



**CỤC XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI
PHÒNG NGHIÊN CỨU PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG
-----o0o-----**

HỒ SƠ THỊ TRƯỜNG PÊ RU

Hà Nội, tháng 12 năm 2010

MỤC LỤC

PHẦN 1. GIỚI THIỆU KHÁI QUÁT VỀ THỊ TRƯỜNG PÊRU

1. Thông tin cơ bản
2. Điều kiện tự nhiên
3. Khí hậu
4. Xã hội
5. Thể chế và cơ cấu hành chính
 - 5.1 Thể chế
 - 5.2 Cơ cấu hành chính
6. Hệ thống pháp luật
7. Lịch sử
8. Văn hóa
9. Ngày nghỉ, lễ tết

PHẦN 2. TÌNH HÌNH PHÁT TRIỂN KINH TẾ, THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ

1. Kinh tế
 - 1.1 Tổng quan tình hình phát triển kinh tế
 - 1.2. Các ngành kinh tế trọng điểm
2. Thương mại
3. Đầu tư
4. Cơ sở hạ tầng kinh tế
5. Các chỉ số kinh tế, thương mại và đầu tư cơ bản
6. Quan hệ quốc tế

PHẦN 3. QUAN HỆ HỢP TÁC VIỆT NAM – PÊRU

1. Quan hệ ngoại giao
2. Quan hệ hợp tác kinh tế - thương mại
3. Hợp tác đầu tư

PHẦN 4. MỘT SỐ ĐIỀU CẦN BIẾT KHI KINH DOANH VỚI PÊRU

1. Các quy định về nhập khẩu
 - 1.1. Chứng từ nhập khẩu
 - 1.2 Các mặt hàng cấm nhập khẩu
 - 1.3 Hạn chế nhập khẩu
 - 1.4 Tạm nhập
 - 1.5 Quy định nhập khẩu đối với một số mặt hàng cụ thể

-
- 1.5.1 Thiết bị và sản phẩm y tế
 - 1.5.2 Vật dụng và thiết bị đã qua sử dụng
 - 1.5.3 Hàng dệt
 - 1.5.4 Vũ khí
 - 1.5.5 Công nghệ thông tin
 - 1.5.6 Thiết bị in ấn
 - 2. Chính sách thuế và thuế suất
 - 2.1 Thuế hàng hóa
 - 2.2 Thuế thu nhập
 - 2.3. Thuế giá trị gia tăng
 - 2.4. Một số loại thuế khác đánh vào hàng nhập khẩu
 - 2.5 Những quy định về miễn thuế
 - 3. Quy định về bao gói, nhãn mác
 - 4. Quy định về kiểm dịch động thực vật
 - 4.1. Các biện pháp vệ sinh và kiểm dịch (SPS)
 - 4.2. Đăng ký kiểm tra an toàn đối với thực phẩm và đồ uống
 - 5. Khu vực tự do thương mại
 - 6. Quy định về tiêu chuẩn đối với hàng hóa, dịch vụ
 - 7. Mở văn chi nhánh công ty tại Peru
 - 8. Văn hóa kinh doanh

PHẦN 5. ĐỊA CHỈ HỮU ÍCH

TƯ LIỆU THAM KHẢO

PHẦN 1. GIỚI THIỆU KHÁI QUÁT VỀ THỊ TRƯỜNG PÊRU

1. Thông tin cơ bản

Tên chính thức: Cộng hòa Peru

Vị trí: Ở phía nam xích đạo, bờ biển phía Tây Nam châu Mỹ

Diện tích: 1.285.215 km²

Dân số: 29.180.90007.003 người (7/2008)

Ngôn ngữ chính thức: tiếng Tây Ban Nha, tiếng Quechua

Tiền tệ: Đồng Nuevol sol (1USD tương đương 3,17 PEN) (2007)

Thủ đô: Lima

Thế chế chính phủ: theo hệ thống hiến pháp dân chủ tổng thống

2. Điều kiện tự nhiên

- Vị trí địa lý: Nằm ở phía nam xích đạo, bờ biển phía Tây Nam Mỹ nhìn ra Thái Bình Dương. Peru có chung biên giới với năm quốc gia Nam Mỹ khác:

- Phía Bắc giáp Êcuado (1.420 km đường biên giới) và Côlômbia (1.496 km đường biên giới)
- Phía Đông giáp Braxin (1.560 km đường biên giới) và Bôlivia (900 km đường biên giới)
- Phía Nam giáp Chilê (160 km đường biên giới)

- Diện tích: 1.285.216 km², đứng thứ 20 trên thế giới về diện tích.

- Tài nguyên thiên nhiên: Peru là nước đứng đầu thế giới về sản xuất bạc, thứ 3 về đồng và thiếc, thứ 4 về chì và thứ 5 về vàng; năm 2007 ước sẽ đạt sản lượng trên 1,15 triệu tấn đồng và 178 tấn vàng.

3. Khí hậu

Thay đổi từ khí hậu nhiệt đới ở phía đông tới khí hậu sa mạc khô ở phía tây; khí hậu ôn hoà tới băng giá ở vùng Andes.

Thiên tai: Peru là một khu vực có nhiều động đất và các cơn động đất nhẹ thường xuyên xảy ra. Lở đất cũng thường xảy ra vào mùa mưa (từ tháng 11 đến tháng 4) và gần đây xảy ra ở khu vực vùng núi ngoại ô Lima.

4. Xã hội

(Số liệu ước tính trong năm 2009).

(Nguồn: CIA Factbook – www.cia.gov)

Dân số:

Tổng số dân: 29.907.003 người

Cơ cấu dân số: (2010)

- 0-14 tuổi: 29,1%
- 15-64 tuổi: 65,2%
- Trên 65 tuổi: 5,7%

Tuổi thọ trung bình: 75,2 tuổi

Tốc độ gia tăng dân số: 1,26%

Tỷ lệ sinh: 19,77 trẻ/1.000 dân

Tỷ lệ tử: 6,16 người/1.000 dân

Cơ cấu giới tính: 1,01 nam/nữ

Dân tộc:

- Người bản xứ: 45%
- Người Bồ Đào Nha / Tây Ban Nha lai thổ dân Mỹ: 37%
- Người gốc Châu Âu / Da trắng: 15%
- Người gốc Châu Phi / Nhật Bản / Trung Quốc và gốc khác: 3%

Tôn giáo:

- Thiên chúa giáo La mã 81%
- Đạo Cơ đốc và các tôn giáo khác 19%.

Ngôn ngữ:

- Ngôn ngữ chính thức: tiếng Tây Ban Nha, tiếng Quechua
- Ngôn ngữ khác: tiếng Aymara và tiếng của vùng thiểu số Amazonia.

5. Thể chế và cơ cấu hành chính

5.1 Thể chế

Chính phủ theo hệ thống hiến pháp dân chủ tổng thống. Hiến pháp Peru năm 1993 được thông qua bởi cuộc trưng cầu dân ý.

Cơ quan hành pháp là Hội đồng Bộ trưởng đứng đầu bởi Thủ tướng do Tổng thống bổ nhiệm. Quốc hội gồm 120 thành viên độc viện được bầu cử cùng thời điểm bầu cử Tổng thống và có nhiệm kỳ 5 năm.

Quốc hội là cơ quan lập pháp của chính phủ và Tổng thống nắm quyền phủ quyết.

Cơ quan tư pháp là Tòa án nhân dân tối cao với 16 thành viên và có trụ sở tại thủ đô Lima.

Các đảng phái chính trị chính:

- Pêru Posible
- APRA
- Somos Pêru
- FIM
- Unidad Nacional

5.2 Cơ cấu hành chính

Toàn bộ đất nước Peru được chia thành 25 khu vực (*regione*) cộng với tỉnh (*provincia*) Lima. Mỗi *khu vực* tại Peru đều có một chính quyền dân cử địa phương cùng chủ tịch hội đồng khu vực với nhiệm kỳ 4 năm. Chính quyền địa phương có trách nhiệm phát triển kinh tế địa phương, thực hiện chính sách đầu tư, đẩy mạnh hoạt động kinh tế và nhiều công việc quan trọng khác. Các khu vực lại được chia tiếp thành các tỉnh (*provincia*), tiếp đó là các quận (*distrito*). Thủ đô Lima là trung tâm của *tỉnh Lima*, khu vực duy nhất không thuộc về một khu vực nào của Peru và đứng đầu bởi một hội đồng thành phố. Tỉnh Lima là tỉnh đông dân nhất và đóng góp nhiều nhất cho tổng sản phẩm quốc nội (GDP) của Peru.

Các vùng của Peru: Amazonas, Apurimac, Arequipa, Ayacucho, Cajamarca, Callao, Cusco, Huancavelica, Huanuco, Ica, Junin, La Libertad, Lambayeque, Lima, Loreto, Madre de Dios, Moquegua, Pasco, Piura, Puno, San Martin, Tacna, Tumbes, Ucayali.

6. Hệ thống pháp luật

Hệ thống pháp luật của Pêru dựa theo hệ thống dân luật hay còn gọi là hệ thống luật châu Âu lục địa (*civil law*). Hệ thống bao hàm toàn diện các quy tắc được áp dụng và làm sáng tỏ bởi các quan tòa. Đây cũng là hệ thống luật được thực thi lớn nhất trên thế giới, với khoảng 60% dân số thế giới sống tại các quốc gia được điều hành bởi hệ thống luật này.

7. Lịch sử

Pêru có một nền lịch sử cổ đại với di sản văn hóa có từ hơn 10.000 năm về trước và có thể so sánh với những nền văn minh cổ đại khác như Ai Cập, Maya và

Aztec - cái nôi của nền văn minh Inca. Năm 1533, những người Tây Ban Nha, dẫn đầu là người đi tìm vàng Francisco Pizarro, đã đến chiếm đóng Cuzco. Sau những cố gắng dành lại thuộc địa bị thất bại, cuối cùng Tây Ban Nha đã công nhận độc lập của Peru năm 1879. Năm 1985, Alan Garcia thắng cử trong cuộc đua giành chức Tổng thống được hậu thuẫn bởi đảng APRA, chứng kiến sự tiếp cận nền dân chủ đầu tiên trong vòng 40 năm.

8. Văn hóa

Văn hóa Peru bắt nguồn từ văn hóa người Anh-điêng và Tây Ban Nha, đồng thời chịu ảnh hưởng của nhiều nhóm dân tộc châu Phi, châu Á và châu Âu. Văn hóa Tiền Inca được thể hiện rõ qua các sản phẩm gốm, quần áo, đồ trang sức và các tác phẩm điêu khắc. Người Inca cũng đã để lại nhiều công trình kiến trúc có quy mô, đặc biệt khu di tích Machu Pichu.

9. Ngày nghỉ, lễ tết

Rất nhiều ngày lễ hội chính của Peru đều bắt nguồn từ người Thiên Chúa giáo La mã. Những lễ hội lớn và trang hoàng, đặc biệt tại những làng xã thuộc cao nguyên Indian nơi những ngày hội hè Thiên Chúa được tổ chức cùng với những ngày hội nông nghiệp truyền thống.

Một số ngày hội lớn:

- Carnaval (tháng 2-3), lễ hội này đặc biệt phổ biến tại những vùng Cao nguyên.
- Inti Raymi (24/6), lễ hội lớn nhất Inca với những buổi diễu hành và vũ điệu tuyệt vời.
- Ngày kỷ niệm độc lập (28/7)
- Ngày Xá tội vong nhân (2/11), mọi người sẽ mang thức ăn, đồ uống và hoa đến mộ của người quá cố.
- Ngày Puno (5/11), mọi người sẽ mặc những trang phục sắc sỡ và nhảy múa trên đường phố.

PHẦN 2. TÌNH HÌNH PHÁT TRIỂN KINH TẾ, THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ

1. Kinh tế

1.1. Tổng quan tình hình phát triển kinh tế

Quốc gia Nam Mỹ - Peru có diện tích lớn thứ 20 thế giới, có đường bờ biển dài 2.414 km tiếp giáp Thái Bình Dương rộng lớn, là một trong những lý do khiến tiềm năng phát triển kinh tế - thương mại của nước này được đánh giá cao. Peru hiện vẫn là một quốc gia đang phát triển, với thu nhập bình quân (khoảng trên 3.600 USD) kém hơn nhiều nước trong khu vực và còn tới hơn 50% dân số sống dưới mức nghèo.

Trong giai đoạn giữa những năm 1990, nền kinh tế Peru đã có những tăng trưởng nhờ thu hút mạnh đầu tư nước ngoài chủ yếu cho chương trình tư nhân hóa nền kinh tế của chính phủ. Sự tăng trưởng này đã được khuyến khích bởi một chính sách bình ổn và tự do hóa kinh tế góp phần làm giảm bớt các rào cản thương mại và xoá bỏ các hạn chế đối với các dòng vốn. Tuy nhiên, những năm tăng trưởng thành công đã bị gián đoạn cho tới thời điểm 1998 do sự kết hợp các yếu tố bao gồm hiện tượng El Niño, ảnh hưởng xấu của cuộc khủng hoảng tài chính châu Á và tình trạng dao động của chương trình tư nhân hóa nền kinh tế.

Kinh tế Peru đã phục hồi nhẹ vào hai năm tiếp theo nhưng cuộc khủng hoảng chính trị kéo dài đã làm giảm mức tăng trưởng và đầu tư. Năm 2002, mức tăng trưởng kinh tế đạt 4,7% chủ yếu do tăng xuất khẩu kim loại và các luồng vốn từ dự án dầu khí Camisea đưa vào hoạt động năm 2004. Trong giai đoạn 2002-2006, tốc độ tăng trưởng kinh tế được duy trì ở mức trên 4%/năm, riêng năm 2006 đạt 8%. Năm 2007, kinh tế Peru tăng trưởng 8,99%, mức cao nhất kể từ năm 1994, chủ yếu là do giá kim loại và khoáng sản trên thế giới tăng cao. Chính quyền mới của Peru đã đặt kế hoạch thu hút mạnh mẽ đầu tư trong và ngoài nước cho phát triển các ngành du lịch, khai mỏ, sản xuất sản phẩm hóa dầu, điện và nước. Mới đây, Chính phủ Peru cũng đã áp dụng một loạt biện pháp nhằm giảm thiểu tác động của cuộc khủng hoảng tài chính quốc tế và giữ đà tăng trưởng kinh tế. Năm 2008, kinh tế Peru đang tăng trưởng với tỷ lệ cao nhất các nước Mỹ Latinh và cũng là một trong những nền kinh tế tăng trưởng nhanh nhất trong số các nước đang phát triển. mặc dù lạm phát tại Peru đang gia tăng nhưng vẫn ở mức thấp nhất khu vực. Nền kinh tế nước này đã mở cửa đang cho thương mại quốc tế và các cải cách đang được thực hiện nhằm thúc đẩy môi trường kinh doanh, giảm các thủ tục và xoá đói nghèo.

Triển vọng trung hạn: Bộ Kinh tế và Tài chính Peru dự kiến nền kinh tế nước này sẽ đạt mức tăng trưởng 9,3% trong năm 2008, bất chấp cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu. Tăng trưởng GDP của Peru trong năm 2009 dự kiến là 6%.

1.2. Các ngành kinh tế trọng điểm

- Khoáng sản:

Trong những năm gần đây, ngành khai thác khoáng sản đã trở thành động lực phát triển kinh tế của Peru. Khoáng sản hiện là đầu tàu của nền kinh tế Peru và hiện phát triển với tốc độ nhanh và vững chắc. Năm 2007, Peru đứng thứ bảy thế giới về sản lượng khoáng sản với mức tăng trưởng bình quân 9%, cao hơn so với mức tăng trưởng kinh tế.

Trong số các loại khoáng sản, năm 2006, sản lượng vàng của Peru ước đạt 203,269 kg, đồng đạt 1.048.897 tấn và kẽm đạt 1.201.794 tấn. Ước tính sản lượng đồng của Peru năm 2007 có thể tăng 13% so với năm 2006, sản lượng kẽm tăng 4% song sản lượng vàng lại giảm 13%. Các công ty sản xuất kẽm chủ chốt của Peru phải kể đến Compania Minera Volcan SAA (VOLB.VL) và Compania Minera Antamina SA. Những tập đoàn tài chính nắm quyền kiểm soát chính của Antamina hiện nay là BHP Billiton (33,75% cổ phần); Xstrata PLC. (33,75%); Teck Cominco Corp (22,5%) và Mitsubishi Corp (10%).

Kim ngạch xuất khẩu khoáng sản của Peru chiếm trên 50% tổng kim ngạch xuất khẩu của cả nước. Kim ngạch xuất khẩu khoáng sản Peru đã tăng từ 9,76 tỷ USD năm 2005, lên 14,715 tỷ năm 2006 và trên 12 tỷ USD trong 6 tháng đầu năm 2007 chiếm 62%. Năm 2009 xuất khẩu khoáng sản chiếm 61% tổng giá trị xuất khẩu của cả nước trong cùng kỳ.

- Thủy sản:

Dòng hải lưu lạnh ngoài khơi đã mang đến cho Peru một lượng cá dồi dào, đóng góp quan trọng cho xuất khẩu của nước này. Trong năm 2007, Peru đã xuất khẩu 1.931.200 tấn sản phẩm thủy sản, tăng 2,7% so với cùng kỳ năm 2006. Tổng kim ngạch xuất khẩu thủy sản năm 2007 đạt 1,9253 tỷ USD, tăng 8,8% so với 1,769 tỉ USD năm 2006. Xuất khẩu thủy sản Peru năm 2008 sẽ vượt 2,2 tỷ USD do sản lượng khai thác và sản lượng chế biến dành cho tiêu thụ trực tiếp tăng.

Ngành nuôi trồng thủy sản của Peru có tiềm năng phát triển rất lớn. Sông hồ Peru rất thích hợp để nuôi cá hồi. Hiện tại, Peru đang đẩy mạnh phát triển nuôi một số loài thủy sản quan trọng như cá hồi, cá gamitana và sò điệp. Theo số liệu từ Hiệp

hội Xuất khẩu Peru (ADEX), năm 2005, xuất khẩu thủy sản nuôi của Peru đạt gần 66 triệu USD, tăng 48% so với 44 triệu USD năm 2004. Các sản phẩm xuất khẩu chủ lực bao gồm tôm, sò điệp, cá hồi, và cá rôphi.

Nỗ lực quản lý hệ sinh thái của Bộ Sản xuất Peru chủ yếu tập trung vào bảo tồn và phát triển trữ lượng cá cơm. Ngày 15/11/2008 mùa khai thác cá cơm đã bắt đầu trong vùng giữa điểm cực bắc của vùng biển nước này tới vĩ tuyến 16° Nam, với tổng hạn ngạch là 2 triệu tấn.

Năm 2007, sản lượng khai thác cá trổng (*Engraulis ringens*) của Peru đạt khoảng 72.000 tấn. Năm 2008, ước tính sản lượng khai thác đạt 80.000 tấn. Nghề khai thác cá Trổng (*Engraulis ringens*) của Peru không bị khai thác quá mức cũng như bị suy giảm do được quản lý tốt. Peru có thể cung cấp cá trổng cho các thị trường quốc tế, góp phần cung cấp thực phẩm cho cả thị trường trong nước và toàn cầu.

Tôm Peru đang được ưa chuộng tại nước ngoài do được nuôi tự nhiên hơn và hương vị thơm ngon hơn. Nói cách khác thì Peru không sử dụng nhiều kháng sinh như Trung Quốc. Điều này giúp tôm Peru có giá bán cao tại EU và Mỹ. Tumbes và Piura là hai vùng nuôi tôm chủ yếu ở Peru. Những khu vực này đang chịu ảnh hưởng từ sự thay đổi nhiệt độ do biến đổi khí hậu và một vài hiện tượng khác như là El Nino và La Nina.

Tuy nhiên, nhờ các tiến bộ về kỹ thuật và công nghệ, sản lượng tôm của Peru sẽ tăng 25.000 kg/ha (tăng 47% so với năm 2007),

Theo Bộ Nghề cá Peru, đầu tư cho năm 2008-2009 vào các mặt hàng thủy sản đóng hộp và đông lạnh đã tăng lên 100 triệu USD. Những mặt hàng thủy sản nuôi quan trọng nhất của Peru là các loài tôm, điệp. Theo Hiệp hội Xuất khẩu Peru (ADEX), xuất khẩu thủy sản đóng hộp và chế biến của nước này trong 7 tháng đầu năm 2008 đạt 103,68 triệu USD, tăng 25% so với cùng kỳ năm 2007. Các sản phẩm nhuyễn thể thân mềm đóng hộp và chế biến đạt doanh số 50,03 triệu USD, chiếm 48% tổng xuất khẩu.

Mặt hàng quan trọng thứ 2 là cá hộp và chế biến đạt 15,36 triệu USD, chiếm 15%, chủ yếu là cá sòng, cá trổng, cá hồi, cá thu sốt cá chua ngâm muối và ngâm dầu. Xuất khẩu cá thu đóng hộp và hấp chín đạt 13,85 triệu USD, chiếm 13% tổng xuất khẩu và tăng 49%. Trung Quốc là thị trường chính NK thủy sản đóng hộp của Peru với 32 triệu USD, chiếm 32% tổng kim ngạch xuất khẩu sản phẩm này; tiếp theo là Tây Ban Nha với 13,83 triệu USD. Xuất khẩu sang Mỹ giảm 2% từ 3,05 triệu USD xuống 2,98 triệu USD trong 7 tháng đầu năm 2008. Hayduk SA. là công ty dẫn đầu xuất khẩu thủy sản đóng hộp và chế biến với kim ngạch

17,28 triệu USD, tăng 11% so với cùng kỳ năm 2007, tiếp đến là Austral Group với 17,03

Trong 6 tháng đầu năm 2008, Mỹ và EU (chủ yếu là Tây Ban Nha) là 2 thị trường nhập khẩu thủy sản lớn nhất của Peru, đặc biệt là tôm đông lạnh nguyên con.

Peru cũng rất mạnh trong lĩnh vực chế biến bột cá. Xuất khẩu bột cá của Peru trong 4 tháng đầu năm 2008 đạt 554.000 tấn, tăng 23% so với cùng kỳ 2007. Trong đó 79% là bột cá chất lượng trung bình, còn lại là bột cá chất lượng cao. Các thị trường chính là Trung Quốc, Đức, Nhật Bản và Ôxtrâylia.

- Nông nghiệp:

Các sản phẩm nông nghiệp chủ đạo: măng tây, cà phê, cotton, đường, gạo, khoai tây, ngô, nho, cam, chuối, coca; thịt gia cầm, thịt bò, các sản phẩm bơ sữa; cá, chuột lang.

Xuất khẩu nông sản của quốc gia này đã tăng 23% trong 6 tháng đầu năm 2008, đạt 1,1 tỷ đôla. Bộ Nông nghiệp Peru cam kết sẽ tăng cường hỗ trợ kỹ thuật canh tác cho nông dân và tạo điều kiện tiếp cận thị trường quốc tế cho các nhà xuất khẩu.

Theo số liệu thống kê, xuất khẩu măng tây đã đóng góp lớn nhất trong tăng trưởng xuất khẩu của Peru trong giai đoạn từ tháng 1 đến tháng 6 năm 2008, với tổng giá trị 189 triệu đôla Mỹ. Các mặt hàng rau tươi được xuất khẩu chủ yếu tới các thị trường Tây Ban Nha, Pháp và Mỹ. Một số mặt hàng khác đóng góp nhiều cho tăng trưởng xuất khẩu là cà phê, xoài và ớt bột. Quốc gia thuộc khối Andean này (Andean bao gồm: Ecuador, Colombia và Peru) đã hợp tác chặt chẽ trong thời gian gần đây để đạt được những hiệp ước tự do thương mại và tăng cường xuất khẩu. Peru đã ký kết những hiệp ước này với Canada và Singapore trong tháng 5/2008. Peru cũng đang thực hiện cam kết tự do mậu dịch với Mỹ.

Theo cơ quan thương mại Peru, kim ngạch xuất khẩu chuối của nước này liên tục tăng mạnh từ năm 2002 đến nay. Cụ thể, năm 2002 kim ngạch xuất khẩu chuối của nước này đạt 6,183 triệu USD, năm 2003, 2004 kim ngạch xuất khẩu mặt hàng này lần lượt tăng 613 nghìn USD và 4,369 triệu USD so với năm 2002. Năm 2005, kim ngạch xuất khẩu chuối của Peru đạt 17,588 triệu USD và năm 2006 là 26,525 triệu USD, tăng 337% so với năm 2002. 100 % chuối xuất khẩu của Peru là chuối trồng theo phương pháp sạch. Thị trường xuất khẩu chuối chính của Peru là Hà Lan và Hoa Kỳ, chiếm đến 63% tổng kim ngạch xuất khẩu chuối của cả nước trong quý I/2007. Cụ thể, kim ngạch xuất khẩu chuối của Peru sang thị trường Hà Lan trong thời gian này đạt 2,671 triệu USD, còn xuất khẩu sang Hoa Kỳ đạt 2,407 triệu USD. Bên cạnh Hà Lan và Hoa Kỳ, một số thị

trường xuất khẩu chuối lớn khác của Peru có thể kể đến là Bỉ, với tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu chiếm 15% tổng kim ngạch chuối của Peru quý I/2007; Nhật Bản chiếm 12%. Các thị trường khác như Đức, Tây Ban Nha, Costa Rica, Pháp, Ý và Anh chiếm tổng cộng là 10%. Hiện nay tại Peru có một số doanh nghiệp xuất khẩu chuối uy tín có thể kể đến như: Corporación Peruana de Desarrollo Bananero S.A.C.; Bio Costa S.A.C.; Bioorgánica S.A.C.; Inkabanana S.A.C.; Organia S.A.C. và Pronature E.I.R.L.

- Du lịch:

Ngành du lịch Peru là một trong những lĩnh vực kinh tế năng động, hàng năm đón hơn 1 triệu lượt khách du lịch nước ngoài, thu hơn 1,2 tỷ USD. Dự tính vào năm 2010, Peru sẽ đón 2,5 triệu lượt khách.

2. Thương mại

Thương mại Peru trong thời gian gần đây đã tiếp cận được với thị trường quốc tế với những sản phẩm nổi tiếng như quần áo nông sản và thủy sản. Cơ sở hạ tầng yếu kém hiện là những cản trở không nhỏ đến hoạt động thương mại và đầu tư của Peru.

Peru chủ trương thiết lập khung thuế suất ổn định, giảm phí lưu kho, lưu cảng và bến bãi. Peru không áp dụng hạn ngạch xuất nhập khẩu mà dùng thuế suất để điều chỉnh. 98% chủng loại hàng hóa nhập khẩu chịu mức 15% và số còn lại (gồm nông sản, da, nguyên liệu dệt kim) chịu thuế suất 25%.

Tình hình xuất nhập khẩu của Peru năm 2010 như sau:

- Kim ngạch xuất khẩu: 33,73 tỷ USD (trị giá FOB)
- Các mặt hàng xuất khẩu chính: Đồng, vàng, kẽm, dầu thô, cà phê, khoai tây, măng tây, vải sợi, chuột lang
- Đối tác xuất khẩu: Mỹ 17,86%, Trung Quốc 15,96%, Canada 11,35%, Nhật Bản 6,75%, Chile 5,42%, Đức 4,25%.
- Kim ngạch nhập khẩu: 25,74 tỷ USD (trị giá FOB)
- Các mặt hàng nhập khẩu chính: dầu khí, bột mỳ, thiết bị máy móc, giấy, nhựa, xe cộ, sắt thép.
- Đối tác nhập khẩu: Mỹ 23,96%, Trung Quốc 10,74%, Ecuador 7,25%, 7,19% Brazil, Chile 5,68%, 5,59% Argentina, Mexico 5,02%.

Tại châu Á, các thị trường xuất khẩu chủ lực của Peru là Trung Quốc, Nhật Bản, vùng lãnh thổ Đài Loan và Singapore. Châu Á là thị trường xuất khẩu quan trọng thứ hai của Peru, với các mặt hàng xuất khẩu chủ lực sang thị trường này là

khoáng sản (đồng, chì, sắt, kẽm, bạc và molybden), bột cá, gỗ, giấy, áo (làm từ chất liệu bông) và các sản phẩm luyện kim. Theo số liệu vừa công bố của Ủy ban Xúc tiến Xuất khẩu và Du lịch Peru (PromPeru), kim ngạch xuất khẩu của nước này sang châu Á trong 6 tháng đầu năm 2007 đã tăng 48% so với cùng kỳ năm 2006, lên 3,055 tỷ USD.

Thương mại song phương Peru và Trung Quốc, bạn hàng lớn nhất của nước này tại châu Á, đã tăng hơn hai lần từ 2 tỷ USD năm 2004 lên 5,5 tỷ USD năm 2007, trong đó Peru là nước xuất siêu.

Ngày 19/11/2008, Tổng thống Peru Alan Garcia thông báo về việc Trung Quốc và Peru vừa kết thúc đàm phán hiệp định thương mại tự do (FTA). Đây là hiệp định thương mại song phương thứ 2 của Trung Quốc ký với các nước Mỹ Latinh sau hiệp định với Chile ký kết năm 2005.

Năm 2007 kim ngạch buôn bán hai chiều đã lên tới 6 tỷ USD, tăng gần 50%, trong đó Trung Quốc thâm hụt tới 2,66 tỷ USD.

Ngoài Trung Quốc, gần đây, ngày 21/11/2008, tại Lima, Peru đã ký kết Hiệp định hợp tác kinh tế với Hồng Kông nhằm thúc đẩy hợp tác đầu tư và thương mại hai chiều. Hiệp định sẽ tạo thuận lợi và thúc đẩy thương mại trong các lĩnh vực hội chợ triển lãm, dịch vụ tài chính, đầu tư, du lịch, đường sắt, đường biển, giao nhận và các biện pháp an toàn thực phẩm. Nó cũng sẽ bao hàm hợp tác trong các lĩnh vực sở hữu trí tuệ, hải quan và các vấn đề liên quan đến cạnh tranh cũng như hỗ trợ kỹ thuật và xây dựng khả năng trong các lĩnh vực hai bên cùng quan tâm. Peru cũng mong muốn đạt được FTA với Nhật Bản vào năm 2011.

3. Đầu tư

Môi trường đầu tư :

Peru luôn mời gọi các nhà đầu tư nước ngoài bằng việc tạo ra môi trường đầu tư thuận lợi trong những ngành như:

- Công nghiệp khai mỏ
- Ngành công nghiệp cá với nguồn tài nguyên phong phú.
- Du lịch với rất nhiều địa điểm du lịch hấp dẫn cả về giá trị lịch sử, tính phiêu lưu và những khu giải trí hấp dẫn.

Tình hình đầu tư tại Peru :

Trong 5 năm (2006- 2010) chính phủ Peru đã cấp phép cho tổng đầu tư tư nhân (cả trong nước và nước ngoài) là 10 tỷ USD vào khu vực khai khoáng và năng

lượng cũng như 15 tỷ USD vào các khu vực khác như công nghiệp, thương mại, du lịch, hải sản, nông nghiệp nhằm giữ cho nền kinh tế tăng trưởng ở mức cao hơn 5%/năm.

Ngân hàng trung ương Peru thống kê trong năm 2010 tổng giá trị đầu tư trực tiếp nước ngoài FDI đạt 43,47 tỷ USD (tính đến 31/12/2010). Riêng trong năm 2010 số FDI đổ vào Peru đạt 6,56 tỷ USD. Trong đó Hoa Kỳ, Tây Ban Nha và Anh dẫn đầu danh sách các nước và vùng lãnh thổ đầu tư vào quốc gia Nam Mỹ này.

4. Cơ sở hạ tầng kinh tế

Truyền thông - thông tin :

- Số thuê bao điện thoại cố định (2009): 2,965 triệu
- Số thuê bao điện thoại di động (2009): 24,7 triệu
- Số thuê bao Internet (2010): 268.225
- Số người sử dụng Internet: 7,636 triệu người.
- Viễn thông: đáp ứng được phần lớn nhu cầu; mạng vi ba khắp nước; đài phát sóng: 472 AM, 198 FM, 13 TV (1999); trạm vệ tinh mặt đất: 2 trạm INTELSAT Đại Tây dương, 12 trạm quốc nội.

Giao thông :

- Đường xe lửa: 1.989 km (2006)
- Đường bộ: 102.887

lưu ý: bao gồm 23.838 km đường giao thông quốc gia, 19.049 km đường bộ, và 60.000 km đường giao thông địa phương (2007)

- Đường ống: gas 1.181 km; dầu 1.749 km (2007)
- Thuỷ đạo nội địa: 8.808 km (2007)
- Cảng: Callao, Iquitos, Matarani, Paita, Pucallpa, Yurimaguas
- Phi trường: 237 (2007)

5. Các chỉ số kinh tế, thương mại và đầu tư cơ bản

(Số liệu năm 2010). (Nguồn: CIA Factbook – www.cia.gov)

- GDP: 274,7 tỷ USD (PPP); 153,5 tỷ (theo tỷ giá hối đoái chính thức)
- GDP bình quân đầu người: 9.200 USD
- Mức tăng trưởng kinh tế: 0,9%
- Tỷ lệ lạm phát: 1,8 %
- Tỷ lệ thất nghiệp: 6,7 %
- Lực lượng lao động: 10,58 triệu người

- Lực lượng lao động phân bổ theo ngành: nông nghiệp: 0,7%, công nghiệp: 23,8%, dịch vụ: 75,5%
- Thu chi ngân sách: thu 35,25 tỉ USD, chi 37,89 tỉ USD
- Nợ nước ngoài: 30,04 tỷ USD
- Dự trữ ngoại tệ và vàng: 33,29 tỷ USD
- Tốc độ phát triển sản xuất công nghiệp: 8,5%

6. Quan hệ quốc tế

Trước những năm 1990, Pê-ru có quan hệ chặt chẽ với Mỹ và các chính quyền quân sự ở Bra-xin, Ac-hen-ti-na, Chi-lê, U-ru-guay và Pa-ra-guay.

Sau khi lên cầm quyền từ 1990, Chính phủ Phu-hi-mô-ri triển khai mạnh mẽ các hoạt động đối ngoại nhằm khôi phục hình ảnh của Pê-ru trên thế giới, tạo điều kiện tranh thủ đầu tư nước ngoài và tăng cường trao đổi thương mại quốc tế.

Trong giai đoạn 1995-2000, Pê-ru tăng cường quan hệ với khu vực Mỹ Latinh, đặc biệt với các nước MERCOSUR; hướng về tam giác Bắc Thái Bình Dương gồm Mỹ, Trung Quốc và Nhật Bản, đồng thời mở rộng quan hệ với các nước ASEAN, tăng cường quan hệ với Châu Âu, chú trọng Đông Âu cũ.

Sau khi nhậm chức (7/2006), Tổng thống A. Ga-xi-a Pê-rét tiếp tục thực hiện chính sách đối ngoại độc lập, tự chủ với nguyên tắc bình đẳng, tôn trọng độc lập chủ quyền và không can thiệp vào công việc nội bộ của nhau và chủ trương đẩy mạnh hội nhập khu vực và quốc tế.

Hiện nay, ngoài việc tăng cường quan hệ với khu vực Mỹ Latinh, Pêru có chính sách tập trung khai thác tam giác Bắc Thái Bình Dương gồm Mỹ, Trung Quốc và Nhật Bản, đồng thời mở rộng quan hệ với các nước ASEAN, tăng cường quan hệ với châu Âu, chú trọng thị trường Đông Âu.

Pêru là thành viên của Liên hiệp quốc (UN), Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), G-11, G-15, G-19, G24, G77, Tổ chức các bang Hoa Kỳ (OAS), APEC, Cộng đồng Andean (CAN), Nhóm Rio, Ngân hàng phát triển liên Mỹ (IADB), IMF.., Diễn đàn Hợp tác Đông Á-Mỹ Latinh (FEALAC) và Liên minh các Quốc gia Nam Mỹ.

PHẦN 3. QUAN HỆ HỢP TÁC VIỆT NAM – PÊRU

1. Quan hệ ngoại giao

Pê-ru là một trong những nước Mỹ Latinh có phong trào quần chúng ủng hộ mạnh mẽ nhân dân ta chống Mỹ cứu nước. Nhân dân và Chính phủ tiến bộ của Tổng thống Vê-lát-xcô ở Pê-ru đã nhiều lần bày tỏ thiện cảm và ủng hộ cuộc đấu

tranh của đấu tranh của nhân dân ta bằng nhiều hình thức. Tháng 1/1973, Tổng thống Vê-lat-cô gửi thư chúc mừng thắng lợi của Việt Nam đến Chủ tịch Tôn Đức Thắng nhân ký Hiệp định Hòa bình Pa-ri. Trên các diễn đàn quốc tế, Pê-ru đã nhiều lần bày tỏ sự ủng hộ đối với Việt Nam. Tháng 2/1974, Pê-ru (cùng với Cu-ba) là 2 nước Mỹ Latinh duy nhất đã bỏ phiếu thuận ủng hộ Chính phủ Cách mạng Lâm thời Cộng hòa miền Nam Việt Nam được tham dự hội nghị "Tái xác định và phát triển Luật nhân đạo quốc tế áp dụng trong các cuộc xung đột vũ trang". Pê-ru đã cử đoàn vào dự hội nghị Công đoàn, Phụ nữ Việt Nam.

Việt Nam và Pê-ru thiết lập quan hệ ngoại giao ngày 14/11/1994. ĐSQ ta tại Chi-lê kiêm nhiệm Pê-ru và ĐSQ Pê-ru tại Thái Lan kiêm nhiệm Việt Nam. Tháng 4/2006, Pê-ru có kế hoạch mở Đại sứ quán và cử Đại sứ Thường trú tại Hà Nội nhưng chưa triển khai do khó khăn tài chính. Hai bên đã cử Lãnh sự dạm dự tại thủ đô của mỗi nước.

Về trao đổi đoàn

Phía Pê-ru: Tổng thống An-béc-tô Phu-hi-mô-ri (7/1998), Bộ trưởng Ngoại giao Ô-xca Mau-rơ-tu-a (2/2006) thăm Việt Nam, Phó Tổng thống Lu-ít Gi-am Pi-ê-tơ-ri dự HNCC APEC 14 tại Hà Nội (11/2006) và Chủ tịch Đảng Cộng Sản Pê-ru-Tổ quốc đỏ (PCdelP) Alberto Moreno Rojad thăm và làm việc tại Việt Nam (19-27/7/2010);

Về phía Việt Nam: Phó Thủ tướng kiêm Bộ trưởng Ngoại giao Nguyễn Mạnh Cầm (9/1999), Thứ trưởng Ngoại giao Nguyễn Dy Niên (5/1998), Đặc phái viên của Thủ tướng-Thứ trưởng Ngoại giao Lê Văn Bàng (3/2007) thăm Pê-ru. Quý III/2007, Chủ tịch nước Nguyễn Minh Triết và Tổng thống A. Gác-xi-a đã trao đổi thư, khẳng định mong muốn tăng cường quan hệ hợp tác nhiều mặt giữa hai nước, nhất là về kinh tế-thương mại và năng lượng. Ngày 5/12/2007, Tổng thống Pê-ru A. Gác-xi-a tuyên bố công nhận Quy chế kinh tế thị trường cho Việt Nam. Tháng 11/2008, nhân dịp dự HNCC APEC 16 tại Pê-ru, Chủ tịch nước Nguyễn Minh Triết gặp gỡ Tổng thống A. Gác-xi-a. Pê-ru đánh giá cao những thành tựu của công cuộc Đổi mới mong muốn học tập kinh nghiệm của Việt Nam trong các lĩnh vực chính sách xã hội, xóa đói, giảm nghèo, giáo dục, đào tạo và vận dụng khoa học công nghệ phát triển kinh tế.

2. Quan hệ hợp tác kinh tế - thương mại

Hợp tác kinh tế - thương mại giữa Việt Nam và Pêru hiện nay còn chưa tương xứng với quan hệ chính trị tốt đẹp và tiềm năng to lớn giữa hai nước.

Xuất khẩu của Việt Nam sang Peru năm 2001 đạt khoảng 10 triệu USD. Peru xuất sang Việt Nam hơn 10 triệu USD gồm: dầu mỡ động thực vật, thức ăn chăn nuôi và nguyên liệu. Những tháng đầu năm 2002, Việt Nam xuất sang Peru khoảng 2 triệu USD gồm: cao su, giày dép, hàng dệt may các loại, hàng thủ công mỹ nghệ, sắm lốp các loại, xe đạp và phụ tùng. Việt Nam nhập từ Peru gần 2 triệu USD gồm thức ăn chăn nuôi và một số mặt hàng khác.

Trao đổi thương mại song phương tuy còn ở mức thấp và phần nhiều là qua trung gian nhưng có xu hướng gia tăng: 2005: 45 triệu USD, 2006: 55,3 triệu USD, 2007: 59,3 triệu USD, 2008: 107 triệu USD và 2009: 116 triệu USD. Việt Nam chủ yếu xuất sang Peru quần áo, giày dép, cao su, đồ nhựa... và nhập của Peru bột cá, mỡ, dầu cá, sợi acrylic. Peru là một thị trường tương đối phù hợp với trình độ và quy mô cũng như cách tiếp cận thị trường của ta bởi 75% các công ty xuất - nhập khẩu của Peru là vừa và nhỏ, hàng hóa sản phẩm dễ thâm nhập, cạnh tranh và có thể đi vào thị trường các nước láng giềng như Ê-qua-đo, Cô-lôm-bi-a, Bô-li-vi-a và phía Tây rộng lớn của Bra-xin.

Tiềm năng phát triển quan hệ hợp tác kinh tế - thương mại Việt Nam - Peru:

Hai nước có thể nâng kim ngạch thương mại lên 350 triệu USD/năm trong 3 năm tới (vào năm 2011). Các sản phẩm điện tử, lương thực thực phẩm của Việt Nam chất lượng tốt, giá hợp lý, có thể chiếm lĩnh thị trường Peru. Bên cạnh đó, các mặt hàng tiềm năng khác của Việt Nam có thể xuất khẩu tốt sang Peru gồm cao su, sắm lốp các loại, giày dép, hàng dệt may các loại, hàng thủ công mỹ nghệ, hạt tiêu, xe đạp và phụ tùng.

Việt Nam và Peru đã nhất trí tập trung nỗ lực thúc đẩy những lĩnh vực thế mạnh của nhau như về nông nghiệp, công-nông nghiệp, nuôi trồng thủy sản và khai thác mỏ; khuyến khích doanh nghiệp hai nước tăng cường tiếp xúc, tìm hiểu cơ hội đầu tư, kinh doanh và thiết lập quan hệ đối tác bạn hàng trực tiếp; nhất trí về tầm quan trọng của việc khuyến khích các chuyến thăm của các đoàn doanh nghiệp hai nước.

3. Hợp tác đầu tư

Hợp tác đầu tư giữa Việt Nam và Peru còn rất khiêm tốn. Hiện nay, hợp tác trong lĩnh vực này mới bắt đầu kể từ năm 2007 trong lĩnh vực dầu mỏ.

Tập đoàn Dầu khí Việt Nam (PVN) đã trúng thầu hợp đồng thăm dò, khai thác dầu mỏ tại khu vực phía đông Pêru. Tính đến năm 2008, đây là hợp đồng khai thác dầu thứ hai của PVN tại quốc gia Nam Mỹ này. (Nguồn: TTXVN)

Tiềm năng trao đổi hợp tác đầu tư giữa Việt Nam với Pêru: Việt Nam và Pêru cùng mong muốn thúc đẩy trao đổi để ký kết Hiệp định hợp tác về bảo hộ đầu tư nhằm tạo khung pháp lý thuận lợi để thúc đẩy doanh nghiệp hai nước xúc tiến các lĩnh vực đầu tư vào thị trường hai bên trong tương lai.

PHẦN 4. MỘT SỐ ĐIỀU CẦN BIẾT KHI KINH DOANH VỚI PÊRU

1. Các quy định về nhập khẩu

1.1. Chứng từ nhập khẩu

Các mặt hàng nhập khẩu vào Pêru cần phải có những chứng từ sau:

+ Hóa đơn thương mại: Cần phải có ít nhất 5 bản (gồm một bản gốc). Đối với sản phẩm dược thì hóa đơn thương mại phải kèm theo mã số và ngày cấp phép của Bộ Y tế Công cộng Pêru.

Hóa đơn phải ghi đầy đủ những chi tiết sau:

- Tên và địa chỉ của người gửi hàng và nhà nhập khẩu
- Số hóa đơn, nơi và ngày cấp
- Số, ngày hoặc đơn đặt hàng liên quan và thư tín dụng không hủy ngang (nếu cần)
- Nhãn hiệu và ký mã hiệu hàng hóa
- Số lượng đăng ký và số lượng hàng ngoài mức cho phép
- Bản mô tả đầy đủ về hàng hóa chỉ rõ số seri nếu có
- Nơi chế tạo hoặc sản xuất hàng hóa
- Đơn giá và tổng giá trị hàng hóa
- Giá trị FAS, FOB, CIF (Incoterms 1990), chỉ rõ tất cả chi phí và chứng từ về chi phí vận tải
- Tiền chiết khấu (có chứng từ đi kèm)
- Số hiệu hệ thống hàng và miêu tả từng hạng mục.

+ Vận đơn:

- Gồm tối thiểu 6 bản (trong đó có 1 bản gốc)
- Vận đơn phải phù hợp với luật pháp nước sở tại

- Vận đơn và hóa đơn đường không bằng tiếng Anh, kèm theo bản dịch tiếng Tây Ban Nha
 - Hóa đơn đặt hàng đã được xác nhận
 -
- + Phiếu đóng gói: Không bắt buộc, nhưng sẽ thuận lợi hơn cho việc thông quan.
- + Các giấy chứng nhận đặc biệt:
- Giấy kiểm định chất lượng và phân tích hóa học đối với bơ, pho mát và sữa bột và giấy chứng nhận vệ sinh đối với bơ, sữa, mỡ lợn và bột mì.
 - Giấy chứng nhận vệ sinh và an toàn sinh học, được cấp bởi chính quyền nước xuất khẩu đối với vật nuôi, thực vật, những sản phẩm từ động vật, thực vật.
 - Các chứng từ về sản phẩm nông nghiệp và thủy hải sản phải kèm theo giấy phép nhập khẩu được cấp bởi Bộ Nông nghiệp Peru.
 - Giấy chứng nhận vệ sinh và giấy chứng nhận xuất xứ đối với rượu nhập khẩu.
 - Hàng thủy tinh nhập khẩu phục vụ mục đích y tế phải kèm theo giấy chứng nhận chất lượng từ Bộ Y tế nước xuất khẩu.
 - Sản phẩm y tế dùng trong ngành thú y phải có bằng chứng nhận tại Peru được cấp bởi cơ quan có thẩm quyền, ghi rõ phòng thí nghiệm sản xuất và dưới sự kiểm tra của cơ quan kiểm dịch thú y.

Nếu hàng hóa được nhập khẩu từ các nước thuộc Nhóm Andean (bao gồm Colombia, Venezuela, Ecuador và Bolivia), để có được sự ưu đãi về thuế quan thì cần phải có giấy chứng nhận xuất xứ.

Giấy phép nhập khẩu: Peru đã bãi bỏ việc sử dụng giấy phép nhập khẩu đối với hầu hết các mặt hàng nhập khẩu ngoại trừ:

- Súng ngắn, đạn dược và chất nổ.
- Chất hóa học (được sử dụng trong những hoạt động sản xuất chất gây mê bất hợp pháp).
- Phân bón hóa học chứa ammonium (một chất được sử dụng nhằm tăng sức nổ trong những vụ khủng bố bom ô tô).
- Các loại động vật hoang dã.
- Một số thiết bị liên lạc truyền thông.
- Một số loại thuốc trừ sâu, pháo hoa, quần áo, giày dép, xăm lốt đã qua sử dụng, chất thải phóng xạ, ô tô con đã sử dụng quá 5 năm, xe tải quá 8 năm.

1.2 Các mặt hàng cấm nhập khẩu

Chính phủ Peru đã ban hành INTA-PE.00.06 (Phiên bản thứ 2) liệt kê danh sách những mặt hàng bị cấm hoặc tạm thời bị hoãn nhập khẩu (hầu hết là hóa chất). Bản danh sách này được công bố và có hiệu lực kể từ ngày 17/9/2004.

Đầu tháng 5/2005, Chính phủ Peru đã thông qua một đạo luật mới trong đó tiếp tục cấm vô hạn định đối với hàng nhập khẩu là quần áo và giày dép đã qua sử dụng (đối với hàng được tặng, biếu thì miễn thuế hoàn toàn).

Một số loại thuốc trừ sâu, pháo hoa, chất thải độc hại, ô tô sử dụng quá 5 năm và xe tải quá 8 năm, lớp xe đã qua sử dụng cũng bị cấm nhập khẩu vào Peru.

1.3 Hạn chế nhập khẩu

- Hàng nhập khẩu phải có tên trong danh sách của Cơ quan Đăng kiểm Quốc gia.
- Hầu hết hàng nhập khẩu vào Peru phải qua giám định trước khi vận chuyển. Điều này được áp dụng đối với những hàng hóa có giá trị từ 5.000 USD (giá FOB) và được cấp phép từ những công ty giám định: SGS, COTECNA, Bureauveritas...

1.4 Tạm nhập

Các mặt hàng được chấp nhận tạm nhập vào Peru để tái xuất có thể được nhận hoàn thuế nhập khẩu từ hải quan Peru.

1.5 Quy định nhập khẩu đối với một số mặt hàng cụ thể

1.5.1 Thiết bị và sản phẩm y tế

Bộ Y tế, DIGEMID, là Cơ quan phụ trách việc xử lý theo luật định những vấn đề liên quan đến chăm sóc y tế. Vào tháng 12/1997, Luật điều chỉnh quy định về đăng ký đối với thiết bị y tế đã được ban hành.

Tại Peru, dịch vụ y tế có sự tham gia của cả các công ty công cộng và tư nhân. Công ty công cộng cung cấp những dịch vụ chăm sóc sức khỏe qua Bộ Y tế (MOH) và những bệnh viện quân đội. Công ty tư nhân cung cấp dịch vụ y tế qua những bệnh viện và phòng khám nhằm mục đích kinh doanh hoặc phi lợi nhuận. Khoảng 75% bệnh nhân ở Peru hiện nay đang được chăm sóc tại những cơ sở y tế công cộng.

Những quy định cụ thể:

Các dụng cụ và thiết bị y tế nhập khẩu phải tuân theo những quy định và yêu cầu về kiểm dịch.

Thứ nhất, nhà nhập khẩu / hãng buôn phải bảo đảm ở phương diện pháp lý về thủ tục thuế. Đối với những thiết bị y tế nhằm cung cấp cho Chính phủ, nhà nhập khẩu phải đăng ký với Phòng đăng ký - Bộ Y tế.

Dụng cụ, thiết bị y tế, sản phẩm được phải đăng ký kiểm dịch tại DIGEMID thuộc Bộ Y tế. Quá trình đăng ký này phải hoàn tất trước khi hàng hóa được nhập khẩu vào Peru. Nhà nhập khẩu phải điền vào đơn đăng ký kiểm dịch được cấp bởi DIGEMID bao gồm những yêu cầu cụ thể sau:

- Giấy chứng nhận tự do bán hàng được cấp bởi nước xuất xứ sản phẩm.
- Giấy báo gửi hàng của nhà sản xuất xác định rõ nguồn gốc của những thiết bị và dụng cụ y tế. Giấy này nên cung cấp thông tin mô tả về sản phẩm, thông tin về công nghệ được sử dụng sản xuất sản phẩm và kèm theo một bản photo mẫu sản phẩm.
- Giấy đảm bảo chất lượng từ nhà sản xuất chỉ rõ về sự đáp ứng tiêu chuẩn và chất lượng của sản phẩm như UL hoặc BSL. Giấy này không bắt buộc đối với tất cả các mặt hàng nhập khẩu.
- Giấy kiểm định: nên ghi rõ tỷ lệ phần trăm thành phần hóa học có trong sản phẩm, nhà sản xuất, thời hạn sử dụng, thông tin tóm lược về dự án nghiên cứu được phẩm (có thể đưa ra những nhà hóa học đại diện tham gia nghiên cứu), đơn thuốc in bằng tiếng Tây Ban Nha.

Mọi giấy tờ nêu trên phải được công chứng và ký bởi Lãnh sự Peru. Quá trình kiểm dịch vệ sinh sẽ được thông qua bởi DIGEMID trong vòng từ 15 đến 20 ngày, chi phí xấp xỉ 100 USD đối với mỗi loại thiết bị và sản phẩm được khác nhau.

Thuế áp dụng với thiết bị y tế:

Thuế áp dụng cho các thiết bị y tế bao gồm: thuế nhập khẩu 12% và thuế giá trị (IGV) 18%.

Kiểm tra trước khi vận chuyển:

Tất cả các sản phẩm có trị giá từ 5.000 USD phải chịu sự kiểm tra trước khi vận chuyển. Có 3 công ty được Chính phủ Peru chọn cung cấp dịch vụ kiểm tra là Societe Generale de Surveillance S.A, Cotecna Inspection S.A và Bureau Veritas (BIVAC). Chi phí cho mỗi dịch vụ kiểm tra như sau:

- Hàng nhập khẩu trị giá từ 5.000 USD đến 25.000 USD = 250 USD
- Hàng nhập khẩu trị giá trên 25.000 USD: chi phí bằng 1% trị giá FOB của hàng hóa.

Phân phối:

- Thông thường các nhà sản xuất nước ngoài có đại diện phân phối tại Peru. Đại lý này có thể là cơ sở độc quyền hoặc không độc quyền. Một số hãng buôn bán thiết bị kèm dịch vụ bảo hành còn một số khác thì không. Những nhà sản xuất nên thận trọng khi lựa chọn nhà đại diện phân phối cho mình.
- Chính phủ Peru chỉ mua những sản phẩm từ những nhà đại diện phân phối chính thức. Nhà đại diện (nhà nhập khẩu) phải đăng ký với Văn phòng đăng ký nhập khẩu.
- Ngành dịch vụ y tế công cộng muốn đặt hàng phải thỏa thuận với Bộ phận điều chỉnh mua sắm Chính phủ. Mọi đơn đặt hàng của đơn vị y tế công cộng nếu vượt quá 75.000 USD thì phải thông qua đấu thầu.
- Bộ Y tế muốn nhập hàng phải trình dự án. Tuy nhiên, với một số thiết bị đơn giản thì những trung tâm chăm sóc sức khỏe và bệnh viện có thể đặt mua trực tiếp.
- Các công ty tư nhân hoặc cá nhân có nhu cầu có thể mua trực tiếp từ nhà nhập khẩu tại kho hoặc từ những nhà đại diện phân phối của hãng sản xuất

1.5.2 Vật dụng và thiết bị đã qua sử dụng

Peru cấm nhập khẩu các loại đồ dùng cá nhân và phương tiện xe cộ đã qua sử dụng, cụ thể là xăm lốp, quần áo, giày dép đã qua sử dụng.

Peru cấm nhập khẩu các loại xe đã qua sử dụng dựa trên độ tuổi sử dụng của xe bao gồm những loại xe dùng cho cá nhân có độ tuổi sử dụng đã qua 5 năm và các loại xe thương mại đã sử dụng trên 8 năm. Những loại xe có tay lái nghịch mới hoặc đã qua sử dụng chỉ được phép thông quan tại cảng phía Nam Ilo và Matarani của Peru và được tu sửa lại tại Peru bằng cách chuyển đổi sang tay lái thuận.

Năm 1997 Peru nhập khẩu trên 31.000 xe đã qua sử dụng, chiếm 44% lượng nhập khẩu xe các loại. Theo hiệp hội các đại lý kinh doanh ô tô của Peru, kim ngạch nhập khẩu các loại xe đã qua sử dụng năm 1998 tăng 143%. Ngoài mức thuế nhập khẩu theo giá hàng 12% và thuế kinh doanh 19% áp dụng cho 95% mặt hàng nhập khẩu, các loại xe mới dưới 24 chỗ ngồi phải chịu thêm mức thuế hàng hóa (ISC) là 30%, các loại xe đã qua sử dụng dưới 24 chỗ ngồi chịu mức

thuế hàng hóa (ISC) là 55%. Các loại xe đã qua sử dụng có trên 24 chỗ ngồi chịu mức thuế hàng hóa (ISC) là 30%.

Ngành xây dựng ở Peru hiện có nhu cầu cao đối với các thiết bị nâng cẩu, xe lăn, xe tải chở than, máy kéo... mới và đã qua sử dụng.

Thiết bị công nghệ thông tin đã qua sử dụng:

Peru cho phép nhập khẩu máy tính, linh kiện và thiết bị máy tính đã qua sử dụng và được tân trang lại. Các yêu cầu về chứng từ nhập khẩu đối với mặt hàng này cũng tương tự như bất kỳ hàng hóa nhập khẩu nào khác (ví dụ như: giấy phép, hóa đơn thương mại, vận đơn đường không hoặc đường thủy, giấy chứng nhận đã qua kiểm tra trước khi vận chuyển...).

Hải quan Peru dựa vào những thông tin trên hóa đơn để tính thuế áp dụng cho những máy tính tái sử dụng này và không qui định mức đóng thuế tối thiểu hoặc mức qui chiếu áp dụng cho việc tính thuế. Đối với trường hợp máy tính hoặc linh kiện máy tính được tân trang lại được nhập khẩu nhưng không nêu rõ là đã bán cho nhà nhập khẩu thì hải quan Peru sẽ sử dụng giá trị thương mại của những mặt hàng nhập khẩu tương tự để xác định mức thuế nhập khẩu.

Thiết bị công nghệ thông tin đã qua sửa chữa:

Những thiết bị thông tin đã qua sửa chữa được tái nhập khẩu vào Peru sẽ phải trả một mức thuế đối với chi phí sửa chữa cộng chi phí vận chuyển và tỷ lệ phần trăm phí bảo hiểm. Hóa đơn thương mại phải ghi rõ chi phí cho dịch vụ sửa chữa đối với từng thiết bị.

1.5.3 Hàng dệt

Vào tháng 10/2004, Chính phủ Peru đã lập nên những biện pháp bảo vệ tạm thời cho trên 20 sản phẩm dệt nhạy cảm có hiệu lực áp dụng đến hết ngày 1/5/2005. Tuy nhiên, vào tháng 3/2005, Chính phủ Peru đã gia hạn thêm đối với những biện pháp này. Thêm vào đó, Peru đặt ra những quy định hải quan mới về việc quản lý nhập khẩu đối với 36 mặt hàng nhập khẩu khác, trong đó bao gồm 13 mặt hàng dệt thuộc nhóm hàng nhạy cảm. Những quy định này cho phép cơ quan hải quan Peru đánh thuế phụ thu đối với 36 mặt hàng này nếu họ phát hiện ra nhà nhập khẩu tiến hành những hành động gian lận thương mại như bán phá giá. Các mặt hàng nhập khẩu xuất xứ Trung Quốc vào Peru đã tăng kể từ ngày 1/1/2005 gây áp lực đối với Chính phủ Peru và buộc nước này phải có những hành động nhằm bảo vệ ngành sản xuất hàng dệt trong nước.

1.5.4 Vũ khí

Những quy định chung:

DICSCAMEC (Cơ quan kiểm soát các hoạt động an ninh dân sự, vũ khí, đạn dược và chất nổ), là cơ quan thuộc Bộ Nội vụ quản lý hoạt động sản xuất, kinh doanh và sở hữu súng ngắn của các cá nhân. Vũ khí chỉ được cấp phép cho cá nhân với mục đích tự vệ, an ninh, hoặc những sự kiện thể thao, săn bắn hoặc mục đích sưu tập. Những vũ khí được cho phép dùng vào mục đích tự vệ là súng ngắn. DISCAMEC dựa vào nguồn gốc, thiết kế và giá trị sưu tập đồ cổ của vũ khí để xếp nó vào diện hàng sưu tập, và những vũ khí loại này không được phép sử dụng. Những đảng phái riêng lẻ không được phép sử dụng hoặc sở hữu vũ khí tự động.

Có những quy định riêng cho việc sử dụng súng ngắn, và những quy định này không liên quan đến số lượng hay giá trị bằng tiền của mỗi khẩu súng. Súng ngắn, đạn dược, và những đồ đi kèm- thay thế được nhập khẩu qua những nhà buôn và những cá nhân thông qua sự cho phép của DICSCAMEC. Giấy phép nhập khẩu vũ khí phải còn hiệu lực. Vũ khí tự động và súng trường bị cấm nhập khẩu vì bị coi là loại vũ khí nguy hiểm.

Ngoại kiều Pêru khi trở về nước có thể mang theo súng ngắn nếu xin được giấy phép từ DICSCAMEC. Tất cả mọi súng ngắn nhập khẩu phải trình báo Hải quan. Nếu vũ khí được nhập khẩu và sử dụng không có sự cho phép từ DICSCAMEC, có thể sẽ bị gửi trả lại nước xuất khẩu hoặc bị giữ lại tại DICSCAMEC chờ xử lý.

Người ngoại quốc khi vào Pêru chỉ được phép mang theo súng với mục đích săn bắn hoặc những sự kiện thể thao, và phải được sự cho phép nhập khẩu của DICSCAMEC. Bất cứ loại súng nào trình báo hải quan mà không được cấp phép đều bị gửi trở lại nước xuất khẩu. Vũ khí không trình báo sẽ bị tịch thu và người chủ sở hữu sẽ bị buộc tội.

Nếu người sở hữu súng qua đời và không để lại một di nguyện nào thì người đại diện pháp luật của người này hoặc người thừa kế buộc phải gửi lại khẩu súng đó cho DICSCAMEC. Trong trường hợp này người thừa kế có thể nộp đơn xin phép sở hữu hoặc có thể bán lại khẩu súng đó.

Nếu một công ty chuyên về bảo vệ đóng cửa thì công ty này phải nộp lại súng tới DICSCAMEC cho đến khi vũ khí này được chuyển giao cho những cá nhân hoặc công ty khác.

Quy định giấy tờ:

DICSCAMEC kết hợp với Bộ chỉ huy Liên minh Lực lượng Vũ trang (CCFAA) để xử lý các đơn xin nhập khẩu hoặc xuất khẩu vũ khí. Để có được giấy phép nhập và xuất khẩu thì nhà buôn hoặc các cá nhân phải nộp đơn nêu rõ số lượng súng nhập/xuất, hình thức vận chuyển, thông tin về sự cấp phép của địa phương xuất xứ, và nơi đến. Nhà buôn hoặc các cá nhân phải trả một mức phí cho quá trình làm đơn là 86 soles (xấp xỉ 25 USD) tới Nhà băng Quốc Gia. Cuối cùng, nhà buôn phải nộp một danh mục sản phẩm (bằng tiếng Tây Ban Nha), kèm theo một giấy chứng nhận từ nhà cung cấp mô tả đặc điểm công nghệ của sản phẩm.

Để có được giấy phép sở hữu hoặc vận chuyển súng, người làm đơn phải nộp một bản copy giấy chứng minh thư; lệ phí 59 soles (xấp xỉ 17 USD) vào Nhà băng Quốc gia cho mỗi khẩu súng, và phải qua một bài kiểm tra bắn súng. Ngoài ra, người làm đơn phải cung cấp những giấy tờ sau: một bức ảnh khẩu súng, giấy chứng nhận của cửa hàng bán súng, và một giấy chứng nhận ổn định tâm lý.

Người buôn súng phải giữ lại toàn bộ hồ sơ các vụ mua bán súng; những hồ sơ này được báo cáo lên DICSCAMEC mỗi tháng. Hồ sơ bao gồm tên khách hàng, số chứng minh nhân dân, địa chỉ, nơi cư trú, miêu tả đầy đủ về loại súng đó và giấy chứng minh quyền sử dụng.

1.5.5 Công nghệ thông tin

Phần cứng:

Thuế nhập khẩu và thuế khác được tính dựa trên cơ sở nguyên kiện hay từng phần riêng lẻ. Trị giá tính thuế căn cứ theo giá CIF.

Máy tính xách tay (có hoặc không có phần mềm) có thể được mang vào Peru. Tuy nhiên, khách du lịch nên mang theo thư kèm logo của công ty máy tính ghi rõ loại máy tính xách tay và phần mềm đi kèm là nhằm mục đích cá nhân. Hải quan Peru không áp dụng ATA Carnets.

Phần mềm:

Thuế nhập khẩu được tính trên từng thiết bị lưu trữ phần mềm (đĩa, ổ CD...) và không tính trên toàn bộ phần mềm đó. Thuế VAT có thể áp dụng cả trên từng thiết bị và phần mềm.

Có một số loại thuế đặc biệt khác đối với một số phần mềm tùy biến và không có sự kiểm soát cụ thể nào. Giấy phép nhập khẩu phần mềm được phân loại dưới đề

mục HS 8524.31. Thuế sẽ được tính sau khi đã bổ sung phí vận chuyển. Việc sử dụng phần mềm phải được cấp phép và chịu một mức thuế có thể thu hồi là 30%.

Người cung cấp dịch vụ lắp đặt thiết bị và sử dụng phần mềm cũng có những quy định đặc biệt. Cá nhân được cử đến Peru để lắp đặt nên có hộ chiếu công vụ (business visa). Dịch vụ được cung cấp, nếu ghi hóa đơn riêng biệt ngoài chứng từ gốc sẽ phải chịu thuế VAT là 18%.

Những giấy tờ và thủ tục Hải quan cần có:

- Hóa đơn thương mại
- Chứng từ vận chuyển
- Giấy chứng nhận đã qua kiểm tra trước khi vận chuyển (áp dụng đối với những lô hàng trị giá từ 5.000 USD trở lên).
- Tờ khai hải quan

Giá trị của thiết bị lưu trữ phần mềm phải được ghi tách rời với giá trị của phần mềm. Mỗi lô hàng nhập khẩu phần mềm cần có các bộ chứng từ riêng biệt đối với thiết bị lưu trữ phần mềm và phần mềm.

Giao dịch qua mạng: Peru không đánh thuế đối với các giao dịch qua mạng thuần túy, chẳng hạn như tải phần mềm trực tiếp trên mạng.

1.5.6 Thiết bị in ấn

Peru cho phép nhập khẩu các thiết bị in ấn như máy photocopy, máy fax, máy in laze, hộp mực in và tính thuế nhập khẩu theo giá trị thương mại của hàng hóa (thông thường là giá trị khai báo, ngoại trừ trường hợp cơ quan giám định hàng hoá trước khi nhập khẩu xác định giá trị của lô hàng khác so với giá trị khai báo). Cơ sở tính thuế nhập khẩu là giá CIF cộng thuế VAT.

Để sửa chữa thiết bị (thông thường là theo chế độ bảo hành) hoặc thay thế những linh kiện bị hỏng mà không phải trả thêm thuế, nhà nhập khẩu phải đề nghị hải quan Peru thực hiện các thủ tục xuất khẩu hàng hóa tạm thời. Để xuất khẩu hàng hóa theo hình thức này, nhà nhập khẩu phải cung cấp các chứng từ giao dịch gốc.

2. Chính sách thuế và thuế suất

2.1 Thuế hàng hóa

Chính phủ Peru đã tăng mức IGV (thuế bán hàng thông thường) từ 18% lên 19% (mức thuế này bao gồm 2 loại thuế: thuế sở tại là 2% và thuế VAT là 16%, sau

đó tăng lên 17%) và có hiệu lực kể từ ngày 1/8/2003. Vào ngày 26/4 và 22/7/2001, Chính phủ Peru đã sửa đổi mức thuế hàng hóa và giảm 4% thuế với một số mặt hàng.

- 45% mặt hàng nhập khẩu vào Peru chịu mức thuế là 12%.
- 23% mặt hàng khác chịu mức thuế nhập khẩu 4%.
- 15% ở mức 7%. Hầu hết những mặt hàng còn lại chịu mức thuế 17% hoặc 20%.

Vào ngày 31/12/2003, Chính phủ Peru đã giảm thuế suất cho trên 1.019 mặt hàng, hầu hết những mặt hàng là tư liệu sản xuất đều được giảm từ mức thuế 7% xuống còn 4%.

Hàng nhập khẩu cũng phải chịu thêm một mức thuế 19% (thuế bán hàng thông thường) được tính trên tổng trị giá CIF cộng trị giá thuế nhập khẩu. Có một số mặt hàng được miễn thuế này bao gồm: các sản phẩm nông nghiệp chưa qua chế biến, hàng hóa thuộc chương HS 490110, 490191, những dụng cụ phục vụ giáo dục, bột vàng dùng để in tiền và các loại vàng chưa tinh chế khác.

Thuế hàng hóa cũng được áp dụng cho những sản phẩm như ô tô (khoảng 30%); sản phẩm dầu (từ 23% đến 118%); các loại nước có chứa cacbon, nước khoáng, rượu (từ 10% đến 30%). Kể từ ngày 5/8/2003, bia và thuốc lá chịu mức thuế hàng hóa từ 27,8% đến 37,2% (căn cứ theo doanh số bán ra cho người tiêu dùng)

2.2 Thuế thu nhập

Trước đây, những dịch vụ cung cấp cho các công ty ở Peru được thực hiện ngoài phạm vi lãnh thổ Peru thì chịu mức thuế suất thấp hơn so với mức thuế dành cho những dịch vụ được thực hiện ở Peru. Theo luật mới, sự đối xử phân biệt về mức thuế này sẽ không còn được áp dụng. Thuế đánh vào thu nhập của người dân Peru tiếp tục ở mức không thay đổi là 30%.

2.3. Thuế giá trị gia tăng

Thuế VAT 19% được áp dụng cho hầu hết các dịch vụ. Các mặt hàng được miễn thuế VAT bao gồm: sản phẩm nông nghiệp, một số loại khoáng chất và chất đốt, dược phẩm.

2.4. Một số loại thuế khác đánh vào hàng nhập khẩu

- Thuế lợi tức lũy tiến: được áp dụng đối với một số mặt hàng nhập khẩu với mức thuế suất thường xuyên thay đổi.

- Thuế tiêu thụ: thường ở mức từ 10% đến 30% và thường áp dụng cho những mặt hàng xa xỉ và đặc biệt khác.

2.5 Những quy định về miễn thuế

- Hàng hóa có trị giá nhỏ hơn 5.000 USD.
- Sản phẩm nhằm mục đích triển lãm
- Đồ dùng cá nhân

Bất cứ hàng hóa vận chuyển nào không đầy đủ giấy tờ phù hợp khi kiểm tra sẽ bị từ chối cấp giấy thông quan từ Hải quan Peru.

3. Quy định về bao gói, nhãn mác

Peru không có quy định hạn chế nào đối với vật liệu sản xuất bao bì. Hàng hóa nên được đóng gói cẩn thận và phù hợp với tính chất sản phẩm, điều kiện vận chuyển, điều kiện khí hậu. Thùng chứa bên ngoài nên ghi rõ tên người nhận và tên cảng đến, tổng trọng lượng bao gồm cả bao bì và trọng lượng tịnh, kích thước ngoài. Những thông tin này phải khớp với thông tin ghi trên vận đơn và phiếu đóng gói. Tất cả các sản phẩm công nghiệp phải dán mác ghi rõ tên nhãn hiệu, tên nhà sản xuất, nước sản xuất, và hạn sử dụng.

Sữa đặc, sữa đã qua chế biến hoặc sữa bột phải ghi rõ chủng loại trên thùng hàng hoặc nhãn mác, thông tin mô tả và chất lượng của nguyên vật liệu chính được sử dụng, thời gian sản xuất sản phẩm. Nhãn mác của những mặt hàng như diêm, thuốc lá, sản phẩm dược phải đáp ứng được những quy định đặc biệt. Những vật phẩm là vàng hoặc bạc từ nước ngoài phải đóng dấu chất lượng và ghi rõ nguồn gốc xuất xứ.

Vào ngày 21/11/2003, Chính phủ Peru đã ban hành Đạo Luật số #28103 trong đó quy định một mức thuế đối với những sản phẩm công nghiệp có nhãn hiệu mới. Luật này đã được chính thức áp dụng vào ngày 21/5/2004 đối với tất cả các mặt hàng công nghiệp được bán tại Peru. Trên sản phẩm hoặc bao bì, nhãn mác sản phẩm phải ghi đầy đủ những thông tin mô tả bằng tiếng Tây Ban Nha.

Vào ngày 12/10/2004, Cơ quan Thuế Peru (SUNAT) ra quy định về nhãn mác cho những sản phẩm giày dép nhập khẩu, gồm cả những yêu cầu về kỹ thuật. Nhãn mác sản phẩm phải bao gồm những thông tin sau:

- Tên sản phẩm
- Số đăng ký của sản phẩm (RPIN)
- Nước sản xuất

- Ngày sản xuất
- Thành phần nguyên vật liệu
- Đối với những sản phẩm dễ ôi thiu, phải ghi rõ hạn sử dụng
- Đối với thực phẩm, đồ uống, dược phẩm, sản phẩm sinh học, nên ghi chú thành phần và chất phụ gia cũng như trọng lượng tịnh
- Tên và địa chỉ của nhà nhập khẩu hoặc nhà phân phối tại Peru
- Hướng dẫn sử dụng
- Nên ghi thêm vào bao bì nhãn hiệu xuất xứ, tên và mã số thuế của sản phẩm.

Ghi nhãn mác đối với sản phẩm công nghiệp: Chính phủ Peru đã ban hành Bộ Luật #28405 yêu cầu nhiều loại sản phẩm công nghiệp phải dán mác cho những thiết bị, bao gói, và thùng đựng hàng (nên ghi bằng tiếng Tây Ban Nha, nhưng không bắt buộc). Danh sách những mặt hàng thuộc diện điều chỉnh bởi luật này được liệt kê tại phụ lục 1 kèm theo Luật 28405). Nhãn mác bao gồm các thông tin sau:

- Tên và loại sản phẩm
- Nước sản xuất - nước xuất xứ hoặc địa điểm nơi chuyển tải cuối cùng của hàng hóa trước khi được đưa đến nơi tiêu thụ.
- Đối với những sản phẩm dễ hỏng: Phải ghi hạn sử dụng, điều kiện bảo quản.
- Những lời khuyên cảnh báo khác.

Các sản phẩm (được nhập khẩu hay sản xuất tại nội địa Peru) phải đáp ứng được những yêu cầu này và nhà nhập khẩu / nhà sản xuất phải có trách nhiệm tuân thủ đúng theo qui định. Cơ quan Hải quan Peru - SUNAT, là cơ quan chính thức xây dựng và thực thi hành đạo Luật đối với những hàng hóa nhập khẩu với sự giúp đỡ của Indecopi, một cơ quan chịu trách nhiệm quản lý và giám sát việc thực thi luật này của các nhà sản xuất nội địa.

4. Quy định về kiểm dịch động thực vật

4.1. Các biện pháp vệ sinh và kiểm dịch (SPS)

Cục Quản lý Kiểm dịch Quốc gia thuộc Bộ Nông nghiệp Peru (SENASA) chuyên trách về vệ sinh và kiểm dịch (SPS), phụ trách việc lập dự thảo, thực hiện và ban hành những quy định về vệ sinh và an toàn sinh học. Vì vậy, trước khi vận chuyển bất kỳ sản phẩm nào đến Peru, các nhà xuất khẩu nên đáp ứng mọi yêu cầu của SENASA và cập nhật những quy định mới trong suốt quá trình nhập

khẩu hàng. Vừa qua, SENASA đã ban hành một loạt những quy định mới bao gồm:

- Qui định về xông khói đối với đậu lăng
- Lệnh cấm nhập khẩu gia cầm và các sản phẩm từ gia cầm.
- Giấy chứng nhận kiểm tra an toàn thực phẩm mới đối với sản phẩm sữa.
- Những yêu cầu và quy định mới về an toàn sinh học đối với sản phẩm thịt, các loại hạt và rau có nguy cơ nhiễm dịch.

4.2. Đăng ký kiểm tra an toàn đối với thực phẩm và đồ uống

Nhà nhập khẩu cần đệ trình đơn đảm bảo độ an toàn của sản phẩm thực phẩm và đồ uống nhập khẩu tới Cục An toàn Thực phẩm và Môi trường (DIGESA).

Đơn gửi phải có các thông tin và tài liệu đính kèm bao gồm:

- Hợp đồng giữa nhà nhập khẩu và nhà sản xuất
- Mã số thuế của nhà nhập khẩu (R.U.C).
- Thông tin về mặt hàng, kết quả xét nghiệm sinh hóa và vi trùng học, hợp chất chứa trong sản phẩm, mã số lô hàng, hạn sử dụng và điều kiện bảo quản.
- Trong trường hợp hàng hóa nhập khẩu có giá trị từ 64 USD trở lên thì cần phải có một giấy chứng nhận quyền tự do thương mại hoặc giấy chứng nhận quyền sử dụng sản phẩm được cấp bởi Cơ quan chuyên trách về An toàn thực phẩm của nước xuất xứ sản phẩm đó.
- Phí đăng ký khoảng 64 USD.

5. Khu vực tự do thương mại

Năm 1996, Peru ban hành Luật về Khu vực Tự do Thương mại tại những thành phố ở phía Nam bao gồm: Lio, Matarani và Tacna.

Những hàng hóa được phép đưa vào Khu vực Tự do Thương mại sẽ được miễn thuế hoàn toàn, nhưng khi ra khỏi Khu vực Tự do Thương mại thì vẫn phải chịu những mức thuế thông thường.

Vào đầu năm 1996, con số những mặt hàng được miễn thuế theo hình thức này đã giảm đáng kể.

6. Qui định về tiêu chuẩn đối với hàng hóa, dịch vụ

- Chính phủ Peru không đặt ra những yêu cầu đặc biệt nào đối với những tiêu chuẩn áp dụng cho hàng nhập khẩu.

- Một số tiêu chuẩn ngành được áp dụng bởi các ngành xây dựng và điện tử tư nhân.
- Cơ quan Giám hộ Tiêu dùng Peru, INDECOPI, là một cơ quan chuyên trách việc soạn thảo và thực thi những tiêu chuẩn đối với hàng hóa của Peru.
- Nông sản và các sản phẩm công nghiệp như các loại thực vật, hạt giống, cành giâm, hoa quả tươi, rau và cá, cũng như những loại quả, rau và cá đã qua khâu chế biến bảo quản, động vật phục vụ chăn nuôi, cần phải có sự cho phép nhập khẩu bởi Bộ Nông nghiệp Peru.
- Thú nuôi, động vật, các loại thực vật và nguyên liệu có nguồn gốc thực vật phải chịu sự kiểm tra về y tế.
- Các vật dụng dùng trong phòng tắm, mỹ phẩm và nước hoa phải trình kết quả phân tích thành phần sản phẩm, chờ đăng ký và thông qua bởi Bộ Y tế Peru.
- Mọi loại sữa đã qua chế biến phải qua kiểm tra phân tích tại Peru trước khi được hải quan cho phép thông quan.
- Những loại đồ uống chứa cồn, chứa chất đổi màu, dược phẩm và sản phẩm dược thú y phải có bản phân tích mẫu vật và được thông qua, đăng ký bởi Bộ Y tế.
- Nhà nhập khẩu phải cung cấp mọi giấy tờ liên quan đến quá trình vận chuyển hàng.
- Quy định về giấy chứng nhận y tế đối với sản phẩm giấy tái sinh

7. Mở văn phòng chi nhánh công ty tại Peru

Tại Peru, những mối quan hệ cá nhân rất quan trọng và kinh doanh điện tử thì không thực sự tồn tại. Việc cộng tác với những người bản địa là cách dễ dàng nhất để mở chi nhánh. Thủ đô Lima là nơi tiến hành hầu hết các hoạt động kinh doanh.

Việc thành lập một chi nhánh văn phòng tại Peru thực sự không phức tạp. Các thủ tục đều giống nhau đối với mọi hình thức thành lập công ty. Thỏa thuận thành lập chi nhánh tại Peru từ Công ty mẹ phải được phê chuẩn bởi Lãnh sự quán Peru và được xác nhận bởi Bộ Ngoại giao Peru trước khi đăng ký với cơ quan đăng ký và đi vào hoạt động công khai.

Phải chuẩn bị đầy đủ giấy chứng nhận chính thức về chất lượng hàng hóa của Công ty mẹ từ Phòng Thương mại nước xuất xứ hoặc phòng đăng ký kinh doanh. Theo Luật kinh doanh, chi nhánh của các công ty nước ngoài cũng có thể chuyển đổi thành hình thức khác (như là tập đoàn) và đăng ký lại với cơ quan đăng ký.

Luật pháp Peru quy định nhà đầu tư nước ngoài chỉ có thể kinh doanh tại Peru với 1 trong 2 hình thức phổ biến sau:

- 1) Tập đoàn
- 2) Chi nhánh

8. Văn hóa kinh doanh

+ Ngôn ngữ, giao tiếp :

- Nên sử dụng tiếng Tây Ban Nha trong những giao dịch ban đầu với đối tác kinh doanh tiềm năng, các thư tín tiếng Anh đôi khi sẽ kém ưu thế hơn.
- Nên có phiên dịch vì những nhà kinh doanh Peru thường có khả năng đọc, hiểu tiếng Anh thông thạo hơn khả năng nói của họ.
- Khả năng giao tiếp cá nhân đóng một vai trò hết sức quan trọng tại Peru, nó có thể mở hoặc khép lại một phi vụ kinh doanh.

+ Giờ làm việc :

- Giờ làm việc thông thường bắt đầu từ 8 giờ sáng đến 6 giờ chiều, từ thứ 2 đến thứ 6.

+ Ngoại hình và cách ăn mặc :

Cần ăn mặc lịch sự khi tiến hành hoạt động kinh doanh tại Peru :

- Nam giới nên mặc comple và thắt cà vạt.
- Phụ nữ nên mặc áo vét cùng váy công sở kèm theo đồ trang sức và điểm trang. Tại Peru những phụ nữ khi đi giao dịch kinh doanh cũng có thể sơn móng tay.
- Những bộ lễ phục được dành cho những buổi tiệc quan trọng.
- Giày tennis và quần sóc chỉ giành cho bãi biển và hoạt động thể dục thể thao.

+ Đàm phán trong kinh doanh :

Sắp xếp cuộc hẹn :

- Cũng giống như rất nhiều nước Mỹ Latinh khác, khái niệm ‘la hora latina’ rất phổ biến tại Peru, nghĩa là người Peru thường có thói quen trễ hẹn trong giao dịch và thường thì bạn sẽ phải chờ từ 15 đến 30 phút cho sự chậm trễ của họ, vì vậy đừng tỏ ra cáu giận nếu bạn gặp tình huống này.
- Nếu bạn được mời đến tham dự một sự kiện xã hội thì cách lịch sự nhất là bạn hãy đến muộn khoảng nửa tiếng so với giờ được mời.

- Giống như những nước Châu Âu và Nam Mỹ khác, Peru viết ngày trước, sau đó đến tháng và năm (ví dụ 12/4/05).
- Nên sắp xếp cuộc hẹn vào buổi sáng hoặc thỉnh thoảng bạn có thể mời đối tác dùng bữa trưa, nhưng không nên xếp quá một lịch hẹn trong một buổi sáng.
- Nên báo trước về cuộc hẹn với đối tác và đối với những cơ quan Chính phủ.
- Tại Peru giờ hoạt động kinh doanh thường bắt đầu từ 8 giờ sáng đến 5 hoặc 6 giờ chiều vào 6 ngày trong tuần. Thông thường mọi người thường về nhà dùng bữa trưa, vì vậy trong vòng từ 1 đến 3 giờ chiều, văn phòng có thể đóng cửa.
- Ở Peru có sự khác nhau giữa giờ làm việc vào mùa hè (từ tháng 1 đến tháng 3) và mùa đông (từ tháng 4 đến tháng 12) tại những văn phòng Chính phủ và Nhà băng.
- Người Peru thường đi nghỉ vào giữa tháng 1 và tháng 3, hoặc 2 tuần trước hoặc sau lễ Noen, lễ Phục sinh. Vì vậy không nên xếp những lịch hẹn quan trọng vào những ngày này.

Những điều bạn nên biết trước khi bước vào đàm phán:

- Danh thiếp của bạn nên được in bằng tiếng Tây ban Nha, điều này sẽ làm hài lòng các đối tác. Không nên quá phô bày những chức danh với những từ ngữ như 'tiến sĩ, giáo sư hay kỹ sư'.
- Hãy in nổi phần chức danh của bạn trên danh thiếp. Nên có cả 2 loại danh thiếp in bằng tiếng Anh và tiếng Tây Ban Nha.
- Mặc dù rất nhiều đồng nghiệp Peru của bạn có thể giao tiếp bằng tiếng Anh, nhưng họ sẽ đánh giá cao bạn nếu bạn sử dụng ngôn ngữ của họ.
- Người Peru rất coi trọng đầu tư nước ngoài, vì vậy bạn sẽ nhận được sự chào đón nồng nhiệt.
- Hãy luôn khéo léo và ngoại giao, không nên quá thẳng thắn trong giao tiếp.
- Trong quá trình đàm phán, hãy chuẩn bị kỹ và thảo luận mọi điều khoản và điều kiện ghi trong hợp đồng. Hãy tỏ ra lịch sự khi đưa ra câu hỏi và tránh những xung đột trực tiếp.
- Bạn sẽ gặp rất nhiều người trong buổi họp, nhưng hãy xác định rõ người có chức vị cao nhất và cố dành lấy thiện cảm của người này, quyết định cuối cùng sẽ phụ thuộc rất nhiều vào vị lãnh đạo này.
- Trong quá trình đàm phán, nếu bạn có dự định mời đối tác dùng bữa trưa hay tối, hãy nhớ rằng chỉ nên mời đối tác quan trọng. Sau khi đã hoàn thành đàm phán, hãy mời tất cả mọi thành viên của dự án.
- Người Peru thường đề cao những đánh giá cá nhân.

- Phụ nữ Peru đã có một địa vị quan trọng trong ngành kinh doanh, tuy nhiên đàn ông Peru vẫn nắm hầu hết những giao dịch kinh doanh chủ chốt. Vì vậy, nếu bạn là một phụ nữ kinh doanh, bạn nên có một phong cách và trình độ chuyên nghiệp và phải kiên nhẫn với những quan điểm của Machismo.

Tiến hành cuộc đàm phán :

Những chủ đề nên nói:

- Hãy hỏi thăm về những mối quan hệ gia đình của đối tác.
- Kể về gia đình bạn.
- Cảnh đẹp tại Peru
- Những nhà hàng ăn nơi bạn đã được đến.

Những chủ đề nên tránh:

- Tránh hỏi về tổ tiên, dòng họ của đối tác (đặc biệt nếu họ là người Indian)
- Chính phủ Peru
- Khủng bố
- Chính trị
- Chất gây nghiện
- Giá cả hàng hóa

Cách giao tiếp ứng xử:

- Đàn ông và phụ nữ có thể bắt tay khi chào hỏi và tạm biệt.
- Trong lần đầu gặp mặt và chào hỏi đối tác Peru, bạn nên bắt tay họ thật chặt để tỏ rõ bạn là người đáng tin cậy.
- Trong mối quan hệ bạn bè, đàn ông Peru thường thay lời chào bằng một cái ôm chặt, và phụ nữ thường hôn nhẹ lên má bạn mình. Vì vậy, nếu họ có những hành động này với bạn có nghĩa rằng họ đã coi bạn là một người bạn thực sự.
- Trong mối quan hệ cộng đồng, người Peru thường có xu hướng xích gần nhau, vì vậy nếu họ đứng thật gần bạn, không nên có hành động lùi ra xa vì như vậy bạn đã xúc phạm họ.
- Trong mối quan hệ đồng nghiệp, khi đi dạo bộ họ thường khoác tay nhau, không phân biệt đó là một người nam và nữ hay giữa hai đồng nghiệp nữ với nhau.
- Khi được mời đi ăn ở nhà hàng, bạn nên để cả hai tay lên bàn trong khi ăn.
- Hành động vỗ nhẹ vào đầu mình biểu thị rằng bạn đang suy nghĩ.

- Không nên vắt một chân lên mắt cá chân kia, nếu muốn bạn có thể vắt một chân lên đầu gối.

+ Văn hóa tặng quà:

Những món quà nên tránh tặng:

- Tặng vật có con số 13.
- Tặng vật có màu đen và màu tím.
- Khăn tay (vì tặng vật này được cho là gợi nên sự đau buồn).
- Dao (vật được xem như là dấu hiệu cắt đứt mối quan hệ)

Những món quà được đánh giá cao:

- Rượu (một mặt hàng đắt tiền tại Peru)
- Sách về đất nước của bạn.
- Bút máy có nhãn mác / 1 bộ bút máy chất lượng
- Những vật trang trí bàn làm việc
- Đồ lưu niệm về đất nước của bạn (tượng người thổ dân hoặc một quyển sách tranh)
- Một đồ dùng điện tử nhỏ bé như máy tính, sổ lưu địa chỉ điện tử.
- Cà vạt, khăn quàng cổ hoặc những vật dụng bằng chất liệu tự nhiên khác.

PHẦN 5. ĐỊA CHỈ HỮU ÍCH

Đại sứ quán Việt Nam tại Chi-lê kiêm nhiệm Peru

Flor de Azucenas, No. 50, Departamento 1403, Las Condes

Santiago, Chile

Tel.: 562-3566564

Email: sqvnchile@hotmail.com hoặc sqvnchile@yahoo.com

Đại sứ quán Peru tại Thái Lan kiêm nhiệm Việt Nam

Baan Chang Glas Haus Building, 16th floor, N. 1

Soi Sukhumvit 25, Sukhumvit Road

Wattana, Bangkok 10110

Bangkok, Thailand

Tel.: 662--260-6243/5 Fax: 662-260-6244

Email: Peru@ksc.th.com

Cơ quan Ủy quyền Quốc gia về Đầu tư và Công nghệ Quốc tế (CONITE):

www.mef.gob.pe/Peruinv/ingles/Peruinv1.htm

DFAT-Pêru (thông tin về đất nước Pêru):
www.dfat.gov.au/geo/Pêru_brief.html#Toc454091192

Bộ Kinh tế và Tài chính: www.mef.gob.pe

Hiệp hội Công nghiệp Quốc gia-SNI: www.sni.org.pe

Cơ quan Ủy nhiệm Quốc gia về Giám sát và An ninh (CONASEV):
<http://.state.gov/r/pa/ei/bgn/35762.htm>
<http://www.Pêruvianembassy.us/>
<http://www.treas.gov/ofac>

TƯ LIỆU THAM KHẢO

Các tin, bài, dữ liệu thông tin liên quan cung cấp trên website của các tổ chức đề cập tại phần “Địa chỉ hữu ích”.

Các báo cáo tình hình xuất nhập khẩu của Việt Nam với Pêru giai đoạn 2003-2008 của Tổng Cục Hải quan và Tổng Cục Thống kê Việt Nam.

Thông tin về thị trường Pêru đăng tải trên website

- www.cia.gov
- www.fco.gov.uk
- Info.hktdc.com
- www.buyusa.com
- www.export.gov

Trang chủ của Sở Ngoại vụ Thành phố Hồ Chí Minh www.mofahcm.gov.vn
Các bài viết, tin tức về kinh tế, thương mại, quan hệ hợp tác Việt Nam – Pêru đăng tải trên các mạng tin Vnexpress, Vinanet, VietNamNet... và các báo chí thương mại trong nước (Thời báo Kinh tế Việt Nam, Thời báo Kinh tế Sài Gòn, Báo Thương mại...).