

# CÁC BƯỚC CẦN THIẾT XÁC ĐỊNH ƯU ĐÃI GSP CHO HÀNG HOÁ XUẤT KHẨU

*Bước 1: Xác định mã số HS trong Biểu Thuế Xuất Nhập khẩu*

*Bước 2: Xác định sản phẩm xuất khẩu có thuộc phạm vi được ưu đãi*

*Bước 3: Đánh giá mức lợi thế ưu đãi*

*Bước 4. Kiểm tra hạn ngạch/giới hạn tối đa, giới hạn cạnh tranh cần thiết và danh mục hàng trường thành*

*Bước 5. Thực hiện đầy đủ các quy định về xuất xứ*

*Bước 6. Kiểm tra các tiêu chuẩn gửi hàng*

*Bước 7. Chuẩn bị các chứng từ xác nhận*

Để có thể sử dụng được hệ thống ưu đãi phổ cập như là một lợi thế cạnh tranh trong quá trình đàm phán, giao kết hợp đồng ngoại thương, doanh nghiệp Việt Nam cần phải tiến hành những bước cần thiết sau:

## **Bước 1: Xác định mã số HS trong Biểu Thuế Xuất Nhập khẩu**

Mỗi sản phẩm đều được xác định trong Biểu thuế quan của mỗi nước thông qua mã số của chúng. Những sản phẩm được hưởng ưu đãi đều là những sản phẩm được xác định trong Biểu thuế quan. Vì vậy, trước hết cần bắt đầu bằng cách xác định mã số (gồm 4 chữ số) của mặt hàng dự định xuất khẩu trong Biểu thuế quan của nước nhập khẩu của loại hàng hoá dự kiến xuất khẩu sang nước đó.

Ghi chú: mặc dù Biểu thuế của các nước là khác nhau, nhưng đa số các nước trên thế giới đều tuân theo **Hệ thống Hải hoà** (viết tắt là **H.S.**) để ban hành Biểu thuế quan của mình, ít nhất thì cũng ở mức 4 chữ số đầu.

## **Bước 2: Xác định sản phẩm xuất khẩu có thuộc phạm vi được ưu đãi**

Phải xác định hàng hoá xuất khẩu có được nước nhập khẩu cho hưởng ưu đãi GSP không.

Ghi chú: Không phải tất cả các mặt hàng đều được những nước có chế độ GSP cho hưởng ưu đãi. Một số mặt hàng, vì lý do nào đó về chính trị, kinh tế, xã hội, không được cho hưởng ưu đãi.

## **Bước 3: Đánh giá mức lợi thế ưu đãi**

Cần xác định mức lợi thế ưu đãi (thuế suất ưu đãi) để làm cơ sở đàm phán giá với bên mua hàng.

Để xác định mức lợi thế ưu đãi người xuất khẩu phải tham chiếu với Biểu thuế của nước nhập khẩu để tìm ra mức thuế chung (không ưu đãi) và mức thuế ưu đãi GSP áp dụng cho mặt hàng của mình. Sự chênh lệch giữa hai mức thuế chính là mức lợi thế ưu đãi. Mức lợi thế ưu đãi càng lớn thì người xuất khẩu càng có ưu thế cạnh tranh hơn trên thị trường về sản phẩm đó.

## **Bước 4. Kiểm tra hạn ngạch/giới hạn tối đa, giới hạn cạnh tranh cần thiết và danh**

## **mục hàng trưởng thành**

Đối với một số mặt hàng được cho hưởng ưu đãi, nước nhập khẩu áp dụng biện pháp hạn chế như hạn ngạch, giới hạn tối đa, giới hạn cạnh tranh cần thiết, danh mục hàng trưởng thành.

Ghi chú: Hiện nay, xu hướng là các nước cho hưởng ưu đãi đang xoá bỏ dần hai biện pháp là hạn ngạch, giới hạn tối đa áp dụng cho các nước được hưởng ưu đãi.

### **Bước 5. Thực hiện đầy đủ các quy định về xuất xứ**

Doanh nghiệp xuất khẩu phải đảm bảo hàng hoá xuất khẩu phải có xuất xứ Việt Nam xác định theo các quy định về xuất xứ trong chế độ GSP của nước nhập khẩu.

Ghi chú: Đây là bước quan trọng nhất. Bước này thể hiện bản chất bên trong, xuất xứ của hàng hoá xuất khẩu. Điều quan trọng là hàng hoá xuất khẩu phải có xuất xứ Việt Nam thì thuế suất ưu đãi mới được áp dụng cho hàng hoá đó.

### **Bước 6. Kiểm tra các tiêu chuẩn gửi hàng**

Việc vận chuyển hàng hoá xuất khẩu có xuất xứ Việt Nam phải đáp ứng các quy định trong chế độ GSP về vận tải của nước nhập khẩu.

Ghi chú: Dù hàng hoá có xuất xứ Việt Nam, nhưng các quy định về vận tải không được đáp ứng thì hàng hoá xuất khẩu không được hưởng thuế ưu đãi.

### **Bước 7. Chuẩn bị các chứng từ xác nhận**

Để chứng minh các quy định về xuất xứ, về vận tải trong chế độ GSP của nước nhập khẩu đã được đáp ứng, doanh nghiệp xuất khẩu phải chuẩn bị các chứng từ chứng minh như giấy chứng nhận xuất xứ Form A, chứng từ vận tải.