

# CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI CỦA HOA KỲ ĐỐI VỚI VIỆT NAM TỪ NĂM 2001 ĐẾN NAY

TS. Nguyễn Thị Kim Chi

*Đại học Kinh tế, Đại học Quốc gia Hà Nội*

**H**oa Kỳ không chỉ là một quốc gia công nghiệp hàng đầu thế giới, mà còn là nước đứng đầu thế giới về giá trị trao đổi thương mại toàn cầu. Từ những sản phẩm nông nghiệp đến những sản phẩm công nghiệp và công nghệ cao, Hoa Kỳ đều thể hiện được thế mạnh của mình. Từ năm 2001 đến nay, bối cảnh quốc tế và trong nước có nhiều biến chuyển mới. Xu hướng hội nhập và liên kết kinh tế sâu sắc hơn tác động toàn diện đến đời sống kinh tế - xã hội của các nước, trong đó có Hoa Kỳ và Việt Nam. Về phần mình, Việt Nam cũng đã ký kết Hiệp định thương mại song phương với Hoa Kỳ, gia nhập Tổ chức thương mại thế giới (WTO), kinh tế phát triển mạnh mẽ v.v... Những yếu tố này đã có tác động lớn đến chính sách thương mại của Hoa Kỳ đối với Việt Nam.

## 1. Những yếu tố tác động đến chính sách thương mại của Hoa Kỳ đối với Việt Nam từ năm 2001 đến nay

### 1.1. Sự phát triển sâu rộng của toàn cầu hoá kinh tế

Toàn cầu hoá đang mở ra những cơ hội lớn, nhưng cũng tạo ra nguy cơ cản trở hoạt động ngoại thương của Hoa Kỳ vì những thách thức: *Thứ nhất*, toàn cầu hoá thúc đẩy tự do hoá thương mại mạnh mẽ và làm cho tình hình cạnh tranh trên phạm vi toàn thế giới ngày càng quyết liệt. Quá trình toàn cầu hoá đã thúc đẩy các quốc gia trên thế giới

cùng có một “sân chơi” rộng lớn, do các nước này đều hiểu rõ ràng về những tổn thất kinh tế to lớn sẽ phải hứng chịu nếu đứng ngoài cuộc chơi này. *Thứ hai*, xu thế toàn cầu hoá thúc đẩy tự do hoá thương mại phát triển, nhưng đồng thời cũng làm gia tăng xu hướng bảo hộ mậu dịch nhằm đối phó với những tác động tiêu cực của toàn cầu hoá: Cùng với quá trình mở cửa kinh tế của các quốc gia, xóa bỏ các hàng rào thương mại, nhiều nước đang phát triển vẫn tiếp tục duy trì mức thuế suất cao đối với một số mặt hàng nhập khẩu để bảo hộ cho các ngành sản xuất non trẻ trong nước. Bên cạnh đó, các hàng rào phi thương mại có xu hướng được sử dụng nhiều và phổ biến hơn như việc sử dụng các tiêu chuẩn kỹ thuật, quy định về y tế, nguồn gốc xuất xứ, mẫu mã,... để phân biệt đối xử đối với hàng hoá nhập khẩu. Cách thức này thường được EU, Hoa Kỳ, Nhật Bản sử dụng trong quan hệ với các nước nhỏ, hoặc sử dụng để đối phó với nhau. Trong nhiều năm qua, hàng hoá xuất khẩu của Hoa Kỳ thường xuyên phải đối mặt với loại hàng rào này và kết quả thường là những cuộc xung đột, trả đũa thương mại gây tổn hại cho cả hai bên.

Xu thế toàn cầu hoá cũng đang tạo động lực mạnh mẽ thúc đẩy các hợp tác đa phương, song phương, đặc biệt mối liên kết khu vực phát triển. Từ sau khi Chiến tranh Lạnh kết thúc đến nay, rất nhiều khối kinh tế đã ra đời như NAFTA, MERCOSUR, AFTA, trong khi một số khu vực khác như Tây Âu có Liên minh EU với sự ra đời

đồng tiền chung Châu Âu EURO. Rõ ràng, việc hình thành và phát triển các liên kết mới sau Chiến tranh Lạnh là một nhu cầu cần thiết để các nước gần nhau về mặt địa lý tìm ra tiếng nói chung, qua đó thúc đẩy quá trình hợp tác kinh tế và thương mại phát triển. Song, chính sự hình thành các khối này đã tạo ra nguy cơ của chính sách bảo hộ mậu dịch tập thể chống lại sự tấn công của các đối thủ cạnh tranh và các xu hướng tự do hoá thương mại toàn cầu. Báo cáo *The Business Roundtable Report* đã cảnh báo rằng: các khu vực mậu dịch tự do, trong đó không có sự tham gia của Hoa Kỳ, đang làm tổn hại đến những lợi ích kinh tế của cường quốc này. Trong bối cảnh như vậy, các nhà xuất khẩu Hoa Kỳ sẽ bị tổn hại nhiều hơn từ việc phân biệt đối xử về thuế quan, dễ bị tổn thương hơn trước những quy định về tiêu chuẩn, các đòi hỏi về đầu tư,... mang tính chất không công bằng.

### **1.2. Vị thế của Hoa Kỳ trong thương mại quốc tế**

Hoa Kỳ là siêu cường, có sức mạnh tuyệt đối cả về quân sự và kinh tế, đồng thời dẫn đầu về nhiều ngành khoa học, kỹ thuật mũi nhọn như công nghệ sinh học, thông tin... Tuy nhiên, nền kinh tế Hoa Kỳ cũng phải đương đầu với nhiều khó khăn, thách thức. Trong thế kỷ XX, tốc độ tăng GDP liên tục giảm từ thập kỷ 40 (4,47%), thập kỷ 50 (3,9%), thập kỷ 60 (4,5%), thập kỷ 70 (2,79%), thập kỷ 80 (0,9%). Hiện nay là khủng hoảng tài chính toàn cầu, đặc biệt là tình trạng thâm hụt ngân sách, nợ chính phủ lớn, thất nghiệp cao, nền kinh tế tăng trưởng thấp, sức cạnh tranh yếu đi v.v... Trong khi đó, thách thức kinh tế đối với Hoa Kỳ từ khu vực Tây Âu và Nhật Bản ngày càng tăng. Xét trên góc độ xu thế thì Hoa Kỳ là siêu cường kinh tế, kỹ thuật đang suy yếu tương đối.

Trong bối cảnh đó, vai trò lãnh đạo của Hoa Kỳ trong hoạt động thương mại đối với các nước khác trên thế giới (không kể EU và Nhật Bản) cũng đang trở nên lu mờ dần. Sự áp đặt, gây áp lực trên phương diện thương mại song phương hay đa phương đã gây ra nhiều làn sóng phản đối mạnh mẽ. Nhiều nước đang tìm cách giảm thiểu sự phụ thuộc kinh tế (trong đó có thương mại) vào Hoa Kỳ mà biểu hiện là những nước trước đây từng chịu sự chi phối nặng nề của Hoa Kỳ như Philippines, Indonesia, hay các nước Mỹ Latinh đã tăng cường đa dạng hoá bạn hàng thương mại. Các nước có vị trí địa lý gần nhau ngày càng hợp tác chặt chẽ và tăng cường trao đổi khu vực thông qua việc hình thành nên nhiều khu vực mậu dịch như khu vực mậu dịch tự do ASEAN (AFTA), thị trường chung Nam Mỹ (MERCOSUR).

Bên cạnh đó, Trung Quốc nổi lên một cách mạnh mẽ. Với quy mô khổng lồ về dân số và lãnh thổ, tăng trưởng nhanh về kinh tế, nhiều người cho rằng Trung Quốc sẽ trở thành "mối đe dọa" thực sự đối với Hoa Kỳ.

Như vậy, vị thế cường quốc số 1 thế giới của Hoa Kỳ dần mất đi, buộc Chính quyền Washington phải điều chỉnh chính sách thương mại của mình theo hướng từ áp đặt, gây áp lực cho hầu hết các nước, sang hướng dựa vào nội lực thương mại của chính mình nhiều hơn, dân chủ, mềm mỏng hơn, nhưng vẫn phải đảm bảo được sự can thiệp nhất định của Hoa Kỳ vào công việc của các nước khác, để sao cho vừa thu được lợi ích thương mại cao nhất, vừa tìm được cách kiềm chế sự lớn mạnh của những đối thủ đang đe dọa vị trí thống lĩnh của Hoa Kỳ.

### **1.3. Vị thế địa - chính trị - kinh tế của Việt Nam**

Thực tế từ lâu, Hoa Kỳ đã có một cách nhìn nhận mới và tích cực về Việt Nam. Theo họ *Việt Nam là một đất nước nhỏ bé song có một vị trí quan trọng ở*

*khu vực.* Về mặt chiến lược, Việt Nam án ngữ con đường biển huyết mạch từ Bắc Á xuống Đông Nam Á và Ấn Độ Dương. Những lợi thế về kinh tế không phải là nhỏ. Dung lượng thị trường không lớn, nhưng tiềm năng quả là lớn nếu Việt Nam trở thành con rồng mới ở Đông Nam Á trong tương lai gần. Bên cạnh đó, Việt Nam là nước có nguồn tài nguyên phong phú, đa dạng và còn ở dạng sơ khai, thêm lục địa chứa đựng trữ lượng dầu mỏ lớn, nguồn nhân lực của đất nước dồi dào, có trình độ học vấn cao. Trong tính toán chiến lược kinh tế nói chung và chính sách thương mại nói riêng, Hoa Kỳ thường lưu ý đến vị thế ảnh hưởng của nước lớn chứ không phải các nước nhỏ, mặc dù Hoa Kỳ có thói quen rất ít bỏ qua cơ hội phát triển cho dù là do các quốc gia nhỏ nhất mang lại. Nhưng nói về Việt Nam trong chiến lược của Hoa Kỳ ở Châu Á - Thái Bình Dương, điều đáng nhấn mạnh và thu hút nhất đối với Hoa Kỳ là vị thế địa - chính trị, và địa - kinh tế. Chính việc Hoa Kỳ nối lại quan hệ kinh tế với Việt Nam là nhằm tăng cường ảnh hưởng, tạo dựng hình ảnh mới của Hoa Kỳ ở khu vực này sau Chiến tranh Lạnh. Việt Nam là thành viên ASEAN, AFTA, APEC và mới đây là thành viên của WTO. đồng thời là thị trường tiềm năng ở khu vực Châu Á chưa được khai thác, một thị trường có sức tiêu thụ hơn 80 triệu dân, đặc biệt đối với các mặt hàng công nghiệp điện tử, tin học viễn thông. Việt Nam là một đất nước đang chuyển dịch cơ cấu kinh tế, có hệ thống chính trị ổn định, một thị trường cung cấp hàng nông - lâm thủy sản dồi dào, và trên hết là thị trường mà từ đó Hoa Kỳ mở rộng ảnh hưởng để thực hiện các chính sách trong khu vực như là người giữ vai trò dẫn dắt trong APEC bằng việc tạo lập các địa bàn đầu tư mới, khu vực xuất nhập khẩu mới ở Đông Á, Đông Nam Á và Nam Á, những nơi có thị trường

thương mại hấp dẫn và chắc chắn sẽ đem lại nguồn lợi cho Hoa Kỳ.

#### **1.4. Sự hội nhập sâu của Việt Nam vào thế giới**

Sau hơn hai thập kỷ tiến hành công cuộc đổi mới đất nước, Việt Nam chủ trương mở rộng quan hệ hợp tác nhiều mặt, song phương và đa phương với các nước và vùng lãnh thổ, trong đó ưu tiên cho việc phát triển quan hệ với các nước láng giềng và khu vực, với các nước và trung tâm chính trị, kinh tế quốc tế lớn, các tổ chức quốc tế và khu vực trên cơ sở những nguyên tắc cơ bản của luật pháp quốc tế và Hiến chương Liên Hợp quốc. Trong những năm qua, Việt Nam đã chủ động đàm phán và ký kết với nhiều nước trong và ngoài khu vực những khuôn khổ quan hệ hữu nghị và hợp tác toàn diện cho thế kỷ XXI. Nhiều hiệp định, thoả thuận quan trọng đã được ký kết như Hiệp định Thương mại song phương Việt Nam - Hoa Kỳ, Hiệp định về biên giới trên bộ, Hiệp định về phân định Vịnh Bắc Bộ và Hiệp định nghề cá với Trung Quốc, Hiệp định về phân định thêm lục địa với Indonesia... Các mối quan hệ song phương và đa phương đó đã góp phần không nhỏ vào việc không ngừng củng cố môi trường hoà bình, ổn định và tạo mọi điều kiện quốc tế thuận lợi cho công cuộc xây dựng và bảo vệ tổ quốc.

Việt Nam đã tham gia sâu rộng và ngày càng hiệu quả ở các tổ chức khu vực như ASEAN, Diễn đàn Hợp tác Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương (APEC), Diễn đàn Á - Âu (ASEM), và tháng 01/2007 Việt Nam đã là thành viên chính thức của tổ chức WTO. Những đóng góp của Việt Nam vào hoạt động của các tổ chức, diễn đàn quốc tế đã góp phần từng bước nâng cao vị thế và uy tín của Việt Nam trên trường quốc tế.

Những nỗ lực này của Việt Nam thể hiện cho Hoa Kỳ thấy rõ tinh thần trách nhiệm của mình đối với bạn bè ở

khu vực và quốc tế, góp phần vào sự nghiệp chung của nhân dân thế giới vì hòa bình, ổn định và phát triển.

Do vậy, Hoa Kỳ không vì Việt Nam là một nước “nhỏ” mà không coi trọng mối quan hệ giữa hai nước, họ nhìn thấy ở Việt Nam một thị trường lao động nguyên liệu dồi dào, giá rẻ, đặc biệt Việt Nam còn là một mắt xích quan trọng, nắm giữ vị trí chiến lược, làm bước đệm để Hoa Kỳ thuận lợi hơn trong việc tiếp cận các thị trường lớn khác như Đông Nam Á - Thái Bình Dương.

## 2. Chính sách thương mại của Hoa Kỳ đối với Việt Nam thời kỳ 2001 đến nay

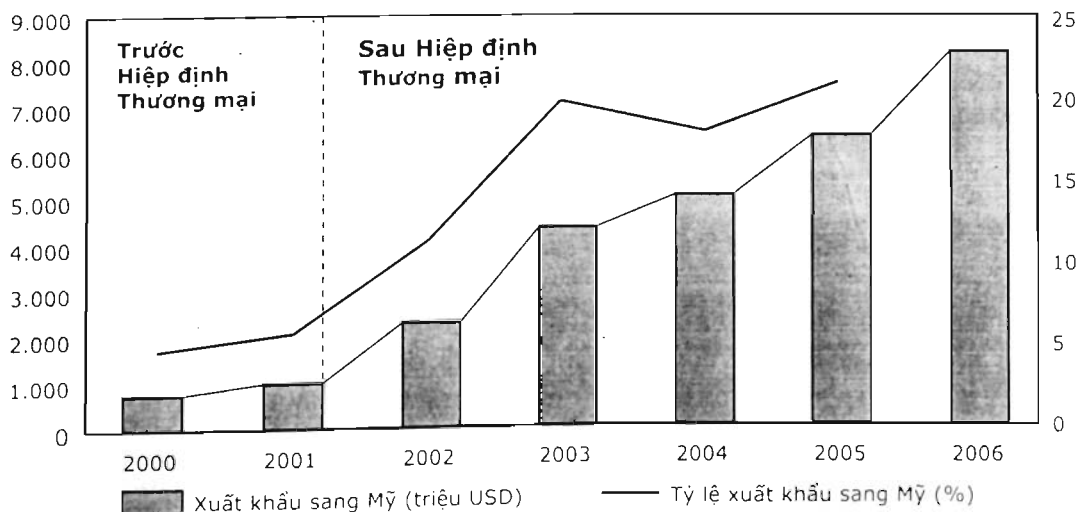
Đây là giai đoạn mà chính sách thương mại của Hoa Kỳ đối với Việt Nam có sự thay đổi lớn thể hiện rõ thông qua tác động của Hiệp định thương mại song phương Việt - Mỹ (BTA).

BTA được nguyên thủ của hai nước phê chuẩn ngày 7/12/2001. Theo BTA, Hoa Kỳ sẽ trao cho Việt Nam quy chế thương mại bình thường/quy chế tối huệ quốc (NTR/MFN). Cụ thể là Hoa Kỳ phải cắt giảm thuế suất nhập khẩu trung bình đối với hàng nhập khẩu của

Việt Nam vào Hoa Kỳ từ 40% xuống còn 4% - điều đó đồng nghĩa với việc thị trường to lớn của Hoa Kỳ đã được mở rộng cho các nhà xuất khẩu Việt Nam. Điều đáng kể nhất là việc cắt giảm thuế suất đối với các mặt hàng sử dụng nhiều lao động mà Việt Nam có lợi thế so sánh.

Có thể nói hoạt động xuất khẩu Việt Nam sang thị trường Hoa Kỳ đã phản hồi rất nhanh trước việc mở rộng các cơ hội tiếp cận thị trường này. Kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ đã tăng rất nhanh, từ chỗ chỉ là một trong những thị trường xuất khẩu nhỏ nhất của Việt Nam. Hoa Kỳ đã trở thành thị trường xuất khẩu lớn nhất của nước ta. Năm 2002, xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ tăng 128%, tiếp tục tăng 64,5% và đạt 3,9 tỷ USD năm 2003. Sự bùng nổ tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ đã đóng góp tới 90% trong tổng mức tăng trưởng xuất khẩu (10%) năm 2002 và 77% trong tổng mức tăng trưởng xuất khẩu (19%) năm 2003 của Việt Nam.

**Hình 1: Kim ngạch, tăng trưởng và tỷ lệ so với tổng kim ngạch xuất khẩu của hàng xuất khẩu Việt Nam sang Mỹ (2000-2006)**

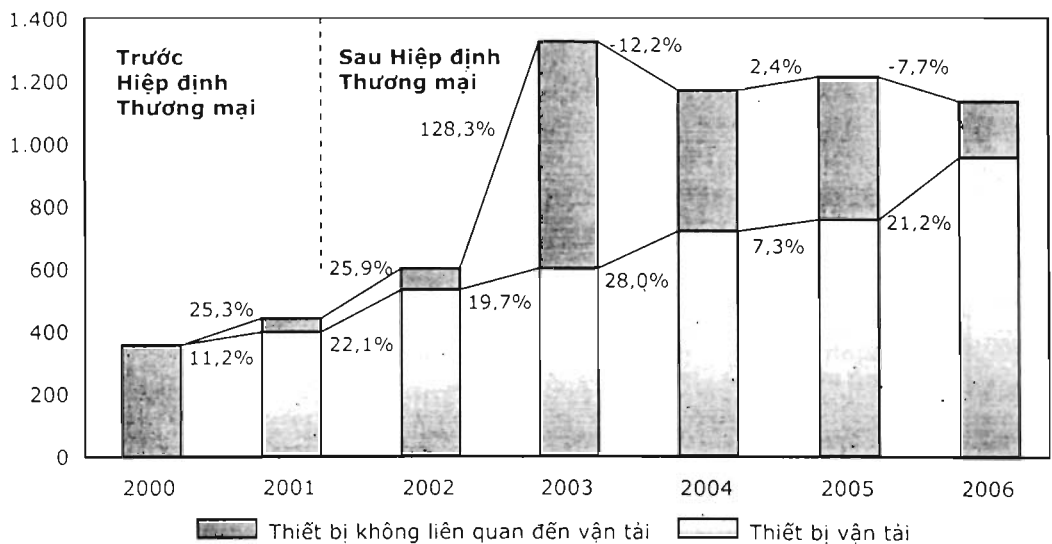


Sự gia tăng mạnh mẽ ban đầu đối với hàng xuất khẩu sang Hoa Kỳ và sự gia tăng khiêm tốn hơn trong thời gian sau đó (có thể coi phần lớn là do kết quả xuất khẩu dệt may, bởi năm 2003, Hiệp định dệt may được ký kết đã hạn chế sự tăng trưởng xuất khẩu hàng dệt may vào Hoa Kỳ). Tuy nhiên với việc trở thành thành viên của WTO vào tháng 1/2007 và việc thông qua Quy chế thương mại bình thường vĩnh viễn vào tháng 12/2006, Hoa Kỳ đã bãi bỏ hạn ngạch đối với hàng dệt may Việt Nam vào tháng 1/2007. Và trong năm đó kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường Hoa Kỳ đạt 10,2 tỷ USD, tăng 39% so với năm 2006. Tốc độ tăng trưởng xuất khẩu vào Hoa Kỳ đã tăng mạnh do kim ngạch xuất khẩu dệt may và một số mặt hàng chủ lực của Việt Nam như

thủy sản, sản phẩm gỗ, cà phê... Theo tính toán của Bộ Công nghiệp và Thương mại, kim ngạch xuất khẩu năm 2008 sang Hoa Kỳ đạt 13,1 tỷ USD, tăng 28% so với năm 2007.

Đối với nhập khẩu, năm 2002, nhập khẩu từ Hoa Kỳ vào Việt Nam còn rất khiêm tốn (chỉ bằng khoảng 21% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ) và tăng trưởng nhập khẩu của Việt Nam từ thị trường Hoa Kỳ cũng thấp hơn nhiều so với mức tăng trưởng xuất khẩu. Nhưng tình hình năm 2003 đã có thay đổi lớn: lần đầu tiên, tốc độ tăng trưởng nhập khẩu từ Hoa Kỳ đã lớn hơn tốc độ tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường này (nhập khẩu của Việt Nam từ Hoa Kỳ tăng 97%, trong khi xuất khẩu sang Hoa Kỳ chỉ tăng 64,5%).

**Hình 2: Kim ngạch (triệu USD) và tăng trưởng (%) xuất khẩu Mỹ vào Việt Nam (2000-2006)**



Như chúng ta đã biết, sau khi Hoa Kỳ bãi bỏ lệnh cấm vận đối với Việt Nam, Việt Nam đã bắt đầu lộ trình gia nhập WTO với bước đầu là nộp đơn xin gia nhập tổ chức thương mại

lớn nhất thế giới này. Đây là một lộ trình dài lên tới 11 năm với không ít những thách thức từ phía Hoa Kỳ, tuy nhiên việc Hoa Kỳ và Việt Nam ký kết Hiệp định thương mại song

phương với nội dung dựa trên các nguyên tắc của WTO đã là bước đệm cho Việt Nam trong tiến trình gia nhập WTO, thể hiện rõ thiện chí của Hoa Kỳ đối với việc gia nhập WTO của Việt Nam.

Hầu hết các cải cách hành chính và pháp luật cần thiết cho việc gia nhập WTO đã bắt đầu được thực hiện trong quá trình thực hiện Hiệp định. Thành công của quá trình thực hiện trong năm năm đầy mạnh quá trình đàm phán gia nhập WTO (2002-2006) đã góp phần làm tăng uy tín của Việt Nam trong việc tuân thủ các cam kết quốc tế. Hơn thế nữa, việc gia nhập WTO đòi hỏi hầu hết mọi yêu cầu của WTO về cải cách pháp luật và hành chính đều phải được bắt đầu trước khi các thành viên WTO phê chuẩn việc gia nhập của thành viên mới. Chính điều này đã làm cho "sự khởi đầu" mà bảy năm thực hiện Hiệp định thương mại đem lại trở nên quan trọng hơn bao giờ hết vì nó tạo điều kiện cho Việt Nam có thời gian chú tâm vào việc thực hiện các cải cách pháp luật, hành chính và tư pháp cần thiết để tuân thủ các Hiệp định của WTO.

Cùng với sự kiện Hoa Kỳ phê chuẩn trao quy chế thương mại bình thường vĩnh viễn cho Việt Nam, việc Việt Nam gia nhập WTO trong tháng 1/2007 đã có tác động quan trọng đối với cơ hội tiếp cận thị trường cho hàng xuất khẩu của Việt Nam. Hoa Kỳ đã xoá bỏ hạn ngạch xuất khẩu 7%/năm cho hàng dệt may Việt Nam. Hoa Kỳ đã thực hiện việc xoá bỏ này đối với tất cả các nước thành viên khác của WTO từ đầu năm 2005, theo yêu cầu đối với Hoa Kỳ và tất cả các thành viên WTO khác. Căn cứ vào khả năng cạnh tranh cao của Việt Nam trong lĩnh vực may mặc và xét từ góc độ

quan trọng và tính dễ tiếp nhận của thị trường Hoa Kỳ, việc xoá bỏ áp dụng các hạn ngạch dệt may của Hoa Kỳ vào tháng 1/2007 sẽ tăng cường đáng kể cơ hội tiếp cận thị trường cho Việt Nam. Tuy nhiên, điều này có thể sẽ bị hạn chế phần nào với cơ chế giám sát dệt may mới của Hoa Kỳ, cơ chế có thể khiến các nhà xuất khẩu hàng dệt may Việt Nam bị hạn chế mức tăng trưởng xuất khẩu.

Vì vậy, nhìn chung, về vấn đề tiếp cận thị trường, hai bên hy vọng rằng Hiệp định thương mại sẽ có tác động trực tiếp to lớn hơn đối với các nhà xuất khẩu của Việt Nam, trong khi WTO sẽ có tác động trực tiếp hơn đối với việc tăng cường khả năng cạnh tranh nhờ các nhà nhập khẩu trên thị trường nội địa của Việt Nam. Nói cách khác, trong khi Hiệp định thương mại mở cửa thị trường Hoa Kỳ cho hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam thì WTO mở cửa thị trường Việt Nam cho hàng hoá xuất khẩu từ các quốc gia khác. Quan trọng là WTO tạo cho Việt Nam cơ hội tiếp cận một cách bình đẳng các thủ tục giải quyết tranh chấp của WTO mà nhờ đó tăng cường niềm tin của các nhà xuất khẩu tại Việt Nam.

### **3. Đánh giá chung về chính sách của Hoa Kỳ đối với Việt Nam thời kỳ từ năm 2001 đến nay**

#### ***3.1. Tác động tích cực từ chính sách thương mại của Hoa Kỳ đối với Việt Nam***

Chính sách thương mại của Hoa Kỳ đối với Việt Nam đã tạo không ít cơ hội mới đến với hoạt động kinh tế, thương mại của Việt Nam:

*Là bước đệm cho Việt Nam trong việc gia nhập WTO.* Nhờ việc thực hiện BTA, Việt Nam đã cải cách thể chế kinh tế theo hướng yêu cầu của WTO, giúp cho quá trình đàm phán

gia nhập WTO dễ dàng hơn. Ngoài ra, việc gia nhập WTO đã góp phần tăng thêm vị thế của Việt Nam trước những rào cản của Hoa Kỳ, chẳng hạn như trong hai vụ kiện chống bán phá giá cá tra, basa của Việt Nam tại thị trường Hoa Kỳ thời gian qua:

- Khi Hoa Kỳ tiến hành các vụ kiện chống bán phá giá với Việt Nam sẽ buộc phải tuân thủ đúng theo luật pháp chống bán phá giá được WTO quy định. Ngoài ra Việt Nam có thể tiến hành khiếu nại lên cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO trong trường hợp không đồng tình với những kết quả điều tra của Hoa Kỳ, loại bỏ được những áp đặt vô lý từ phía nước này trong vụ kiện.

- Hai vụ kiện chống bán phá giá tại thị trường Hoa Kỳ đã để lại nhiều bài học kinh nghiệm quý báu cho các doanh nghiệp Việt Nam khi kinh doanh tại thị trường Hoa Kỳ, phần nào hiểu được luật pháp về chống phá giá của Hoa Kỳ. Do đó, doanh nghiệp Việt Nam đã chủ động hơn, tự tin hơn khi tham gia các vụ kiện này tại thị trường Hoa Kỳ. Họ đã có ý thức trong việc chủ động phòng chống các vụ kiện chống bán phá giá tại thị trường này.

*Cơ hội mới cho phát triển xuất khẩu của Việt Nam.* Các hiệp định ký kết giữa Việt Nam và Hoa Kỳ cũng như những chính sách ưu đãi của Hoa Kỳ áp dụng đối với Việt Nam đều tạo thuận lợi cho xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam, chẳng hạn như việc giảm thuế theo BTA, xóa bỏ hạn ngạch hàng dệt may của Việt Nam... Nhờ vậy, xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ đã tăng trưởng rất nhanh trong giai đoạn vừa qua. Trong tương lai, Hoa Kỳ vẫn là thị trường xuất khẩu lớn nhất, quan trọng nhất và có tốc độ tăng trưởng cao nhất của Việt Nam.

*Cơ hội tốt cho nhập khẩu các sản phẩm công nghệ nguồn và các nguyên vật liệu chất lượng cao phục vụ nhu cầu công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.* Về công nghệ, Hoa Kỳ là nước đứng đầu thế giới về năng lực sáng tạo công nghệ trên hầu hết các lĩnh vực, với trình độ tiên tiến và khả năng ứng dụng cao. Hoa Kỳ cũng có nhiều máy móc, thiết bị, nguyên liệu, vật liệu hoặc sản phẩm trung gian có sức cạnh tranh mạnh về chất lượng và giá cả. Trong khi nhu cầu nhập khẩu của ta còn rất lớn, thị trường Hoa Kỳ được mở ra sẽ có thể là nguồn cung cấp với sức cạnh tranh có lợi cho ta, giúp Việt Nam có được những trang thiết bị hiện đại phục vụ công nghiệp hoá - hiện đại hoá đất nước.

*Cơ hội mới cho xây dựng năng lực thể chế và chuyên môn của Việt Nam với việc thực thi Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ.*

Có thể nói, việc thực thi Hiệp định Thương mại song phương (BTA) giúp Việt Nam có điều kiện để rèn luyện khả năng tự điều chỉnh và thích ứng của mình, điều này tạo ra những thuận lợi cơ bản cho việc xây dựng năng lực làm việc trong cơ chế kinh tế thị trường. Những kết quả này thật khó lường hóa nhưng rõ ràng thông qua việc đàm phán, ký kết và thực thi Hiệp định, kể cả việc theo đuổi và giải quyết các vụ tranh chấp về cá tra, cá basa và hiện nay là vụ tranh chấp về tôm với phía Hoa Kỳ, Việt Nam được rèn luyện, cọ xát với những thực tiễn sinh động của thương mại quốc tế, rút ra được các bài học và chuẩn bị những hành trang cần thiết để giải quyết tốt hơn các mối quan hệ kinh tế, thương mại với nước ngoài, xử lý tốt hơn tranh chấp thương mại có thể xảy ra trong

tương lai. Những bài học từ việc đàm phán, ký kết và phê chuẩn Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ là kinh nghiệm tốt cho các nhà đàm phán Việt Nam khi tham gia đàm phán ký kết các Hiệp định Thương mại song phương và đa phương khác, đặc biệt là đàm phán gia nhập WTO vừa qua. Có thể nói ngay khi tham gia đàm phán ký kết Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ, các nhà đàm phán và Chính phủ Việt Nam đã có điều kiện để học tập và rèn luyện các kỹ năng để đàm phán thành công. Mặt khác việc thực hiện các điều khoản của Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ cũng tạo sức ép cho Việt Nam phải cải cách, chỉnh sửa và bổ sung nhiều điều luật hiện còn chưa phù hợp với các cam kết trong Hiệp định và với thông lệ quốc tế. Việc chỉnh sửa và bổ sung này sẽ cho phép luật pháp của chúng ta có sự hài hòa hơn với luật pháp và thông lệ quốc tế, đồng thời cũng tạo ra sự minh bạch cao hơn và hiệu lực thực thi tốt hơn cho hệ thống pháp luật nước nhà...

*Thị trường Hoa Kỳ mở ra sẽ thúc đẩy sự phát triển của các ngành kinh tế dịch vụ, kể cả các dịch vụ giáo dục, y tế, nghiên cứu khoa học...* Quan hệ buôn bán hàng hoá và đầu tư được mở rộng giữa nước ta với Hoa Kỳ và các nước khác sẽ tạo thêm nhu cầu và khả năng phát triển cho các ngành dịch vụ, trước hết là các dịch vụ phục vụ và hỗ trợ kinh doanh như thông tin liên lạc, giao thông vận tải, bảo hiểm, ngân hàng, kế toán - kiểm toán, tư vấn, dịch vụ pháp lý, bảo hộ sở hữu công nghiệp và sở hữu trí tuệ, thiết kế sản phẩm, bao bì, quảng cáo v.v... Các dịch vụ du lịch, giáo dục - đào tạo, y tế, nghiên cứu và ứng dụng khoa học - công nghệ, văn hoá, giải trí, bảo vệ

môi trường, dịch vụ lao động... cũng phát triển theo đà giao lưu thương mại và giao lưu con người giữa nước ta với Hoa Kỳ và các nước khác. Các ngành dịch vụ phát triển đến lượt nó sẽ góp phần quan trọng thúc đẩy toàn bộ nền kinh tế, tạo thêm việc làm, tạo thêm giá trị gia tăng và nâng cao sức cạnh tranh của các ngành sản xuất và xuất khẩu của nước ta, của các doanh nghiệp Việt Nam.

*Sự thay đổi chính sách thương mại của Hoa Kỳ đối với Việt Nam thông qua Hiệp định BTA đã tạo điều kiện cho Việt Nam tham gia tốt hơn vào tiến trình hội nhập, khai thác tốt hơn các cơ chế hợp tác đa phương.*

Hiệp định Thương mại được thực hiện đã tạo cho các doanh nghiệp Việt Nam vị thế bình đẳng, thuận lợi hơn trong quan hệ kinh doanh với đối tác các nước. Trong quan hệ đa phương, các doanh nghiệp Việt Nam có thể được tham gia đầy đủ hơn, có tiếng nói mạnh mẽ hơn, tranh thủ được nhiều lợi ích hơn, ví dụ như trong quan hệ ASEAN - Hoa Kỳ, trong các Diễn đàn APEC, ASEM, trong các hiệp hội khu vực và quốc tế về các ngành hàng, các sản phẩm.

Việc điều chỉnh chính sách thương mại của Hoa Kỳ đối với Việt Nam thông qua BTA đã tạo thuận lợi cho quá trình nước ta đàm phán để gia nhập WTO, hoàn thành quá trình hội nhập quốc tế của đất nước, mở đường cho các doanh nghiệp Việt Nam tham gia thị trường toàn cầu. Hợp tác và cạnh tranh trên thị trường thế giới sẽ thúc đẩy các doanh nghiệp Việt Nam vươn lên mạnh mẽ để phát triển.

*Chính sách thương mại của Hoa Kỳ thông qua BTA đã dẫn lối cho dòng chảy FDI vào Việt Nam*

Cùng với thương mại, thu hút đầu tư sau khi có BTA cũng đạt được



nhiều tiến bộ. Tính đến hết năm 2008, Hoa Kỳ đứng thứ 12 trong số các nước đầu tư vào Việt Nam. Nhưng hầu hết các chuyên gia hai bên đều cho rằng con số này chưa phản ánh đúng thực tế, vì phần lớn công ty Hoa Kỳ đầu tư vào Việt Nam qua chi nhánh ở nước thứ ba, phần lớn số vốn không được tính vào nơi xuất phát là Hoa Kỳ. Vốn đầu tư qua nước thứ ba cao gấp 2 lần số vốn báo cáo. Nếu tính cả nguồn vốn qua nước thứ ba thì Hoa Kỳ là nhà đầu tư lớn nhất ở Việt Nam. Mức độ đầu tư được kỳ vọng sẽ tăng dần theo lộ trình mở cửa của nhiều ngành nghề. Để đánh giá một cách toàn diện về tác động của BTA đối với môi trường đầu tư ở Việt Nam, năm 2006 Cục Đầu tư Nước ngoài thuộc Bộ Kế hoạch và Đầu tư đã gửi 4.000 phiếu điều tra tới các nhà đầu tư nước ngoài. Kết quả có hơn một nửa doanh nghiệp khẳng định, BTA đã tác động quan trọng tới quyết định đầu tư tại Việt Nam, với lý do BTA là bước đệm cho việc thu hút đầu tư, mở ra nhiều cơ hội kinh doanh hơn.

### **3.2. Những thách thức mới trong chính sách thương mại của Hoa Kỳ đối với Việt Nam**

*Thứ nhất:* thách thức lớn đối với các doanh nghiệp Việt Nam trong việc thâm nhập thị trường Hoa Kỳ đó là hàng hoá xuất khẩu phải đáp ứng những đòi hỏi nghiêm ngặt về quản lý sản xuất cũng như chất lượng sản phẩm, tiêu chuẩn môi trường, đảm bảo quyền lợi, an toàn sức khỏe của người lao động và vấn đề khủng bố sinh học... Thực chất đây là *hàng rào kỹ thuật và an toàn thực phẩm cao* mà không ít trường hợp quá mức cần thiết. Đối với một số loại thực phẩm (ví dụ thực phẩm có hàm lượng axit thấp), các cơ sở sản xuất phải đăng ký cơ sở và quy trình sản xuất với FDA.

Hàng thực phẩm phải được FDA kiểm tra trước khi được phép nhập khẩu vào thị trường Hoa Kỳ. Những quy định này làm phát sinh chi phí xuất khẩu vào thị trường Hoa Kỳ.

*Thứ hai:* các cơ sở sản xuất còn phải đáp ứng các *tiêu chuẩn về lao động và môi trường*, mà thực chất cũng là những rào cản bảo hộ mậu dịch. Đặc biệt các *biện pháp chống khủng bố* được ban hành sau vụ 11/9 cũng tạo thêm các rào cản mới đối với xuất khẩu vào Hoa Kỳ nói chung, trong đó có xuất khẩu từ Việt Nam.

*Thứ ba:* quan hệ chính trị giữa Việt Nam và Hoa Kỳ tuy đang được cải thiện song còn nhiều nhạy cảm. Trong quan hệ kinh tế, *Việt Nam vẫn bị Hoa Kỳ coi là nước có nền kinh tế phi thị trường*, do vậy, phải chịu nhiều bất lợi trong các vụ tranh chấp thương mại từ thị trường này. Đồng thời, xét về khía cạnh pháp lý, chính sách thương mại Hoa Kỳ cũng gây trở ngại không nhỏ cho các doanh nghiệp Việt Nam.

*Thứ tư:* do hệ thống luật pháp của Hoa Kỳ còn quá phức tạp và chồng chéo, nên chỉ có những doanh nghiệp nắm chắc và hiểu rõ được những luật lệ kinh doanh và tập quán tiêu dùng ở Hoa Kỳ mới có khả năng gặt hái được ít nhiều kết quả ở thị trường này. Đây là một thử thách to lớn đối với các doanh nghiệp Việt Nam vì hàng nhập khẩu vào Hoa Kỳ chịu sự điều tiết của nhiều luật khác nhau (luật liên bang và từng bang). Ngoài ra, thống đốc bang ở Hoa Kỳ có thẩm quyền rất lớn trong việc điều chỉnh các hiệp định kinh tế thương mại. Vì thế, việc xúc tiến xuất nhập khẩu hàng hoá vào thị trường này phải thông qua các nhà môi giới hải quan. Điều này dẫn đến chi phí tăng, gây cản trở thương mại.

Ngoài những khó khăn trên, doanh nghiệp Việt Nam còn gặp phải

những trở ngại khác trong chính sách thương mại của Hoa Kỳ như:

*Áp đặt thuế chống phá giá, rào cản thương mại mới đối với hàng xuất khẩu của Việt Nam:* chẳng hạn đối với cá tra và cá ba sa xuất khẩu của Việt Nam, làm cho mức xuất khẩu giảm nhiều so với thời gian trước. Đó là chưa kể tới vụ kiện bán phá giá tôm của Liên minh tôm miền Nam Hoa Kỳ (SSA) đối với 6 nước xuất khẩu tôm vào Hoa Kỳ trong đó có Việt Nam ngày 31/12/2003... Mới đây, Bộ Thương mại Hoa Kỳ đã quyết định tôm Việt Nam sẽ chịu mức thuế 4,1 - 25,8% (so với phán quyết trước đây của ITC là 14,9 - 93%). Đây thực sự vẫn còn là một trong những thách thức mới đối với xuất khẩu tôm, một sản phẩm xuất khẩu chủ lực của Việt Nam. Chưa biết được trong thời gian tới các nhà xuất khẩu Việt Nam sẽ còn phải đương đầu với những đòn thương mại gì nữa từ phía Hoa Kỳ?!

*Hàng dệt may Việt Nam và cơ chế giám sát của Hoa Kỳ:* mặc dù đã dỡ bỏ việc áp dụng hạn ngạch đối với xuất khẩu hàng dệt may của Việt Nam vào Hoa Kỳ, nhưng thay vào đó, ngay sau khi Việt Nam gia nhập WTO (1/2007), Hoa Kỳ đã áp dụng cơ chế giám sát hàng dệt may xuất khẩu của Việt Nam. Việc Hoa Kỳ áp dụng cơ chế giám sát hàng dệt may Việt Nam đã có những tác động tiêu cực đối với các doanh nghiệp. Trong 5 tháng đầu năm 2007, kim ngạch xuất khẩu dệt may của Việt Nam tăng thấp hơn so với kế hoạch, bình quân mỗi tháng chỉ đạt hơn 500 triệu USD. Rõ ràng, nếu phía Hoa Kỳ không dừng chương trình giám sát này lại sẽ tạo ra áp lực ngày càng lớn đối với ngành dệt may Việt Nam.

*Các rào cản kỹ thuật khác:* Bao gồm việc Hoa Kỳ áp dụng Luật

chống khủng bố sinh học, trong đó yêu cầu các doanh nghiệp kinh doanh chế biến thực phẩm phải đăng ký với Cơ quan Dược và Thực phẩm Hoa Kỳ (FDA), sẽ gây khó khăn lớn hơn cho các doanh nghiệp Việt Nam khi xuất khẩu.

*Sức ép cạnh tranh sẽ ngày càng tăng đối với các doanh nghiệp Việt Nam cả ở thị trường trong nước và thị trường xuất khẩu Hoa Kỳ:* Việc thực thi Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ thời gian tới sẽ tạo những sức ép cạnh tranh mới lên các doanh nghiệp Việt Nam, nhất là các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ nước nhà khi chúng ta thực hiện các cam kết mở cửa thị trường dịch vụ cho các đối tác nước ngoài và thực hiện nguyên tắc "đối xử quốc gia"...

Xuất khẩu Việt Nam sang thị trường Hoa Kỳ đang đứng trước nhiều khó khăn như: Hàng dệt may vẫn chịu sự giám sát phân biệt của Hoa Kỳ và rất dễ có nguy cơ bị Chính quyền Hoa Kỳ khởi kiện điều tra bán phá giá. Hơn nữa, việc Hoa Kỳ ký kết Hiệp định Khu vực Thương mại tự do (FTA) với các nước đã tạo ra những ưu đãi thương mại mới cho các nước có Hiệp định này với Hoa Kỳ, vì vậy xuất khẩu của các nước có FTA với Hoa Kỳ sẽ có lợi thế cạnh tranh lớn hơn so với hàng xuất khẩu cùng loại của chúng ta...

Nhìn chung, chính sách thương mại của Hoa Kỳ đối với Việt Nam qua các thời kỳ khác nhau đã thể hiện rõ nỗ lực của hai chính phủ. Trải qua từng bước phát triển *thăng trầm, từ bao vây, cấm vận, bình thường hoá quan hệ, quan hệ thương mại giữa hai nước đã phát triển lên một tầm cao mới với BTA.* Điều này cho thấy quan hệ kinh tế, thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ chịu ảnh hưởng rất lớn bởi

chính sách thương mại của Hoa Kỳ. Song bản chất của chính sách thương mại này trước sau không thay đổi. Có thể khẳng định rằng, *bản chất chính sách thương mại của Hoa Kỳ là vừa kêu gọi tự do hoá thương mại, vừa bảo hộ mậu dịch và tự do hoá thương mại chính là để phục vụ lợi ích của Hoa Kỳ*. Do đó, không lấy gì làm ngạc nhiên khi cùng với sự tích cực thúc đẩy thương mại song phương là sự gia tăng các hình thức bảo hộ mậu dịch. Chính sách đó về cơ bản không có gì khác biệt với những gì Hoa Kỳ áp dụng với các nước đang phát triển khác. Tuy nhiên, do những đặc thù về lịch sử, chính trị và ngoại giao giữa hai nước, chính sách thương mại của Hoa Kỳ đối với Việt Nam còn thể hiện rõ nét ý đồ của Hoa Kỳ trong việc dùng công cụ thương mại để thúc đẩy tiến trình cải cách kinh tế của Việt Nam, từ đó tạo môi trường thuận lợi nhất cho các doanh nghiệp Hoa Kỳ tại Việt Nam. Với đặc thù đó, khi thực hiện chính sách thương mại với Hoa Kỳ, cần có những đối sách đồng bộ từ cả phía Nhà nước và doanh nghiệp để phát huy tối đa những mặt tích cực, đồng thời giảm thiểu những tác động tiêu cực của chính sách thương mại này.

#### **4. Một số khuyến nghị cho Việt Nam**

Với những quan điểm nêu trên, cũng như theo dự báo của một số chuyên gia, trong những năm tới, sau khi vượt qua cuộc khủng hoảng kinh tế đang diễn ra, nền kinh tế Hoa Kỳ có thể bước vào chu kỳ tăng trưởng mới, khả năng và nhu cầu xuất-nhập khẩu của Hoa Kỳ sẽ tăng lên nhanh chóng, Việt Nam cần tận dụng tích cực khả năng tiêu thụ của thị trường xuất khẩu này. Do vậy, Việt Nam cần có những đối sách đồng bộ từ cả phía nhà

nước và doanh nghiệp để phát huy tối đa những mặt tích cực, đồng thời giảm thiểu những tác động tiêu cực của chính sách thương mại Hoa Kỳ.

#### **4.1. Về phía Nhà nước**

*Hoàn thiện hệ thống pháp luật và cơ chế chính sách thương mại của Việt Nam*

Hiện nay, Việt Nam đã chính thức trở thành thành viên của WTO, vì vậy hệ thống luật pháp và chính sách thương mại của Việt Nam phải hướng tới các thông lệ và chuẩn mực của thế giới, mang tính thực thi trong thực tế và tôn trọng vấn đề quyền sở hữu trí tuệ.

Nhà nước còn ban hành mới và chỉnh sửa các luật hiện có để tạo sự thống nhất giữa luật và các văn bản dưới luật, phù hợp với hệ thống luật quốc tế và những cam kết trong Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ nhằm tạo môi trường pháp lý ổn định, minh bạch, giúp các doanh nghiệp cả Việt Nam và các đối tác Hoa Kỳ yên tâm phát triển sản xuất kinh doanh, tích cực đầu tư và tìm kiếm các đối tác thương mại tại Việt Nam. Nhà nước cũng đẩy mạnh cải cách hành chính, nâng cao hiệu lực quản lý của Nhà nước, phân định rõ chức năng quản lý nhà nước và quản lý kinh doanh và sớm triển khai ứng dụng Chính phủ điện tử ở nước ta.

Mặc dù hệ thống luật pháp của Việt Nam đang ngày càng hoàn thiện và phù hợp với xu thế hội nhập vào hệ thống thương mại quốc tế. Tuy nhiên, công tác quản lý vẫn còn nặng nề, thủ tục hành chính, các bước chuyển đổi nền kinh tế một cách đầy đủ sang cơ chế thị trường và theo hướng hội nhập với nền kinh tế thế giới còn đang trong quá trình sơ khai và nhiều khiếm khuyết. Điều cần thiết để Việt Nam có thể phát triển ổn định trong quan hệ

thương mại với Hoa Kỳ là phải hoạch định được một chiến lược lâu dài. Có nghĩa là phải nắm bắt được những xu thế triển vọng, từ đó có những định hướng và chính sách rõ ràng.

Việt Nam cần bổ sung thêm những quy định rõ ràng hơn về quản lý xuất nhập khẩu. Nhà nước cần sử dụng các công cụ phi thuế quan, khắc phục triệt để những bất hợp lý còn tồn tại trong chính sách bảo hộ xuất phát chủ yếu từ yêu cầu bảo hộ của các Bộ chuyên ngành và các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, đồng thời xem xét lại về đối tượng được bảo hộ theo hướng chú trọng bảo hộ nông, lâm nghiệp phù hợp với quy định của WTO.

Mặt khác Nhà nước cũng như các doanh nghiệp cần chuẩn bị sẵn sàng các hành trang cần thiết để đối phó thắng lợi với các vụ tranh chấp thương mại đã, đang và có thể sẽ xảy ra. Chúng ta, một mặt, phải học cách thích ứng với thực tiễn kinh doanh quốc tế, trong đó các tranh chấp thương mại là hiện tượng bình thường, bằng cách phối hợp chặt chẽ với các bộ đơn khác để có tiếng nói thống nhất phân đôi đơn kiện; thuê khoản tư vấn pháp lý giỏi... Mặt khác, phát huy vai trò của các hiệp hội xuất khẩu Việt Nam trong việc phối kết hợp các doanh nghiệp trong nước, các nhà nhập khẩu hàng Việt Nam ở Hoa Kỳ, người tiêu dùng Hoa Kỳ, kể cả các chính khách...: Tiến hành những cuộc tuyên truyền vận động về việc sản phẩm của Việt Nam không hề bán phá giá, về lợi ích của việc tăng cường trao đổi buôn bán sản phẩm giữa hai bên.

*Thay đổi cơ cấu xuất nhập khẩu hợp lý, khuyến khích sản xuất hướng về xuất khẩu*

Việc sớm xác định mặt hàng xuất khẩu chủ lực là một trong những nội dung quan trọng của chính sách đẩy

mạnh xuất khẩu sang thị trường Hoa Kỳ nói riêng và ra thị trường thế giới nói chung của Việt Nam. Nếu Việt Nam chỉ dựa vào những mặt hàng xuất khẩu sang Hoa Kỳ như hiện nay thì sự tăng trưởng xuất khẩu sang thị trường này sẽ khó duy trì và mức độ đóng góp vào nhịp độ tăng trưởng chung của Việt Nam cũng kém hiệu quả. Vấn đề khó khăn ở chỗ: nếu không đẩy mạnh xuất khẩu các mặt hàng này thì sẽ ảnh hưởng đến cán cân thương mại giữa hai bên, bởi những mặt hàng như dệt may, giày dép, thủy sản chiếm tỷ trọng tới 75% kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ. Còn nếu thúc đẩy xuất khẩu theo hướng này lên mức tối đa thì cơ cấu nền kinh tế Việt Nam về cơ bản không được cải thiện và sẽ chịu những bất lợi trong tương lai. Hơn nữa nếu coi những mặt hàng này là chủ lực thì khả năng chiếm lĩnh vị trí ổn định và có trọng lượng trên thị trường Hoa Kỳ của Việt Nam là hết sức mong manh. Như vậy, mục tiêu cần đạt được là tăng dần tỷ trọng hàng xuất khẩu đã qua chế biến của Việt Nam sang thị trường Hoa Kỳ trong thời gian tới. Điều này có thể thực hiện được qua việc đầu tư cho chế biến sâu hàng nông, lâm, thủy hải sản. Đồng thời cần tăng cường các mặt hàng công nghiệp kỹ thuật cao, các mặt hàng tinh chế nhằm phát triển hợp lý cơ cấu mặt hàng xuất khẩu.

Các chính sách khuyến khích xuất khẩu cần đẩy mạnh như: mở rộng quyền kinh doanh, xuất khẩu cho các doanh nghiệp; khuyến khích đầu tư sản xuất hàng xuất khẩu đối với mọi thành phần kinh tế. Khuyến khích đầu tư qua thuế, tạo nguồn vốn ngoại tệ, bảo hiểm xuất khẩu, xóa bỏ những phiền hà về thủ tục hành chính, hỗ trợ xúc tiến thương mại...

Bên cạnh đó, Nhà nước cần khuyến khích các doanh nghiệp chủ động liên doanh, liên kết và tích cực xây dựng quan hệ đối tác chiến lược với các doanh nghiệp Hoa Kỳ nhằm đẩy mạnh xuất khẩu và thu hút đầu tư trực tiếp từ phía Hoa Kỳ.

*Đào tạo, bồi dưỡng, sử dụng cán bộ*

Để tạo ra sản phẩm có chất lượng cao, đáp ứng tốt nhu cầu thị hiếu của người tiêu dùng Hoa Kỳ, ngoài việc trang bị máy móc thiết bị hiện đại, phải có những cán bộ kỹ thuật, cán bộ thương mại giỏi. Vì vậy, cần tập trung đào tạo, nâng cao trình độ cán bộ có đủ năng lực để hoạch định, thực hiện chính sách, có trình độ ngoại ngữ và đàm phán quốc tế, đồng thời hiểu và vận dụng được những kết quả đàm phán vào thực tiễn kinh doanh quốc tế. Do vậy, thời gian tới, Nhà nước cần chú trọng tổ chức các chương trình đào tạo nghề để có cán bộ kỹ thuật giỏi; Đào tạo chuyên sâu về thương mại, có chính sách và chế độ bồi dưỡng đào tạo lại và tuyển chọn lại cán bộ thương mại một cách chặt chẽ, nghiêm túc.

Hàng năm, Nhà nước cần cử cán bộ sang học tập, nghiên cứu tại Hoa Kỳ và tổ chức các lớp huấn luyện đào tạo trong nước nhằm nâng cao kiến thức kinh doanh và trình độ quản lý cho các nhà quản lý của các doanh nghiệp chuyên xuất khẩu hàng sang Hoa Kỳ; Mở các khóa thuyết trình, giới thiệu các thông tin mới nhất về chế độ, chính sách, thể lệ liên quan đến kinh doanh thương mại và các hướng dẫn về nghiệp vụ như marketing, vận tải, bảo hiểm, xuất khẩu... tổ chức các hội nghị, hội thảo để trao đổi kinh nghiệm với giới kinh doanh Hoa Kỳ. Thời gian qua, mặc dù BTA đã có hiệu lực được 7 năm, nhưng không ít các doanh nghiệp Việt Nam vẫn chưa

hiểu hết bản hiệp định này, còn cảm thấy khó khăn trong việc khai thác nó. Do vậy Nhà nước cần thường xuyên mở các lớp tập huấn cho các doanh nghiệp Việt Nam và những vấn đề khác liên quan đến hoạt động xuất nhập khẩu trong quá trình thâm nhập thị trường Hoa Kỳ.

*Tăng cường quản lý Nhà nước và xúc tiến thương mại*

Để thực hiện chính sách thị trường với Hoa Kỳ một cách hiệu quả nhất, Bộ Công thương và một số bộ ngành có liên quan cần thành lập các nhóm nghiên cứu thị trường Hoa Kỳ, tập trung vào các vấn đề như môi trường pháp luật, hàng hóa, kinh doanh, giá cả, phương thức tiếp cận thị trường Hoa Kỳ, để giúp đỡ các doanh nghiệp Việt Nam.

Ngoài ra để thúc đẩy xuất khẩu, ngoài các biện pháp và chính sách chung, đối với thị trường Hoa Kỳ, cần lập hệ thống các trung tâm thương mại tại một số thành phố lớn như New York, Los Angeles, San Francisco, Chicago... nhằm tạo cầu nối và giảm chi phí giao dịch cho các Công ty Việt Nam. Các trung tâm này có thể do Nhà nước hoặc kết hợp với các Công ty Hoa Kỳ và Việt kiều, hoặc kết hợp giữa một số doanh nghiệp mạnh trong nước sang mở các phòng trưng bày, giao dịch, giới thiệu và ký hợp đồng. Việc làm này là rất cần thiết để các doanh nghiệp có được thông tin chính xác về thị trường và bạn hàng, do đó có thể sản xuất và xuất khẩu sang Hoa Kỳ những hàng hóa của thị trường Hoa Kỳ tại các thời điểm trong năm.

#### **4.2. Về phía doanh nghiệp**

Các doanh nghiệp Việt Nam cũng cần tự trang bị kiến thức để hiểu rõ thị trường Hoa Kỳ, hiểu rõ cung cách làm ăn của các doanh nghiệp Hoa Kỳ, nắm vững các luật lệ và quy định của Hoa

Kỳ có liên quan đến việc xuất nhập khẩu tiêu thụ hàng hóa nhằm làm quen dần với môi trường cạnh tranh gay gắt, có sự điều tiết nghiêm ngặt của luật pháp. Cụ thể là:

*Tích cực, chủ động tìm hiểu thị trường Hoa Kỳ, am hiểu hệ thống pháp luật thương mại Hoa Kỳ.* Đề nắm bắt được thông tin thị trường Hoa Kỳ, các doanh nghiệp nên thông qua các tổ chức người nước ngoài tại Việt Nam và người Hoa Kỳ làm việc tại Việt Nam. Ngoài ra có thể tham khảo thông qua các đối tác trên thế giới có làm ăn với Hoa Kỳ, tìm hiểu các quy định, thủ tục xuất khẩu vào thị trường Hoa Kỳ, đây là điều kiện tối cần thiết để các doanh nghiệp có thể thành công trên thị trường này.

*Nâng cao mẫu mã, chất lượng hàng hóa nhằm tăng khả năng cạnh tranh các mặt hàng xuất khẩu vào thị trường Hoa Kỳ.* Ngoài việc nâng cao chất lượng sản phẩm, một tiêu chuẩn nữa cũng được rất nhiều người dân Hoa Kỳ quan tâm khi xét đến chất lượng sản phẩm nhập khẩu đó là xác định nguồn gốc của sản phẩm. Luật Hoa Kỳ quy định hàng hóa nhập vào Hoa Kỳ phải dán nhãn và đánh dấu rõ ràng để người tiêu dùng xác định được loại sản phẩm nào đáng tin cậy và có thể tiêu dùng được. Các doanh nghiệp Việt Nam cần đặc biệt tôn trọng việc tuân thủ các quy định đó, triển khai ứng dụng công nghệ mã số, mã vạch, ứng dụng hệ thống quản lý chất lượng đạt tiêu chuẩn quốc tế, nâng cao chất lượng vệ sinh an toàn thực phẩm bằng cách ứng dụng HACCP trong hoạt động sản xuất kinh doanh của mình, đồng thời phải cố gắng giảm giá thành sản phẩm, tăng chất lượng sản phẩm, phát triển nhiều mặt hàng mới phù hợp với thị hiếu người tiêu dùng Hoa Kỳ.

Đào tạo một đội ngũ cán bộ ngoại thương lành nghề trong doanh nghiệp cũng góp phần làm tăng sức cạnh tranh của doanh nghiệp. Các cán bộ giỏi không chỉ hiểu biết về kỹ thuật mà còn phải nắm vững luật pháp Hoa Kỳ, có trình độ ngoại ngữ cao và đặc biệt là phải có kỹ năng đàm phán với các doanh nhân Hoa Kỳ.

Đồng thời các doanh nghiệp cũng cần xây dựng cho mình thương hiệu mạnh. Việc xây dựng thương hiệu cho hàng hóa của Việt Nam là rất cần thiết khi muốn thâm nhập thị trường Hoa Kỳ. Ngoài ra, việc thiết lập một trang web trên internet giới thiệu về doanh nghiệp và sản phẩm của doanh nghiệp cũng là một việc làm cần thiết khi muốn buôn bán với Hoa Kỳ.

Xây dựng văn hóa xuất khẩu quốc gia và văn hóa kinh doanh ở doanh nghiệp cũng cần được chú trọng. Điều này chỉ đạt được khi có một trình độ phát triển cao trong xuất khẩu, các đối tác liên quan đều ý thức về tầm quan trọng của hoạt động xuất khẩu đối với sự phát triển kinh tế - xã hội của đất nước và có những nỗ lực của quốc gia và cộng đồng cho sự phát triển xuất khẩu theo hướng phát huy tối đa những lợi thế so sánh động để thúc đẩy xuất khẩu.

*Xác định được chiến lược kinh doanh hợp lý để thâm nhập thị trường Hoa Kỳ*

Doanh nghiệp cần bắt đầu bằng việc xây dựng và triển khai các chiến lược kinh doanh hiệu quả dựa trên việc phân tích và đánh giá đúng những điểm mạnh, yếu, cơ hội và thách thức, vị thế của doanh nghiệp hiện tại và đích cần đạt tới... Đối với các doanh nghiệp xuất khẩu thì việc thực hiện một chiến lược marketing xuất khẩu sang thị trường Hoa Kỳ là điều phải tính đến trước tiên.

Các doanh nghiệp Việt Nam cần phải xây dựng một cách cụ thể, chi tiết kế hoạch và chương trình xuất khẩu vào thị trường Hoa Kỳ. Việc định hướng rõ ràng và đúng đắn các ngành mũi nhọn sẽ giúp các hoạt động xuất khẩu được ổn định, có hướng phát triển lâu dài, phù hợp với khả năng phát triển của doanh nghiệp, điều kiện của thị trường và chính sách của Nhà nước. Trong thời gian tới, các doanh nghiệp Việt Nam có thể tập trung một số mặt hàng xuất khẩu sang Hoa Kỳ như dệt may, thủy sản, giày dép, cà phê, hàng thủ công mỹ nghệ... Nhưng cần phải xác định rõ đối với mỗi mặt hàng lại phải có sự lựa chọn thích hợp những chủng loại hàng hoá được thị trường Hoa Kỳ chấp nhận và có nhu cầu cao.

Bước đầu nên chọn lựa sản phẩm mà mình có nhiều ưu thế trong sản xuất hoặc kinh doanh, đồng thời chọn kênh phân phối thích hợp nhất và có nhiều triển vọng tăng kim ngạch cho mặt hàng của mình vào thị trường Hoa Kỳ, từ đó vạch ra kế hoạch triển khai chi tiết và dự đoán một số tình huống bất trắc để có hướng xử lý trước trong giới hạn sức mình có thể vượt qua được. Sự cần thiết phải có một chiến lược bền vững và lâu dài như vậy là do thị trường Hoa Kỳ có quy mô rộng lớn và không dễ dàng thâm nhập.

Ngoài ra là một số giải pháp khác: đa dạng hoá thị trường, phát triển cơ chế cảnh báo sớm, ứng xử trong các vụ kiện bán phá giá, vai trò của các hiệp hội doanh nghiệp, vai trò của các cơ quan quản lý nhà nước, tận dụng lực lượng Việt kiều ở Hoa Kỳ, thận trọng khi ký kết với doanh nghiệp Hoa Kỳ.

#### Tài liệu tham khảo:

1. J. Peter Byrne (1999), "Luật kinh doanh và thương mại Hoa Kỳ: Những nguyên tắc cơ bản",

*Trung tâm Thông tin tư liệu Đại sứ quán Hoa Kỳ tại Hà Nội.*

2. Nguyễn Thị Kim Chi (2002), "Tình hình ngoại thương Việt Nam - Hoa Kỳ: nhìn lại một năm triển khai Hiệp định thương mại", *Báo Công nghiệp*, số 24/2002.
3. Nguyễn Thị Kim Chi (2005), *Chính sách thương mại của Hoa Kỳ thời kỳ B. Clinton*, đề tài nghiên cứu khoa học cấp khoa, Đại học kinh tế, Đại học Quốc gia Hà Nội.
4. Nguyễn Thị Kim Chi (2008), *Cơ sở pháp lý và hệ thống thực thi chính sách thương mại Quốc tế của Hoa Kỳ*. *Tạp chí Châu Mỹ ngày nay*, số 9/2008.
5. USAID, dự án Star Việt Nam, Viện nghiên cứu quản lý kinh tế trung ương (CIEM) và Cục đầu tư nước ngoài (FIA) (2006), *Báo cáo "Đánh giá tác động của 5 năm thực hiện Hiệp định thương mại song phương Việt Nam Hoa Kỳ đối với thương mại, đầu tư và cơ cấu kinh tế của Việt Nam*, Hà nội.
6. TS. Vũ Đăng Hình (Chủ biên) (2002), *Chính sách thúc đẩy phát triển kinh tế Hoa Kỳ những năm 90*, Trung tâm nghiên cứu Bắc Mỹ. Hà Nội.
7. Phạm Chi Lan (2001), "Khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam và các ảnh hưởng của Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ", *Diễn đàn doanh nghiệp Việt Nam* (12).
8. Nhà xuất bản chính trị quốc gia (2001), *Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ*, Hà Nội.
9. Phòng thương mại và công nghiệp Việt Nam (2002), *Kinh doanh với Hoa Kỳ*, Hà Nội.
10. GS.TS Đào Trí Úc (2002), *Bước đầu tìm hiểu pháp luật thương mại Hoa Kỳ*, Nhà xuất bản khoa học, Hà Nội.
11. Vụ Âu - Mỹ, Bộ Thương mại (2002), "Báo cáo quan hệ kinh tế, thương mại, đầu tư Việt Nam - Hoa Kỳ".
12. World Trade Organization (1999), "Báo cáo của WTO về chính sách kinh tế Hoa Kỳ", *Trung tâm Thông tin tư liệu Đại sứ quán Hoa Kỳ tại Hà Nội.*
13. Zoellick (2002), "Báo cáo của Đại diện thương mại Hoa Kỳ về các Hiệp định thương mại tự do ở Đông Nam Á", *Trung tâm Thông tin tư liệu Đại sứ quán Hoa Kỳ tại Hà Nội.*
14. Trade Policy Review Body (2007), *Trade Policy Review: United States*, World Trade Organization, Geneva.
15. <http://www.bea.doc.gov/>: Thâm hụt cán cân thương mại Hoa kỳ qua các năm.
16. <http://www.wto.org>: Báo cáo của WTO về chính sách kinh tế Hoa Kỳ.

*Bài viết tham gia Đề tài KX.01-03/06-10.*