà phân phối thường có hệ thống phân phối rộng khắp một khu vực. Họ có khả năng bán hàng nhanh chóng trong thời điểm ngắn. Nhưng qua cách này, người bán phải chia sẻ bớt lợi nhuận của mình cho các nhà phân phối.

- ***Bán trực tiếp cho các nhà công nghiệp:***

Cách này có thể làm được khi các nhà máy trực tiếp mua hàng của một số thương nhân nhỏ trong nước, khi họ không có điều kiện để mua trực tiếp từ các nhà xuất khẩu nước ngoài hoặc mua qua các nhà nhập khẩu.

- ***Bán sỉ qua đường bưu điện:***

Bán sỉ qua đường bưu điện với những sản phẩm nhỏ và giá trị không lớn có thể bán theo cách này qua một số trung gian bán buôn. Cách này có lợi là bán hàng theo diện rất rộng và không phải qua khâu trung gian phân phối hay bán buôn.

- ***Bán lẻ qua đường bưu điện:***

Một số nhà nhập khẩu không cần qua trung gian mà trực tiếp gửi bưu kiện đến cho người mua. Để làm được cách này phải có hệ thống nghiên cứu thị trường chuẩn xác và có hiệu quả cao.

- ***Nhập khẩu bán hàng theo catalogue***

Có một số nhà nhập khẩu bán hàng theo catalogue qua các nhà buôn theo kiểu này hay trực tiếp thành lập công ty để bán hàng theo catalogue. Phương thức này đòi hỏi phải biết được địa chỉ của khách hàng có nhu cầu thường xuyên.

- ***Bán lẻ***

Bán lẻ nhà nhập khẩu tự tổ chức việc nhập khẩu và bán lẻ hàng hoá theo khả năng về thị trường của mình và tự gánh chịu mọi rủi ro.

- ***Bán hàng qua các cuộc trưng bày hàng hoá trên các kênh truyền hình***

Bán hàng qua các cuộc trưng bày hàng hoá trên các kênh truyền hình là hình thức mới và phải có hàng tức thời và bán theo giá công bố.

- ***Bán hàng trực tiếp***

Bán hàng trực tiếp cho các nhà máy, công xưởng với các điều kiện giống như bán cho các nhà bán buôn bán lẻ.

- ***Làm đại lý bán hàng***

Làm đại lý bán hàng một số người Mỹ có quan hệ tốt cả hai chiều với nhà xuất khẩu nước ngoài và hệ thống phân phối bán buôn, bán lẻ trong nước thì họ thường làm đại lý cho

nước ngoài để khỏi phải lo khâu tài chính cho kinh doanh.

- ***Bán hàng qua buổi tiệc bán hàng***

Bán hàng qua buổi tiệc bán hàng (Bali Imports Party): Một số nhà nhập khẩu mua một số lượng nhỏ hàng hoá về rồi mời người thân quen đến dự buổi giới thiệu bán hàng luôn tại chỗ.

- ***Bán ở chợ ngoài trời***

Bán ở chợ ngoài trời có hãng lớn đã từng tổ chức nhập khẩu và bán hàng ở chợ ngoài trời với quy mô lớn và diện rộng khắp cả nước. Các làm này đòi hỏi phải có diện quan hệ rộng với người bán hàng ở nhiều nước khác nhau và phải trả một phần lợi tức cho người bán hàng.

- ***Bán hàng qua các hội chợ, triển lãm tại Mỹ***

Bán hàng qua các hội chợ, triển lãm tại Mỹ có người mua hàng về kho của mình và quanh năm đi dự các hội chợ triển lãm khắp Mỹ để tìm kiếm các đơn đặt hàng tại quầy, rồi về gửi hàng cho người mua theo đường bưu điện, Fedex hay UPS. Cách này chỉ có thể làm ở quy mô nhỏ với hàng đặc chủng, hàng mới và giá cao. Có một số Hội chợ chuyên ngành thủy sản lớn ở Boston, Hoa Kỳ: <http://www.bostonseafood.com>, hội chợ quốc tế về thủy sản tại Bờ Tây được tổ chức tại Long Beach, Los Angeles: <http://www.westcoastseafood.com>, <http://seafood.com>,

- ***Bán hàng qua hệ thống Internet***

Bán hàng qua hệ thống Internet: Một trong những khó khăn nhất của người xuất khẩu là tìm ra người mua hàng vì tên công ty và việc kinh doanh của công ty là thông tin bí mật không được tiết lộ ở Hoa Kỳ. Tuy nhiên có nhiều cách để tìm ra nhưng đều phải mua thông tin. Có một số website chuyên để tìm khách hàng như: <http://www.iebb.com>, <http://www.pierspub.com>, <http://www.digilead.com>, chào mua và bán hàng qua internet, <http://www.worldbid.com>, chào mua và bán của Hoa Kỳ, <http://www.buysellex.com>, trong các website này có hệ thống tra cứu tự động qua từ khóa rất thuận tiện.

3. Hệ thống phân phối

Hệ thống phân phối hàng thủy sản của Hoa Kỳ gồm mạng lưới bán buôn và mạng lưới bán lẻ:

- ***Mạng lưới bán buôn***

các công ty kinh doanh thủy sản hàng đầu của Hoa Kỳ nhập khẩu thủy sản từ các nước sau đó cung cấp cho hệ thống các siêu thị, cửa hàng và các cơ sở chế biến. Các công ty này rất quan tâm đến nghiên cứu thị trường, thị hiếu khách hàng để từ đó có định hướng nhập khẩu những mặt hàng thủy sản đáp ứng được yêu cầu khách hàng và thu được nhiều lợi nhuận. Các công ty này cũng thường xuyên nắm bắt tình hình biến động của các nhà xuất khẩu thủy sản trên thế giới để đảm bảo nguồn cung cấp hàng thủy sản được ổn định với các mặt hàng đa dạng nhằm cung cấp cho các đối tượng khách hàng khác nhau trên thị trường.

- ***Mạng lưới bán lẻ***

Chiếm đến trên 50% giá trị tiêu thụ thủy sản tại Hoa Kỳ bao gồm các công ty bán lẻ độc

lập, các hệ thống siêu thị và đại siêu thị và các nhà hàng.

Người tiêu dùng Mỹ chủ yếu mua thủy sản tại các cửa hàng, siêu thị, nơi họ tin tưởng về chất lượng và các điều kiện vệ sinh an toàn thực phẩm. Các kênh tiêu thụ thủy sản trên thị trường Hoa Kỳ có mối quan hệ rất chặt chẽ, mang tính chuyên môn hóa cao, hiếm có trường hợp các siêu thị lớn hoặc các công ty bán lẻ độc lập mua hàng trực tiếp từ các nhà xuất khẩu nước ngoài. Mối quan hệ bán hàng giữa các nhà bán buôn và bán lẻ trên thị trường Hoa Kỳ phần lớn là do có quan hệ tín dụng và mua cổ phần của nhau. Các nhà bán buôn và bán lẻ trong hệ thống phân phối trên thị trường Hoa Kỳ thường có quan hệ làm ăn lâu dài, liên kết chặt chẽ với nhau thông qua các hợp đồng kinh tế. Nếu hợp đồng nhập khẩu với nhà xuất khẩu nước ngoài không được thực hiện sẽ ảnh hưởng tới hợp đồng cung ứng cho các nhà bán lẻ. Vì vậy, các công ty nhập khẩu hàng thủy sản trên thị trường Hoa Kỳ có yêu cầu cao đối với các đối tác xuất khẩu về việc tuân thủ chặt chẽ các điều khoản của hợp đồng, đặc biệt là các điều kiện về chất lượng hàng hóa và thời hạn giao hàng. Hệ thống phân phối của Hoa Kỳ được hình thành và tổ chức chặt chẽ. Do đó, sẽ khó khăn cho các nhà nhập khẩu đơn lẻ muốn thâm nhập hệ thống phân phối này.

4. Xu hướng và hành vi tiêu dùng

Tôm đông lạnh nhập khẩu được người Mỹ ưa thích cả về hình thức và kích cỡ phổ biến. Người tiêu dùng thường mua tôm với nhiều cỡ khác nhau, thông dụng nhất là cỡ 26-30 con/pound và 36-40 con/pound (pound ~ 0,45 kg).

Tôm sú, tôm nâu, tôm hùm cũng là mặt hàng tiêu thụ nhiều ở Hoa Kỳ. Thị trường tôm của Mỹ có xu hướng rất rõ ràng theo yêu cầu về sức khỏe và thuận lợi cho người tiêu dùng. Cũng như thế, người tiêu dùng ngày càng quan tâm nhiều hơn về việc chứng minh nguồn gốc xuất xứ sản phẩm, đảm bảo an toàn, sức khỏe cho người sử dụng và bảo vệ môi trường.

Hành vi tiêu dùng của người Mỹ ngày càng thay đổi thất thường theo giá cả quốc tế và cấu trúc nhập khẩu của Mỹ. Tuy nhiên, mặt hàng tôm bóc vỏ ướp đá hoặc đông lạnh vẫn là sản phẩm ưa thích của người tiêu dùng Mỹ, và tập trung tiêu thụ nhiều hơn các chủng loại tôm cỡ nhỏ, giá rẻ và những chủng loại tôm có giá trị gia tăng như đã chế biến sẵn rất tiện lợi, và tốn ít thời gian chế biến.

Tốc độ tăng trưởng chậm của nền kinh tế Mỹ đã làm ảnh hưởng đến ngành dịch vụ nhà hàng, một trong những kênh tiêu thụ chủ yếu đối với các sản phẩm tôm, và vì thế đã kéo theo sở thích hành vi tiêu dùng của người dân Mỹ.

Hầu như người tiêu dùng Mỹ ngày càng quan tâm đến việc đánh bắt thủy hải sản và hậu quả đối với môi trường và xã hội của việc đánh bắt đó. Vấn đề quan tâm này thường được hướng vào các nhà bán lẻ chính và các nhà bán lẻ này phải đảm bảo rằng các nhà cung cấp chứng minh được nguồn gốc xuất xứ các sản phẩm được sản xuất.

Chứng nhận

Các sản phẩm thủy hải sản khi nhập khẩu vào Mỹ phải đáp ứng được các tiêu chuẩn về vệ sinh an toàn thực phẩm của Hoa Kỳ. Chứng nhận được nhiều người biết đến là nhãn MSC (Marine Stewardship Council, Hiệp hội quản lý hàng hải, <http://www.msc.org>), được dán trên cái túi bán lẻ và người tiêu dùng dễ dàng nhận thấy được. Theo Bộ luật Liên bang Mỹ 21 CFR, chỉ có các doanh nghiệp nước ngoài nào đã thực hiện chương trình HACCP có hiệu quả mới được xuất khẩu thủy sản vào thị trường Mỹ. Đây là một hệ thống quản lý chất lượng mang tính phòng ngừa nhằm đảm bảo an toàn thực phẩm và chất lượng thực phẩm thông qua việc phân tích những mối nguy và thực hiện các biện pháp

kiểm soát tại các điểm kiểm soát tới hạn.

HACCP nhấn mạnh tính nhất thiết phải kiểm soát tại các điểm kiểm soát tới hạn. HACCP nhấn mạnh tính nhất thiết phải kiểm soát dây chuyền công nghệ sản xuất để đảm bảo an toàn, vệ sinh cho sản phẩm thay vì kiểm soát sản phẩm cuối cùng. Để được phép đưa hàng thủy sản vào Mỹ, DN phải gửi kế hoạch, chương trình HACCP cho Cục Thực phẩm và Dược phẩm Hoa Kỳ (FDA). FDA xem xét khi cần thì kiểm tra. Nếu FDA kết luận là đạt yêu cầu thì cấp phép cho doanh nghiệp đó. Tất cả các sản phẩm khi nhập khẩu đều phải có giấy chứng nhận quốc tế ISO 9002 và HACCP. Về nhãn mác, phải ghi đúng tên chủng loại thường dùng ở Hoa Kỳ.

5. Quy định về chứng từ đối với hàng hóa nhập khẩu vào Hoa Kỳ

Hoá đơn thương mại là một chứng từ không thể thiếu trong bộ chứng từ giao hàng và là cơ sở quan trọng để xác định trị giá hải quan của hàng hoá để tính thuế nhập khẩu.

Hàng nhập khẩu vào Hoa Kỳ không có hoá đơn thương mại có thể bị Hải quan giữ lại. Thông tin trong hoá đơn thương mại không đầy đủ và/hoặc không trung thực và/hoặc không chính xác có thể gây khó khăn và chậm trễ cho người nhập khẩu trong khâu giải phóng hàng hoặc bị phạt tiền hoặc chịu thêm thuế nhập khẩu.

Thông tin không chính xác trong hoá đơn thương mại có thể dẫn đến bị Hải quan Hoa Kỳ phạt tiền hoặc cấm không cho xuất hàng vào Hoa Kỳ hoặc ghi vào sổ đen để kiểm tra kỹ hơn các lô hàng nhập khẩu sau đó.

Hoá đơn thương mại phải được lập bằng tiếng Anh hoặc có bản dịch tiếng Anh chính xác kèm theo. Luật thuế quan yêu cầu hoá đơn thương mại phải cung cấp các thông tin sau:

- Tên cửa khẩu hàng đến
- Tên người mua
- Tên người bán
- Mô tả chi tiết sản phẩm: tên thông thường của sản phẩm, cấp hạng hay chất lượng, mã hiệu, số hiệu và ký hiệu của hàng hoá khi lưu thông trên thị trường nội địa nước xuất khẩu, cùng với số mã hiệu bao gói hàng hoá
- Số lượng tính theo trọng lượng hoặc kích thước của nước giao hàng hoặc của Hoa Kỳ
- Giá của từng mặt hàng
- Loại tiền
- Các chi phí liên quan ghi rõ từng khoản (nếu có) như: cước phí vận tải quốc tế, phí bảo hiểm, chi phí bao bì, chi phí côngtenơ...
- Các giảm giá, chiết khấu
- Nước xuất xứ hàng hoá

Thủ tục hải quan khi hàng tới cảng

Hàng hóa có thể không được đưa vào Hoa Kỳ cho tới khi được phép của Cơ quan Hải quan Hoa Kỳ, Bộ Tài chính Hoa Kỳ. Thông thường, nhà nhập khẩu hoặc đại lý của nhà nhập khẩu phải điền đầy đủ, chính xác những chứng từ cần thiết. Những hồ sơ chứng từ có thể phải xuất trình trước khi hàng tới cảng.

Khi hàng tới cảng, Cơ quan Hải quan không thông báo cho nhà nhập khẩu, mà thường là

do hãng vận chuyển thông báo. Nhà nhập khẩu sẽ phải tự sắp xếp để đảm bảo nhận được thông báo kịp thời để thu xếp việc thông quan hàng hóa, tránh bị trì hoãn. Nếu chứng từ không được xuất trình trong vòng 30 ngày kể từ khi hàng đến, hàng hóa sẽ bị gửi tới kho lưu trữ như hàng không người nhận. Nhà nhập khẩu sẽ phải chịu chi phí lưu kho trong thời gian hàng hóa được lưu trữ. Sau một năm, nếu hàng hóa vẫn không có người nhận, sẽ bị bán.

Hồ sơ chứng từ cần xuất trình tới Hải quan Hoa Kỳ:

- Mẫu hải quan về nhập khẩu 3461
- Vận đơn (hàng hóa được nhập có thể do chủ hàng, người mua hoặc người môi giới hải quan được phép)
- Hóa đơn thương mại hoặc hóa đơn chiếu lệ, trong trường hợp không có hóa đơn thương mại
- Phiếu đóng gói hàng
- Bảo lãnh thanh toán (bond) với Hải quan Hoa Kỳ về việc chi trả các loại thuế và tiền phạt phát sinh khi thông quan hàng hóa
- Các chứng từ cần thiết khác.

Thông tin chi tiết về thủ tục hải quan Hoa Kỳ, có thể tham khảo tại trang web:
<http://www.cbp.gov/>

- **Các nguồn thông tin**

- Quy trình nhập khẩu thực phẩm trên trang www.cfsan.fda.org;
 - + <http://www.fda.gov/aboutfda/transparency/basics/ucm194879.htm>.
 - + <http://www.fda.gov/Food/GuidanceRegulation/ImportsExports/Importing/ucm2006837.htm>
- Một số quy chế quản lý nhập khẩu thực phẩm của Hoa Kỳ tại:
 - + www.vietnam-ustrade.org
 - + <http://www.fas.usda.gov>
 - + <http://www.doc.com>,
- Trung tâm Tin học Thủy sản – Fistenet <http://www.fistenet.gov.vn/>
- Tên các công ty xuất nhập khẩu của Hoa Kỳ có thể tìm tại: <http://www.pierspub.com>
- Tên các công ty theo chuyên ngành Hoa Kỳ có thể tìm tại: <http://www.industrysearch.com>.
- Hiệp hội xuất nhập khẩu Hoa Kỳ: <http://www.aaei.org>.
- Danh bạ các nhà nhập khẩu quốc tế:
 - + www.kompass.com
 - + www.export-leads.com
- Có một số website chuyên để tìm khách hàng như: <http://www.iebb.com>, <http://www.pierspub.com>, <http://www.digilead.com>; chào mua và bán hàng qua internet, <http://www.worldbid.com>; chào mua và bán của Hoa Kỳ, <http://www.buysellex.com>,

trong các website này có hệ thống tra cứu tự động qua từ khóa rất thuận tiện.

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.
- Tên các công ty xuất nhập khẩu của Hoa Kỳ có thể tìm trên website: <http://www.pierspub.com>
- Tên các công ty phân theo chuyên ngành của Hoa Kỳ có thể tìm trên website: <http://www.industrysearch.com>.
- Hiệp hội xuất nhập khẩu Hoa Kỳ: <http://www.aaei.org>.
- 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 Hoa Kỳ:

Hội chợ thủy sản - Aquaculture 2013:

<https://www.was.org/WasMeetings/meetings/Default.aspx?code=AQ2013>

Hội chợ thực phẩm IFT: <http://www.am-fe.ift.org/cms/>

Hội chợ thương mại quốc tế về thủy sản tại Boston (International Boston Seafood Show) là hội chợ lớn nhất Hoa Kỳ về thủy sản đông lạnh chế biến và thiết bị ngành thủy sản. Hội chợ được tổ chức hàng năm vào tháng 3 với khoảng 750 công ty chế biến, xuất nhập khẩu, phân phối, các siêu thị ở Hoa Kỳ và các nước trưng bày. Thông tin về hội chợ trên trang website: <http://www.bostonseafood.com>.

Hội chợ quốc tế về thủy sản tại Bờ Tây (The International West Coast Seafood): được tổ chức tại Long Beach hàng năm vào tháng 11, trưng bày gồm thủy sản đông lạnh chế biến và thiết bị ngành thủy sản. Khoảng 300 công ty xuất nhập khẩu, phân phối và các siêu thị Hoa Kỳ và các nước trên thế giới tham gia trưng bày tại hội chợ này. 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 Hoa Kỳ

❖ Dairy Fresh Foods Inc. – Distributor Wholesaler

Địa chỉ: 15004 3RD Ave., Highland Park, MI 48203, USA

Phone: (313) 295-6300

Fax: (313) 295-6950

Postal: 1405 Trolley Industrial Drive, Taylor, Michigan 48180-1811

Email: jfarber@dairyfreshfoods.com

Website: www.dairyfreshfoods.com

Người liên hệ: Joel Must

Sản phẩm: Sản phẩm sữa, thịt và hải sản.

❖ Ess/Food USA Inc. – Agent Distributor Wholesaler

Địa chỉ: 4601, Sheridan St., Ste.#420 Hollywood, FL 33021, USA

P.O. Box 372, Sailsbury, Maryland 21803, USA.

Tel: 1.954.981.1770, 202.580.8692

Fax: 1.954.981.1775,

Email: sk@ess-food.com, rhu@ess-food.com

Website: www.ess-food.com

Người liên hệ: Stig Kjaeroe, Rick Huson - Export Manager

Sản phẩm: Thực phẩm và thịt đông lạnh

❖ **Gatewood & Associates Ltd. – Agent Distributor Wholesaler**

Địa chỉ: P.P.Box 324, Tacoma, WA 98402, USA

Tel: 1.253.473.1458

Fax: 1.253.473.4294

Email: egatewood@aol.com

Người liên hệ: Elton Gatewood

Sản phẩm: Thực phẩm, hải sản và thịt đông lạnh, rau quả.

❖ **Gin-Tiff International U.S.A. – Distributor Wholesaler**

Địa chỉ: 37402, Larchwood Dr., Palmdale, CA 93550, USA

Tel: 1.661.274.1731

Fax: 1.661.274.4902

Email: avforum@qnet.com

Người liên hệ: Fernando Marcos

Sản phẩm: Sản phẩm thịt, thực phẩm đóng hộp.

❖ **New Zealand Lamb Co., Inc. – Wholesaler**

Địa chỉ: 106 Corpora te park Dr., White Plains, NY 10604-3806, USA

Hoặc: 19840 Rancho Way, Dominguez Hills, CA 90221

Hoặc: 20 Westport Road, Suite 320, Wilton, CT 06897

Tel: 1.914.253.6908, 310.885.4855, 203.529.9100

Fax: 1.914.253.8159, 310.885.4966, 203.529.9101

Email: shane@nzlamb.com, info.usa@nzlamb.com

Website: www.nzlamb.com

Sản phẩm: Thịt và sản phẩm thịt

Tất cả các sản phẩm khi nhập khẩu đều phải có giấy chứng nhận quốc tế ISO 9002 và HACCP.

Bao bì/đóng gói: đóng gói bao bì để dễ dàng cho việc bán lẻ, bao gói cho điều biến khí, bao bì chân không,... tất cả việc đóng gói bao bì đều chịu sự giám sát khắc khe của USDA và phải được ghi rõ các chi tiết kỹ thuật mà USDA chấp thuận.

Tất cả các sản phẩm đều phải được vận chuyển bằng đường biển trong nhiệt độ đã được điều chỉnh trong các container. Các sản phẩm được kiểm tra trong suốt thời gian quá cảnh bằng cách sử dụng dụng cụ điều khiển nhiệt độ sản có hiện đại nhất.

❖ **Ambrosia Enterprises, Inc. – Distributor Wholesaler**

Địa chỉ: 13771, Roswell Ave., Ste.C Chino, CA 91748, USA

Tel: 1.909.465.1448

Fax: 1.909.465.1468

Email: info@ambrosiausa.com

Website: www.ambrosiausa.com

Người liên hệ: Jiang Johnson

Sản phẩm: Thực phẩm đông lạnh, hải sản, cá.

❖ **Bornstein Seafoods Co., Inc. – Distributor Wholesaler**

Địa chỉ: 1001 Hilton Ave., Bellingham, WA 98225, USA

Tel: 1.360.734.7990

Fax: 1.360.734.5732

Email: clair@bornstein.com, colin@bornstein.com, doug@bornstein.com,
christa@bornstein.com

Website: www.bornstein.com

Người liên hệ: Clair Parker

Sản phẩm: Thực phẩm đông lạnh, hải sản, cá.

❖ **Hegg & Hegg Smoked Salmon Inc. – Distributor Wholesaler**

Địa chỉ: 801, Marine Drive, Port Angeles, WA 98363, USA

Tel: 1.360.457.3344

Fax: 1.360.457.3344

Website: www.heggandhegg.com

Người liên hệ: Frederick Hegg

Sản phẩm: Thực phẩm đông lạnh và đóng hộp, hải sản, cá.

❖ **Icicle Seafoods Inc. – Distributor & Wholesaler**

Địa chỉ: 4019, 21 St. Avenue West Seattle, WA 98199, USA

Tel: 1.206.282.0988

Fax: 1.206.282.7222

Email: ricks@icicleseafoods.com

Website: www.icicleseafoods.com

Người liên hệ: Rick Speed

Sản phẩm: Thực phẩm đông lạnh, hải sản, cá.

❖ **Inland Seafood – Distributor & Wholesaler**

Địa chỉ: 1222 Menlo Drive N.W. Atlanta, GA 30318, USA

Tel: 1.404.350.5850

Fax: 1.404.350.5855

Email: inlandsfd@aol.com

Website: www.inlandseafood.com

Người liên hệ: Bill Demmond

Sản phẩm: Hải sản, cá.

❖ **Mundimex Inc. – Distributor**

Địa chỉ: 8801 S.W. 192ND St. Miami, FL 33157, USA

Tel: 1.305.233.1967

Fax: 1.305.253.7796

Email: info@mundi.com

Website: www.mundi.com

Sản phẩm: Thực phẩm đông lạnh và đóng hộp, hải sản, cá.

❖ **Nordic Distributors – Wholesaler**

Địa chỉ: 3421, Telegraph Ave., Oakland, CA 94609, USA

Tel: 1.510.653.3882

Fax: 1.510.553.1936

Email: pia@nordichouse.com

Website: www.nordichouse.com

Người liên hệ: Peter Carde

Sản phẩm: Hải sản, cá, sản phẩm sữa, bánh kẹo...

❖ **Ocean Fresh Seafood Inc. – Wholesaler**

Địa chỉ: 473E.Washington St., North Attleboro, MA 02760, USA

Tel: 1.508.695.7087

Fax: 1.508.699.6970

Email: rapshark@aol.com

Website: www.oceanfresh.com

Người liên hệ: Bruce Hall

Sản phẩm: Hải sản, cá.

❖ **Sigma International Inc. – Distributor Wholesaler**

Địa chỉ: 333, 16th Ave. South St.Petersburg, FL 33701, USA

Tel: 1.727.822.1288

Fax: 1.727.822.6782

Email: sii@sigmacorp.com

Website: www.sigmacorp.com

Người liên hệ: Yaw-Bin Huang

Sản phẩm: Hải sản, cá.

❖ **Stavis Seafoods Inc. – Agent Distributor Wholesaler**

Địa chỉ: 7 Channel Street Boston, MA 02210, USA

Tel: 1.617.482.6349

Fax: 1.617.482.1340

Email: fish@stavis.com

Người liên hệ: Ruth Levy

Sản phẩm: Hải sản, cá, thực phẩm đông lạnh

❖ **Uwajimaya Inc. – Distributor Wholesaler**

Địa chỉ: 600, 5Th Avenue South, #100 Seattle, WA 98104-3898, USA

Tel: 1.206.624.6248

Fax: 1.206.624.6915

Email: questions@uwajimaya.com

Website: www.uwajimaya.com

Người liên hệ: Tomio Moriguchi

Sản phẩm: Hải sản, cá, thực phẩm phương đông.

❖ **Bornstein Sseafood Inc.**

Corporate Offices: P.O. Box 188 Bellingham, WA 98225

Phone: +1-800-734-3455

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

❖ **Pacific Seafoods Group**

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

❖ **Pacific Seafood of Arizona/Distribution Sales**

Jon Bolyard-General Manager

Tel: +1 602-268-3313

Email: JBolyard@pacseafood.com

❖ **Domestic/National Sales**

Dan Obradovich-Director National Sales

Tel: +1 503-905-4517

Fax: +1 503-905-2495

Email: DObradovich@pacseafood.com

❖ **American Seafood Imports**

560 Sylvan Avenue Englewood Cliffs, NJ 07632

Contact: Charlie Goldstein.

Phone: +1 201-568-2525

Fax: +1 201-568-3579

Email: charlie@americanseafoodimports.com

Frozen Fish & Shellfish, Surimi-based Products, Frogs legs.

Brand Name: Captain=s Catch, Sea Jewel, May Flower.-Exporter- Importer-AQUA
STAR 536 Fayette Street Perth Amboy, NJ 08861

Contact: Allen Rolli, V.P.

Phone: +1 732-442-8727

Fax: +1 732-442-8805

Website: www.aquastar.com

Catfish, Variety of Marine Fish and Shellfish, Frog Legs and, Surimi Based

Brand names: Aqua Star, Aqua, Star, AquaGold.

❖ **Atlanta Corporation**

Atalanta Plaza Elizabeth, NJ 07206

Contact: Sam Tufano V.P. Seafood.

Phone: +1 908-351-8000 ext 262

Fax: +1 908-351-1940

Email: stufano@atalantal.com

Canned Tuna, Lobster Tails, Shrimp and Squid. Brand Names: Celebrity, Tivoli, Belle
o Sea.

❖ **Atlantic Cape Fisheries, Inc.**

Add: 985 Ocean Drive, PO Box 555 Cape May, NJ 08204

Contact: Daniel Cohen, Pres.

Phone: +1 609-884-3000

Fax: +1 609-884-3261

Email: acfish@aol.com;

Marine Fish and Shellfish, Oysters, Scallops, Clams, and Squid.

❖ **Axelsson & Johnsonfish Company, Inc.**

Add: 993 Ocean Drive Cape May, NJ 08204

Contact: Andrew Axelsson, Mgr.

Phone: +1 609-884-8426

Fax: +1 609-898-0221

Email: ajfish@bellatlantic.net

Shad, Marine Fish, Conch, American Lobster, Lobster Tails, Scallops, and Whole Squid

❖ **B.G Lobster & Shrimp Corp.**

Add: 95 South St. New York, NY 10038

Contact: Robert Grippa, Pres.

Phone: +1 212-732-3060

Fax: +1 212-766-0147

Website: www.seatogo.com

Email: Seatogo@aol.com

Marine Fish & Shellfish, Frog Legs, Roe Caviar, Soups, Surimi Based-products and Seafood Salads.

Brand Name: Grippa Brand.

❖ **American Seafoods Group LLC**

Add: Market Place Tower, 2025 First Avenue, Suite 90 Seattle, WA 98121

Phone: +1 206.374.1515

Fax: +1 206.374.1516

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

(Nguồn: Gcoupon)