

## SẢN PHẨM PHI LÊ CÁ ĐÔNG LẠNH (HS 030429) THỊ TRƯỜNG HOA KỲ - YÊU CẦU TIẾP CẬN THỊ TRƯỜNG

### 1. Cấu trúc thương mại

Theo xu hướng toàn cầu hoá, nền kinh tế thế giới đang dần xoá bỏ những rào cản thuế quan giữa các thị trường nhưng lại tạo điều kiện thuận lợi cho chủ nghĩa bảo hộ mậu dịch phát triển đặc biệt là ở các nước giàu mạnh. Thị trường Hoa Kỳ mở ra những cơ hội đầy triển vọng nhưng nó lại được điều chỉnh bằng một hệ thống luật pháp và các rào cản thương mại cực kỳ chặt chẽ. Luật thuế chống bán phá giá hiện nay đang là một công cụ hữu hiệu được sử dụng phổ biến trên thị trường này nhằm bảo hộ nền công nghiệp trong nước trước cơn lũ hàng nhập khẩu từ các nước đang phát triển, trong đó có Việt Nam.

Xuất khẩu sản phẩm phi lê cá đông lạnh HS 030429, buộc phải tuân thủ các quy định về an toàn thực phẩm, khả năng truy nguyên nguồn gốc, an toàn động vật, và kiểm soát hóa chất gây ô nhiễm ô trường.

Tuân thủ theo những quy định về an toàn sức khỏe và thực phẩm là một nguyên tắc bắt buộc để xâm nhập thị trường Hoa Kỳ

### 2. Các kênh thương mại để thâm nhập thị trường

Hoa Kỳ là thị trường rộng lớn nên các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam có thể xuất khẩu vào Hoa Kỳ không chỉ qua các nhà nhập khẩu mà còn có thể qua các nhà bán buôn, bán lẻ và các nhà sản xuất của Hoa Kỳ. Hàng hóa của Việt Nam vào Hoa Kỳ có thể xuất khẩu trực tiếp tới khách hàng hoặc có thể gián tiếp qua nhà môi giới, nhà phân phối, đại lý, liên minh/hiệp hội.

Để hàng hóa Việt Nam đến được trực tiếp với người tiêu dùng Hoa Kỳ, các nhà xuất khẩu của Việt Nam phải có phương pháp tiếp thị vào thị trường này bằng nhiều cách. Các nhà xuất khẩu của Việt Nam muốn thành đạt trên thị trường Hoa Kỳ phải xây dựng chiến lược tiếp cận các kênh phân phối một cách chủ động, tích cực.

Trước hết, cần xác định những điểm mấu chốt như thị trường mục tiêu của nhà xuất khẩu, xác định đối tượng mà bạn muốn hướng tới; mục tiêu của bạn là gì; phân biệt nhu cầu và sự cần thiết của khách hàng; xây dựng chiến lược để phục vụ khách hàng; phân đoạn thị trường từ nhóm khách hàng riêng biệt dựa trên những yếu tố sau đây: địa lý, nhân khẩu học; tâm lý tiêu dùng; hành vi tiêu dùng; cung cấp sản phẩm khác nhau hoặc chiến lược tiếp thị đối với từng phân khúc thị trường khác nhau; nghiên cứu thị trường với những con số thống kê của thương mại Hoa Kỳ; đặc điểm thị trường; đối thủ cạnh tranh; thị hiếu, xu hướng, nhu cầu khách hàng; nhãn mác và đóng gói. Tiếp đến chú trọng khâu đưa sản phẩm của nhà xuất khẩu đến thị trường; tiến hành xác lập hình thức thâm nhập thị trường như xuất khẩu trực tiếp, bán hàng trực tiếp đến khách hàng, xuất khẩu gián tiếp (nhà môi giới, nhà phân phối phát triển thị trường thâm nhập; chiến lược giá; chỉ số định giá/chi phí).

Ngoài ra, nhà xuất khẩu cần có chiến lược phát triển thị trường khi tiến hành thâm nhập, cụ thể nên có chiến lược phân phối, tiêu chuẩn để đánh giá các lựa chọn và chọn thị trường tốt nhất, tìm kiếm đối tác trong thị trường mục tiêu. Sau đó xúc tiến quảng cáo sản phẩm trên các phương tiện thông tin như báo, tạp chí, truyền hình, quảng cáo trực tiếp qua bưu điện. Các nhà xuất khẩu Việt Nam không nên bỏ qua các kỳ triển lãm, hội chợ thương mại tổ chức tại Hoa Kỳ.

Các nhà xuất khẩu cần phải nắm bắt và sử dụng thường xuyên phương tiện thương mại điện tử, khai thác triệt để những thông tin hữu ích. Sử dụng email để trao đổi thông tin với đối tác Hoa Kỳ là rất quan trọng, nhà xuất khẩu Việt Nam cần lưu ý và chú ý trả lời khi nhận được email của đối tác. Nhà xuất khẩu Việt Nam nên lập website tại Hoa Kỳ để người tiêu dùng, khách hàng Hoa Kỳ tiếp cận dễ dàng hơn (vì nếu dùng website có tên miền .vn, nhiều người Hoa Kỳ sẽ khó nhận biết). Việc sử dụng thương mại điện tử sẽ rất hiệu quả về mặt chi phí, nhất là khi giá cả dịch vụ leo thang trong giai đoạn hiện nay ... nhờ vậy các nhà xuất khẩu sẽ tiết kiệm được chi phí khi giao dịch.

### 3. Thủ tục thu mua

Tại Hoa Kỳ, hầu hết những nhà mua hàng đều tìm kiếm các mối quan hệ làm ăn hệ lâu dài với các nhà xuất khẩu. Một trong những yếu tố quan trọng để nhà nhập khẩu mua hàng quan tâm đó là tính ổn định về chất lượng của sản phẩm.

### 4. Quy định của Hoa Kỳ khi áp đặt rào cản kỹ thuật nhập khẩu với hàng thủy hải sản

Tại Hoa Kỳ, để có thể xuất khẩu được thì điều kiện đầu tiên và quan trọng nhất là “nhà máy” phải được nằm trong danh sách phê duyệt của USFDA (Cục Quản lý Thực phẩm và Dược phẩm Hoa Kỳ). Và để nằm được trong danh sách thì nhà máy phải được kiểm tra, đánh giá bởi USFDA, tuân thủ đáp ứng luật lệ và quy định về an toàn thực phẩm của USFDA. Nhà máy không phải nộp phí cho việc kiểm tra đánh giá nhà máy. Sản phẩm cũng không có yêu cầu phải phân tích trong quá trình đánh giá. Khi đã nằm trong danh sách, thì nhà máy mới đủ điều kiện để có H/C (Chứng thư - Health Certificate) và sẽ do Bộ Thương mại Hoa Kỳ (USDC). USDC sẽ tính phí cho việc cấp H/C nhưng không cần kiểm tra hoặc lấy mẫu kiểm nghiệm lô hàng trước khi xuất khẩu.

### 5. Cách tiếp cận thị trường Hoa Kỳ

Các nhà xuất khẩu Việt Nam cần chuẩn bị đầy đủ bốn bước cần thiết. Bước đầu tiên là hoạch định một kế hoạch hay một chiến lược tiếp thị. Nhà xuất khẩu sẽ lần lượt phải trả lời các câu hỏi cụ thể:

- Muốn bán sản phẩm nào vào thị trường Hoa Kỳ? Khả năng sản xuất hiện tại có đáp ứng được tiềm năng của thị trường Hoa Kỳ hay không?
- Bước thứ hai là phải tính toán các chi phí tài chính liên quan đến những cố gắng để đạt được mục tiêu, như các chi phí tiếp thị.
- Bước thứ ba, cần xác định sức cạnh tranh của nhà xuất khẩu trong nội địa và trên thị trường quốc tế.
- Cuối cùng là phương thức mà nhà xuất khẩu cần sử dụng để xâm nhập vào thị trường Hoa Kỳ.

### 6. Tìm kiếm thông tin và đối tác

Việc tìm kiếm các thông tin về thị trường và đối tác qua các thương vụ, các trung tâm xúc tiến ngoại thương là rất quan trọng. Kế đó nên tìm đến công ty tư vấn luật vì luật pháp của Hoa Kỳ vốn rất phức tạp. Việc sử dụng các công ty đại diện hay đại lý cũng cần thiết, dù sẽ phải chi hoa hồng cho các thương vụ làm ăn, nhưng bù lại, đây chính là những chuyên gia rất hiểu biết về từng thị trường sản phẩm mà nhà xuất khẩu định đưa vào Hoa Kỳ. Họ

làm việc chuyên nghiệp và sẽ hỗ trợ tốt. Bất cứ nhà xuất khẩu nào khi muốn bước vào thị trường Hoa Kỳ cũng cần tiến hành đầy đủ các bước dưới đây.

- **Tìm kiếm đối tác**

Khi muốn thiết lập quan hệ làm ăn với một đối tác, nhà xuất khẩu cần đánh giá đúng đối tác đó để việc làm ăn suôn sẻ. Kế đó nên gặp trực tiếp đối tác để tìm hiểu kỹ càng hơn về họ, từ đó hoạch định các yêu cầu của chính mình. Khi tiến hành thương lượng nên thông qua tư vấn luật vì luật pháp của Hoa Kỳ khá rắc rối. Khi bắt tay vào làm ăn, nhà xuất khẩu cần thu thập các kiến thức và kinh nghiệm có được từ đối tác này để có thể tăng thêm cơ hội thành công cho mình. Đặc điểm khác cần chú ý là các nhà xuất khẩu nên thu hút sự quan tâm quốc tế. Khi làm ăn với người Hoa Kỳ nên nhớ rằng các doanh nhân Hoa Kỳ hoạt động với mục đích là kiếm lợi. Nên mỗi dự án phải thể hiện khả năng để họ thấy khả thi. Việc kiểm soát giá thành và tăng lợi nhuận đóng vai trò rất quan trọng.

- **Vấn đề thời gian**

Các doanh nhân Hoa Kỳ thường giải quyết các hợp đồng làm ăn rất nhanh chóng vì họ không ưa sự chậm trễ. Vì thế, muốn làm ăn với Hoa Kỳ, doanh nhân Việt Nam phải chuẩn bị để hoàn tất việc thỏa thuận một cách nhanh chóng và hữu hiệu. Nếu không, việc làm ăn này sẽ bất thành do người Hoa Kỳ mất hứng thú.

- **Hoạch định chiến lược**

Các nhà xuất khẩu phải hoạch định chiến lược tiếp thị của mình một cách tỉ mỉ. Điều này có nghĩa là nhà xuất khẩu phải sẵn sàng để trả lời các câu hỏi đi vào chiều sâu liên quan đến chiến lược và tương lai của công việc xuất khẩu của mình. Doanh nhân Hoa Kỳ thường mong đợi có một báo cáo phân tích tỉ mỉ. Điều đó buộc các đối tác Việt Nam trước khi gặp họ phải làm việc thật tích cực với một đội ngũ nhân sự tốt. Nếu không có đủ chuyên môn, nhà xuất khẩu nên nhờ một công ty tư vấn hỗ trợ để kế hoạch làm ăn không bị phá sản.

- **Xã hội**

Các nhà nhập khẩu Hoa Kỳ rất quan tâm là vấn đề xã hội và các vấn đề như điều kiện an sinh môi trường và nhiều vấn đề khác. Người Hoa Kỳ luôn tin tưởng vào luật pháp và quyền lợi phục vụ cho lợi ích của các cá nhân cũng như bảo vệ tài nguyên thiên nhiên. Chính vì thế, trong thương lượng, cũng như trong chuẩn bị làm ăn, nhà xuất khẩu hãy chú ý đến điều này.

- **Tính nguyên tắc**

Người Hoa Kỳ đòi hỏi những hợp đồng chính xác bằng văn bản. Họ cần có khuôn khổ pháp lý để hoàn tất các cuộc thương lượng. Bởi vậy, các nhà xuất khẩu phải chuẩn bị trước các cam kết bằng văn bản trước khi đi đến ký kết thoả thuận.

### **Khuyến nghị:**

Có rất nhiều các yêu cầu về tiếp cận thị trường. Hãy cố gắng tìm ra những yêu cầu bắt buộc và những đề nghị của phía nhà nhập khẩu đối với mặt hàng mà họ yêu cầu.

Cố gắng tìm những thông tin mà nhà nhập khẩu yêu cầu và thường thì nhà nhập khẩu sẽ cung cấp những thông tin này cho các nhà xuất khẩu.

Kiểm tra website của các công ty hàng đầu.

## Các đầu mối giải đáp thắc mắc cho doanh nghiệp:

- USDA: [www.usda.com](http://www.usda.com)
- Vasep – <http://vasep.com.vn>

## 7. Các quy định thâm nhập thị trường

### 7.1. Các luật và quy định liên quan

Tại Hoa Kỳ, việc quản lý nhập khẩu thủy sản và thực phẩm nói chung do một số tổ chức chịu trách nhiệm. Chính phủ Hoa Kỳ đã ban hành một số luật và quy định để đảm bảo an toàn thực phẩm. Ngoài những quy định khắt khe, sự an toàn và lành mạnh của các sản phẩm thực phẩm, Hoa Kỳ còn được bảo vệ thông qua những hệ thống giấy phép trước khi sản phẩm vào thị trường, thực hành sản xuất theo tiêu chuẩn bắt buộc, kiểm tra và lấy mẫu ngẫu nhiên và định kỳ. Các tiêu chuẩn về an toàn thực phẩm được áp dụng như nhau đối với các sản phẩm sản xuất trong nước và sản phẩm nhập khẩu.

Một số quy định liên quan trong lĩnh vực thủy sản và thực phẩm

- Hệ thống Đăng ký liên bang gồm 2 luật:
  - + Luật Đăng ký Liên bang (Federal Register Act)
  - + Luật Thủ tục hành chính (Administrative Procedure Act).
- Các luật và quy định theo sự quản lý của Cục Quản lý Thực phẩm và Dược phẩm Hoa Kỳ, thuộc Bộ Y tế và Dịch vụ chăm sóc sức khỏe (DHHS) và Tổ chức Dịch vụ Sức khỏe Cộng đồng (PHS) gồm:
  - + Luật Liên bang Thực phẩm, Dược phẩm và Mỹ phẩm
  - + Luật Hiện đại hóa An toàn Thực phẩm (FSMA)
  - + Luật Dán nhãn và Đóng gói, Luật Thực phẩm và Dược phẩm sạch
  - + Luật Bảo vệ Chất lượng Thực phẩm
  - + Luật Đào tạo và Dán nhãn sản phẩm dinh dưỡng
  - + Hệ thống Phân tích mối nguy và Điểm kiểm soát tới hạn (Hazard Analysis Critical Control Points – HACCP)
  - + Thực hành Sản xuất tốt (Good Manufacturing Practices – GMP)

Ngoài Cục Quản lý Thực phẩm và Dược phẩm Hoa Kỳ (FDA), việc nhập khẩu thủy sản vào Hoa Kỳ phải tuân thủ theo sự quản lý của Tổ chức Dịch vụ Nghề cá biển Quốc gia (NMFS) và Tổ chức Dịch vụ Cá và Động vật hoang dã (FWS). Việc nhập khẩu động vật biển cũng chịu sự quản lý của NMFS và FWS.

### 7.2. Hệ thống thuế quan và hạn ngạch

#### • Hạn ngạch

Nhìn chung Hoa Kỳ kiểm soát thủy sản nhập khẩu không thông qua hạn ngạch mà quản lý thông qua hai biện pháp chủ yếu: Thuế nhập khẩu thủy sản và kiểm soát chặt chẽ bằng các biện pháp kỹ thuật: vệ sinh an toàn thực phẩm và kiểm soát môi trường đánh bắt và nuôi trồng.



Theo Cơ quan Hải quan và Bảo vệ Biên giới Hoa Kỳ, nước này chỉ áp dụng hạn ngạch nhập khẩu đối với cá ngừ và cá tròng (anchovy). FWS hạn chế nhập khẩu đối với trứng cá muối. Ngay cả khách du lịch vào Hoa Kỳ cũng chỉ được mang tối đa 125 gam trứng cá muối, nếu vượt quá số lượng đó sẽ bị tịch thu.

Hoa Kỳ áp dụng lệnh cấm nhập khẩu tằm và tằm pandan và các sản phẩm áp dụng đối với một số nước nhất định. Bộ Ngoại Giao, Văn phòng Bảo tồn Biển cung cấp cho Cơ quan Hải quan và Bảo vệ biên giới Hoa Kỳ một danh sách các nước được cấp chứng nhận có phương thức nuôi trồng thủy sản được chấp nhận và được phép nhập khẩu vào Hoa Kỳ. Thông tin chi tiết, các doanh nghiệp có thể liên hệ:

+ Bộ Ngoại giao Hoa Kỳ

Điện thoại: (202) 647-2335

+ FDA

Điện thoại: 1-888-723-3366.

### • Hệ thống thuế quan

Hệ thống thuế quan của Hoa Kỳ là Biểu Thuế quan hài hoà của Hợp chúng quốc Hoa Kỳ (Harmonized Tariff Schedule - HTS). Được chính thức thông qua ngày 1 tháng 1 năm 1989, hệ thống này được xây dựng dựa trên Hệ thống Mô tả hàng hoá và Mã số Hải hoà của Hội đồng Hợp tác Hải quan, một tổ chức liên chính phủ có trụ sở tại Brúc-xen. Được coi là hệ thống hài hoà, hệ thống thuế quan này được hầu hết các quốc gia thương mại lớn sử dụng. Hầu hết các loại thuế quan của Hoa Kỳ đánh theo tỷ lệ trên giá trị - tức là mức thuế được xác định bằng một tỷ lệ phần trăm trên giá trị hàng nhập khẩu.

Một số hàng nhập khẩu, thường là nông sản và các loại hàng chế biến khác, là đối tượng chịu "thuế theo số lượng" - đó là một loại thuế ấn định đối với một số lượng nhất định. Một số sản phẩm phải chịu thuế gộp, loại kết hợp thuế theo tỷ lệ trên giá trị và thuế theo số lượng. Một số các trường hợp gần như đặc biệt phải chịu các mức thuế khác, áp dụng theo Luật thuế chống trợ cấp, Luật thuế chống bán phá giá.

#### + Các mức thuế:

Mức thuế tối huệ quốc (MFN), hay còn gọi là mức thuế dành cho các nước có quan hệ thương mại bình thường (NTR), được áp dụng với những nước thành viên Tổ chức thương mại thế giới (WTO) và những nước tuy chưa phải là thành viên WTO nhưng đã ký hiệp định thương mại song phương với Hoa Kỳ. Hàng hoá của các nước thuộc diện đối xử tối huệ quốc sẽ chịu các mức thuế như nhau khi vào Hoa Kỳ. Khi Hoa Kỳ giảm, loại bỏ, hoặc thay đổi một loại thuế quan, thì sự thay đổi đó được áp dụng bình đẳng với tất cả các quốc gia được hưởng MFN. Hàng nhập khẩu từ các nước không có MFN (Non-MFN) sẽ phải chịu mức thuế cao hơn rất nhiều.

Việt Nam được hưởng mức thuế MFN của Hoa Kỳ. Mức thuế MFN được ghi trong cột "General" của cột 1 trong biểu thuế nhập khẩu (HTS) của Hoa Kỳ. Mức thuế Non-MFN được ghi trong cột 2 của biểu thuế HTS của Hoa Kỳ.

Ngoài ra, Hoa Kỳ còn áp dụng các mức thuế ưu đãi khác (không áp dụng đối với Việt Nam) như:

#### ▪ *Mức thuế áp dụng với Khu vực mậu dịch tự do Bắc Mỹ (NAFTA)*

Mức thuế này được ghi ở cột "Special" của cột 1 trong biểu thuế HTS trong đó (CA) là ký hiệu dành cho Canada và (MX) là ký hiệu dành cho Mêxicô;

- **Chế độ ưu đãi thuế quan phổ cập (Generalized System of Preferences - GSP):**  
Mức thuế ưu đãi GSP được ghi ở cột “Special” của cột 1 trong biểu thuế HTS và có ký hiệu là A và A+, trong đó A+ có nghĩa là mặt hàng này nếu được nhập quá nhiều vào Hoa Kỳ từ một nước thì nước đó sẽ bị mất ưu đãi GSP đối với mặt hàng đó.
- **Sáng kiến Khu vực Lòng chảo Caribê (Caribbean Basin Initiative - CBI):**  
Mức thuế ưu đãi theo Luật này được ghi ở cột “Special” thuộc cột 1 của biểu thuế HTS và có ký hiệu là E và E+, trong đó E+ có ý nghĩa tương tự như A+.
- **Luật ưu đãi thương mại Andean (Andean Trade Preference Act - ATPA)**  
Mức thuế ưu đãi theo Luật này được ghi ở cột “Special” thuộc cột 1 của biểu thuế HTS và có ký hiệu là J và J+, trong đó J+ có ý nghĩa tương tự như A+ và E+.
- **Luật Hỗ trợ Phát triển Châu Phi (African Growth and Opportunity Act - AGOA)**  
Mức thuế ưu đãi theo Luật này được ghi ở cột “Special” thuộc cột 1 của biểu thuế HTS và có ký hiệu là D.
- **Các hiệp định thương mại tự do song phương**  
Mức thuế ưu đãi theo các hiệp định thương mại tự do này được ghi ở cột “Special” của cột 1 của Biểu thuế HTS và có ký hiệu là IL (đối với hàng nhập từ Israel), JO (đối với hàng nhập từ Jordan), SG (đối với hàng nhập từ Singapore), CL (đối với hàng nhập từ Chile)...

Thông tin chi tiết về biểu thuế nhập khẩu của Hoa Kỳ năm 2013, xin tham khảo trang web của Ủy ban Thương mại Hoa Kỳ: <http://www.usitc.gov/tata/hts/bychapter/index.htm>

Đối với thủy sản Việt Nam, ngày 29/5/2013 vừa qua, Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) đã ra quyết định sơ bộ áp thuế chống trợ cấp đối với tôm nước ấm đông lạnh của Việt Nam. Như vậy, Hoa Kỳ đang áp cùng lúc 2 loại thuế đánh vào tôm Việt Nam gồm thuế chống bán phá giá và thuế chống trợ cấp, ảnh hưởng nặng nề tới ngành tôm xuất khẩu của Việt Nam. Trong thời gian này, ngoài Việt Nam còn có 6 nước khác gồm Thái Lan, Malaysia, Trung Quốc, Ecuador, Ấn Độ và Indonesia cũng bị Hoa Kỳ áp thuế chống trợ cấp sơ bộ.

Đối với cá tra, đầu năm 2013, Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) cũng vừa phán quyết tăng thuế chống bán phá giá cá tra phi lê đông lạnh của Việt Nam với mức thuế tăng khoảng 65% so với mức thuế ban đầu.

### 7.3. Thủ tục nhập khẩu

#### • Đăng ký công ty xuất khẩu

Khi muốn xuất khẩu sang Hoa Kỳ, các nhà sản xuất, xuất khẩu (trong đó có các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam) phải đăng ký với FDA trước khi mặt hàng của họ có thể được phép nhập khẩu vào Hoa Kỳ. Năm 2011, Cục Quản lý Thực phẩm và Dược phẩm Hoa Kỳ (FDA) đã triển khai các quy định của Luật Hiện đại hóa An toàn thực phẩm (FSMA) liên quan đến kiểm soát hàng hóa nông sản, thủy sản nhập khẩu từ các nước (trong đó có Việt Nam). Theo đó, áp dụng Điều 102 của FSMA, tất cả các cơ sở chế biến nông sản và thủy sản xuất khẩu thuộc phạm vi quản lý của FDA phải thực hiện đăng ký mới và đăng ký lại với FDA vào ngày 01/10-31/12 các năm chẵn để được cấp một mã số kinh doanh mới. Mã số này có giá trị trong 02 năm. Kể từ ngày 01/01/2013, các lô hàng thực phẩm của cơ sở không có mã số kinh doanh mới hợp lệ sẽ bị lưu giữ tại cảng hoặc

bị từ chối nhập khẩu vào Hoa Kỳ.

Ngoài ra, cơ sở xuất khẩu phải đăng ký thông tin về Đại diện của cơ sở tại Hoa Kỳ để cung cấp thông tin và thanh toán chi phí kiểm tra cho FDA theo yêu cầu. Mọi thông tin liên quan đến nhà cung ứng, FDA sẽ thông báo cho người đại diện tại Mỹ. Vì vậy, doanh nghiệp xuất khẩu cần chọn người có uy tín, có mối liên lạc thường xuyên và biết cách làm việc với FDA để đại diện cho mình đăng kí với FDA. Các chi phí liên quan đến việc kiểm tra, đi lại, chuẩn bị hồ sơ, doanh nghiệp bị kiểm tra sẽ chịu trách nhiệm chi trả. Mức phí FDA đưa ra cho chuyên gia được tính theo giờ (224 USD/giờ - trong nước và 325 USD/giờ - ở nước ngoài).

Các doanh nghiệp Việt Nam có thể liên hệ với Cục Quản lý Chất lượng Nông lâm sản và Thủy sản để có thông tin cụ thể, hoặc chủ động liên hệ với nhà nhập khẩu Hoa Kỳ và liên tục cập nhật thông tin từ website của FDA (<http://www.access.fda.gov>) để thực hiện thủ tục đăng ký theo yêu cầu của FDA.

Tham khảo các sản phẩm thuộc phạm vi quản lý của FDA:

<http://www.fda.gov/aboutfda/transparency/basics/ucm194879.htm>

#### • Thông báo trước về nhập khẩu

Khi nhập khẩu các mặt hàng thủy sản cũng như thực phẩm đồ uống nói chung vào thị trường Hoa Kỳ, các nhà nhập khẩu phải thông báo cho Cục An toàn Thực phẩm và Dược phẩm Hoa Kỳ (FDA) biết trước khi đưa hàng vào thị trường theo mẫu Thông báo trước (Prior Notice). Khi đó FDA sẽ ra thông báo là đồng ý hay không việc cho nhập khẩu hàng vào Hoa Kỳ, nhằm phân loại tốt hơn hàng hóa, đảm bảo hàng hóa lưu hành trên thị trường an toàn.

Thông tin chi tiết về bản Thông báo trước có thể tham khảo tại địa chỉ:

<http://www.fda.gov/Food/GuidanceRegulation/ImportsExports/Importing/ucm2006837.htm>

#### • 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/>

#### 7.4. Quy định về vệ sinh an toàn thực phẩm

Cục Quản lý Thực phẩm và Dược phẩm Hoa Kỳ (FDA) chịu trách nhiệm kiểm soát vấn đề an toàn vệ sinh đối với các loại cá và thủy sản nhập khẩu vào thị trường Hoa Kỳ. Cơ quan này sử dụng các công cụ để phát hiện những mối nguy hại hiện có hoặc có nguy cơ phát sinh và thực hiện những hành động cần thiết để bảo vệ sự an toàn và sức khỏe cộng đồng. Với nỗ lực và trách nhiệm của mình, FDA đã ban hành rất nhiều các quy định, hướng dẫn về an toàn vệ sinh thực phẩm.

Các quy định kiểm soát an toàn thực phẩm đối với hàng thủy sản của Hoa Kỳ rất nghiêm ngặt theo nguyên tắc Hệ thống Phân tích mối nguy và Điểm kiểm soát tới hạn (HACCP) và Thực hành Sản xuất tốt (Good Manufacturing Practices – GMP). Hoa Kỳ không yêu cầu các lô hàng thủy sản nhập khẩu vào Hoa Kỳ phải có chứng thư vệ sinh (Health Certificate), nhưng đề cao trách nhiệm của nhà sản xuất trong áp dụng HACCP, kiểm soát tốt điều kiện sản xuất.

- **Hệ thống phân tích mối nguy và điểm kiểm soát tới hạn (HACCP)**

Theo Bộ luật Liên bang Hoa Kỳ 21 CFR, chỉ có các doanh nghiệp nước ngoài nào đã thực hiện theo chương trình HACCP có hiệu quả mới được xuất khẩu thủy sản vào thị trường Hoa Kỳ. 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 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 Hoa Kỳ, doanh nghiệp xuất khẩu phải tự mình hoặc thông qua nhà nhập khẩu gửi kế hoạch, chương trình HACCP tới FDA. FDA xem xét khi cần sẽ kiểm tra và sẽ chỉ cấp phép cho những doanh nghiệp đạt yêu cầu theo kết luận của FDA.

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 “Cảnh báo nhanh” (Detention). 5 lô hàng tiếp theo của doanh nghiệp 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 nhanh”.

Nếu nước xuất khẩu thủy sản sang Hoa Kỳ 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 sẽ tự chỉ định các doanh nghiệp được đưa thủy sản vào Hoa Kỳ mà không cần trình kế hoạch, chương trình HACCP. Tuy nhiên, FDA chỉ mới ký MOU cho một hàng nhuễn thể 2 mảnh với Canada, Hàn Quốc và một số nước Nam Mỹ.



- **Thực hành sản xuất tốt (GMP)**

Các nhà chế biến các loại thực phẩm được bán tại Hoa Kỳ cần phải thực hiện theo chương trình Thực hành Sản xuất tốt (GMP). Những quy định này chỉ rõ các nhà chế biến và phân phối phải lưu tâm tới việc giữ cho thực phẩm sạch và an toàn trong quá trình sản xuất, đóng gói và vận chuyển. Các quy định của GMP được nêu trong Các quy định Liên bang về Mã Hoa Kỳ. Thông tin chi tiết, có thể tham khảo tại trang web: [http://www.access.gpo.gov/nara/cfr/waisidx\\_03/21cfr110\\_03.html](http://www.access.gpo.gov/nara/cfr/waisidx_03/21cfr110_03.html)

- **Luật Hiện đại hóa An toàn thực phẩm 2011**

Ngày 4/1/2011, Tổng thống Hoa Kỳ Barack Obama đã chính thức ký ban hành Luật Hiện đại hóa An toàn thực phẩm (FSMA), sửa đổi Luật Liên bang về Thực phẩm, Dược phẩm và Mỹ phẩm liên quan đến an toàn chuỗi cung cấp thực phẩm. Luật mới được thực hiện theo 4 nguyên tắc: ngăn ngừa, tăng cường kiểm tra, đảm bảo tính an toàn cho thực phẩm và tăng cường quan hệ đối tác. FSMA mở rộng quyền quản lý của FDA về các thủ tục an toàn thực phẩm trong nước và quốc tế trong sản xuất, chế biến, đóng gói, bảo quản và vận chuyển thực phẩm.

Theo Luật mới này, FDA có thể đình chỉ đăng ký của các cơ sở sản xuất thực phẩm, có hiệu lực ngăn cản việc xuất khẩu sang Hoa Kỳ của bất kỳ doanh nghiệp nước ngoài nào. FDA có thể bất ngờ, ngẫu nhiên kiểm tra mẫu hàng của bất kỳ doanh nghiệp nào xuất khẩu sang Hoa Kỳ. Trong quá trình thanh tra, FDA đặc biệt quan tâm tới các lĩnh vực vệ sinh như an toàn nguồn nước; điều kiện vệ sinh của các bề mặt tiếp xúc với thực phẩm; duy trì nơi vệ sinh tay và các phòng vệ sinh; việc ghi nhãn, lưu trữ hàng hóa và việc sử dụng các hóa chất độc hại...

## 7.5. Các quy định về nhãn mác hàng hóa

Theo Luật Liên bang về Thực phẩm, Dược phẩm và Mỹ phẩm, nhãn hàng thực phẩm cần phải nêu những thông tin cụ thể, ở những vị trí có thể nhìn rõ và với những nội dung mà người tiêu dùng thông thường có thể đọc và hiểu. Các thông tin cụ thể liên quan tới kích cỡ chữ, vị trí... được nêu trong các quy định của FDA (21 CFR 101), trong đó bao gồm cả những yêu cầu theo Luật Liên bang về Thực phẩm, Dược phẩm và Mỹ phẩm và Luật Nhãn mác và Đóng gói.

- **Các yêu cầu về nhãn mác tại Hoa Kỳ có thể tóm tắt như sau:**

Nhãn mác hàng thực phẩm phải được ghi bằng tiếng Anh hoặc đồng thời cả tiếng Anh và một thứ tiếng khác. Luật Thuế 1930 yêu cầu tất cả các mặt hàng nhập khẩu phải ghi tên nước xuất xứ bằng tiếng Anh.

Nếu hàng thực phẩm được đóng gói, những thông tin sau đây bắt buộc phải được nêu bằng tiếng Anh trên nhãn mác bao bì:

- + **Tên sản phẩm:**

Tên thông thường của sản phẩm phải được xuất hiện trên diện tích chính của nhãn mác, in đậm và theo những dòng song song với đáy bao bì. Hình thức của sản phẩm cũng phải được nêu rõ, ví dụ như: “cắt lát”, “nguyên con” hoặc “băm nhỏ” (hoặc dạng khác), trừ trường hợp có ảnh sản phẩm hoặc sản phẩm có thể nhìn được qua container. Nếu sản phẩm được quy định theo tiêu chuẩn, cần sử dụng tên sản phẩm đã được định rõ trong bộ tiêu chuẩn đó.

#### + **Trọng lượng tịnh**

Cần nêu chính xác trọng lượng thực tế của thực phẩm có trong bao bì. Đơn vị tính trọng lượng tính theo pound, gallon, hệ mét cũng được sử dụng và phải ghi bằng tiếng Anh. Số lượng thành phần sản phẩm phải được ghi ở phần chính trên nhãn mác, theo những dòng song song với đáy bao bì. Nếu diện tích trình bày nhãn mác của bao bì lớn hơn 5 inch vuông, diện tích ghi số lượng thành phần sản phẩm phải thấp hơn 30% nhãn mác. Phần ghi này phải theo kích cỡ chữ tùy thuộc theo diện tích phần trình bày của nhãn mác và phải tách rời so với những thông tin khác.

#### + **Tên, địa chỉ, thành phố, nước của nhà sản xuất, nhà đóng gói hoặc nhà phân phối**

Thông tin này có thể được ghi ở phần trình bày chính của nhãn mác hoặc ở phần khác. Nếu sản phẩm không phải được sản xuất bởi cá nhân hoặc công ty có tên trong nhãn mác, thì cần ghi rõ: “Manufactured for”, “Distributed by” hoặc cụm từ có ý nghĩa tương tự.

#### + **Nguyên liệu**

Cần liệt kê danh sách nguyên liệu thực phẩm với tên thông thường và theo thứ tự trọng lượng. Nếu nguyên liệu đó có chứa 2 hoặc nhiều hơn các nguyên liệu phụ khác, thì nguyên liệu phụ cũng phải được liệt kê trong ngoặc đơn theo tên gọi thông thường và theo thứ tự giảm dần về trọng lượng. Ví dụ: nguyên liệu bột mì trong sản phẩm bánh mì có thể được liệt kê như sau: “...enriched wheat (wheat, iron, niacin, thiamine mononitrate, riboflavin, folic acid)”. Từ “nguyên liệu” không ám chỉ tới thành phần hóa chất, mà là các thành phần thực phẩm đơn lẻ trong thực phẩm tổng hợp. Nếu có một nguyên liệu nào đó tạo nên phần chính trong thực phẩm (ví dụ nguyên liệu tôm trong món nước cocktail tôm), cần nêu rõ tỷ lệ phần trăm của nguyên liệu tạo nên tên của sản phẩm đó.

#### + **Phụ gia và chất tạo màu thực phẩm**

Phụ gia và chất tạo màu thực phẩm cũng phải được liệt kê giống như phần nguyên liệu.

#### + **Thông tin về dinh dưỡng**

Theo Luật Đào tạo và Nhãn mác dinh dưỡng (NLEA), nhãn dinh dưỡng phải được nêu trong nhãn mác thực phẩm hoặc đi kèm với nhãn mác. FDA quy định một mẫu thống nhất bao gồm cả cỡ khẩu phần, số lượng khẩu phần/container và thành phần dinh dưỡng của thực phẩm trong một khẩu phần, bao gồm số lượng của mỗi chất dinh dưỡng trong tổng số 11 chất dinh dưỡng được nêu rõ như calo, đường, sodium. Có thể tham khảo Hướng dẫn nhãn mác thực phẩm của FDA tại địa chỉ: <http://www.fda.gov>

Hoặc liên hệ:

The Division of Compliance and Enforcement (HFS-810)

Office of Nutritional Products, Labeling and Dietary Supplements

Food and Drug Administration, 200 C Street, S.W. Washington, D.C. 20204

Telephone: (202) 205-5229

### **7.6. Quy định về phụ gia thực phẩm**

Chỉ những chất phụ gia và tạo màu thực phẩm được FDA chấp thuận mới có thể được

bán trên thị trường Hoa Kỳ. Tương tự như vậy, chỉ có những chất phụ gia và tạo màu thực phẩm được FDA chấp thuận mới có thể được sử dụng trong những thực phẩm lưu thông trên thị trường. Chất được cho phép sử dụng như thực phẩm hoặc phụ gia tạo màu thực phẩm cần đáp ứng theo các quy định trong Luật Liên bang về Thực phẩm, Dược phẩm và Mỹ phẩm Hoa Kỳ.

Thông tin chi tiết có thể tham khảo tại trang web: <http://www.fda.gov>

### **7.7. Quy định về dư lượng hóa chất và các chất gây ô nhiễm**

Cục Bảo vệ Môi trường Hoa Kỳ (EPA) thiết lập các tiêu chuẩn (dung sai) cho việc sử dụng hóa chất trong sản xuất các sản phẩm thực phẩm. Quy định về các mức tiêu chuẩn về sử dụng hóa chất được áp dụng đối với tất cả các sản phẩm dùng cho con người và động vật được sản xuất tại Hoa Kỳ hoặc đưa vào thị trường Hoa Kỳ. Các nhà sản xuất thực phẩm chỉ được sử dụng những hóa chất đã được đăng ký sử dụng trên một sản phẩm cụ thể hoặc nhóm các sản phẩm được nêu cụ thể và theo chỉ dẫn trên nhãn hóa chất.

Cục Quản lý Thực phẩm và Dược phẩm Hoa Kỳ (FDA) và Tổ chức Dịch vụ Kiểm tra và An toàn Thực phẩm (FSIS) thuộc Bộ Nông nghiệp Hoa Kỳ (USDA) sẽ kiểm tra việc tuân thủ các quy định của EPA về dư lượng hóa chất trong các sản phẩm thực phẩm được đưa vào thị trường Hoa Kỳ. FDA và FSIS thẩm tra các mức dư lượng hóa chất không an toàn trong thực phẩm.