

QUAN HỆ KINH TẾ THƯƠNG MẠI VIỆT NAM - HOA KỲ

TS. Nguyễn Văn Bình
Bộ Công thương

I. Quan hệ thương mại: Những đánh giá chung

Hiện nay Việt Nam là đối tác buôn bán lớn thứ 38 của Hoa Kỳ (tính gộp cả xuất và nhập khẩu). Nếu chỉ tính

riêng về xuất khẩu, Việt Nam đứng vào hàng cao hơn (thứ 32). Bảng số liệu sau đây cho thấy điều đó và ta đang xuất siêu vào thị trường này 10 tỷ USD/năm.

Đối tác buôn bán của Hoa Kỳ năm 2008 top 40

Đơn vị: triệu USD

Stt	Nước	Nhập khẩu	Xuất khẩu	Cán cân
1	Canada	334.840	222.424	112.415
2	Trung quốc	337.504	67.166	270.338
3	Mexico	216.328	131.507	84.821
4	Nhật Bản	139.112	61.435	77.677
5	Đức	95.828	50.151	45.677
6	Anh	58.419	49.061	9.357
7	Hàn quốc	46.687	33.074	13.613
8	Pháp	43.372	26.748	16.624
9	Arab Saudi	54.283	11.846	42.437
10	Venezuela	50.281	11.829	38.452
11	Đài Loan	36.204	23.628	12.576
12	Brazil	30.061	29.027	1.033
13	Hà Lan	21.103	37.076	15.974
14	Italia	36.015	13.896	22.119
15	Ấn Độ	25.866	17.340	8.526
16	Bỉ	17.379	25.769	8.390
17	Nigeria	38.236	3.991	34.246
18	Malaysia	30.633	11.495	19.139

Stt	Nước	Nhập khẩu	Xuất khẩu	Cán cân
19	Singapore	15.719	25.656	9.937
20	Ireland	31.298	8.080	23.218
21	Thụy Sĩ	17.716	20.245	2.529
22	Nga	26.721	8.936	17.785
23	Israel	22.264	10.238	12.026
24	Thái Lan	23.488	8.400	15.088
25	Australia	10.535	20.948	10.413
26	Iraq	21.723	2.079	19.644
27	Colombia	13.059	10.568	2.491
28	Tây Ban Nha	10.972	11.897	925
29	Hong Kong	6.496	15.881	9.385
30	Indonesia	15.660	5.719	9.940
31	Angola	18.763	2.094	16.670
32	Algeria	19.351	1.228	18.123
33	Chile	8.182	11.367	3.184
34	Thụy Điển	12.450	4.657	7.793
35	Philippines	8.700	7.975	726
36	Nam Phi	9.959	6.186	3.772
37	UAE	1.268	14.620	13.353
38	Việt Nam	12.611	2.673	9.938
39	Thổ Nhĩ Kỳ	4.641	10.277	5.636
40	Argentina	5.680	6.720	1.040

Nguồn: USITC

Năm 2008 là một năm đầy khó khăn đối với xuất khẩu của Việt Nam nói chung và hàng xuất khẩu đi Hoa Kỳ nói riêng. Tuy nhiên, với những nỗ lực của cả nước và của từng ngành nói riêng, xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ vẫn tăng trưởng khá và vừa vượt đạt chỉ tiêu xuất khẩu của năm. Ước tính năm 2008, xuất khẩu hàng Việt Nam sang Hoa Kỳ đạt khoảng 12,3 tỷ

USD (theo số liệu của Hải quan Việt Nam), vừa đúng chỉ tiêu 21,4% so với năm 2007 (năm 2007 là 29%). Nhập khẩu đạt 2,7 tỷ, tăng 56,5% so với năm 2007 (73% năm 2007) đưa tổng kim ngạch xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và Hoa Kỳ đến 14,9 tỷ USD. Thặng dư thương mại với Hoa Kỳ là 9,6 tỷ USD, chiếm 64% tổng kim ngạch hai chiều (năm 2007 là 71%, năm 2006 là 77%).

Số liệu xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và Hoa Kỳ năm 2008
(số liệu ước tính)

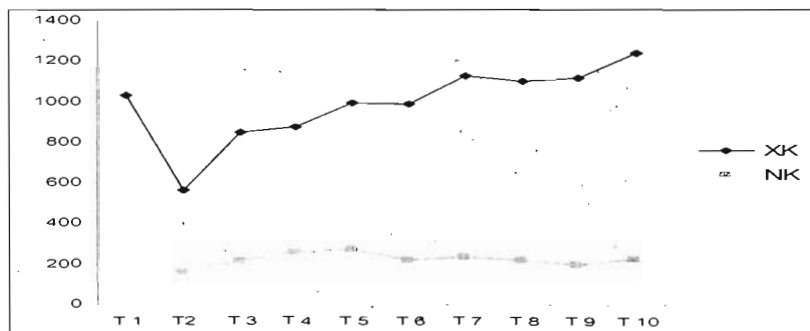
Mục	Ước tính Thực hiện 2008	So với năm 2007			So với kế hoạch XK 2008		
		Thực hiện năm 2007 (tr.USD)	Số chênh lệch		Kế hoạch năm 2008 (tr.USD)	Số chênh lệch	
			Triệu USD	% tăng giảm		Triệu USD	% tăng giảm
XK	12.261	10.097	2.164,00	21,4	12.300	-39	0
NK	2.678	1.711	967,32	56,5			
XNK	14.939	11.808	3.131,32	26,5			

Nguồn: Hải quan Việt Nam

Tính riêng đến hết tháng 10, tổng kim ngạch thương mại hai chiều Việt Nam - Hoa Kỳ năm 2008 là 12,3 tỷ USD (tăng 28,5% so với cùng kỳ năm trước). Trong đó, hàng hóa của Việt

Nam xuất sang Hoa Kỳ đạt tổng cộng 10 tỷ USD, tăng 21% so với cùng kỳ. Nhập khẩu từ Hoa Kỳ 2,3 tỷ USD (tăng 77,4% so với cùng kỳ), thặng dư thương mại xấp xỉ 7,8 tỷ USD.

Tăng trưởng xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và Hoa Kỳ qua các tháng của năm 2008



Loại trừ những biến động của 2 tháng đầu năm, do ảnh hưởng mạnh của yếu tố mùa vụ và các dịp lễ, nhìn chung, kim ngạch xuất khẩu vẫn tăng. Tuy nhiên, bắt đầu từ đầu Quý III, xuất hiện dấu hiệu kim ngạch xuất khẩu tăng chậm và thậm chí suy giảm, do khủng hoảng kinh tế bắt đầu có tác động đến hàng xuất khẩu của Việt Nam, các đơn hàng cho thời điểm cuối năm không đều và thưa thớt. Dự kiến tác động này sẽ thực sự rõ nét ở đầu và

giữa năm 2009 do tác động của khủng hoảng kinh tế Hoa Kỳ và toàn cầu.

Xuất khẩu

Các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của ta sang Hoa Kỳ vẫn là dệt may (5,1 tỷ USD), đồ gỗ (1,1 tỷ USD), giày dép (1 tỷ USD) và hàng thủy sản (788 triệu USD), chiếm 65,4% tổng lượng xuất khẩu.

Dưới đây là số liệu ước tính kim ngạch của các mặt hàng xuất khẩu Việt Nam sang Hoa Kỳ trong năm 2008 và chênh lệch so với năm 2007.

Đơn vị: Triệu USD

Mục	Ước tính 2008	So với năm 2007		
		2007	Chênh lệch	% tăng giảm
Dệt may	5.113	4.465	648,2	14,52
Đồ gỗ	1.079	949	130	13,70
Giấy dép	1.039	885	154,2	17,42
Thuỷ sản	788	729	59	8,09
Hàng điện tử, linh kiện	317	273	44,1	16,15
Hạt điều	285	228	57	25,00
Cà phê	221	212	9	4,25
Dây cáp điện	100	83	17,6	21,20
Tổng XK	12.261	10.097	2,164	21,40

Nguồn: Hải quan Việt Nam

A. Nhóm hàng công nghiệp

Dệt may

Ước tính kim ngạch xuất khẩu dệt may cả năm 2008 đạt 5,1 tỷ USD, tăng 14,5% với năm 2007, đây là mức tăng trưởng thấp hơn rất nhiều so với năm 2007 là 46%.

Nguyên nhân chủ yếu là do nhu cầu tiêu dùng giảm mạnh cũng như khó khăn về mặt tín dụng của các nhà nhập khẩu ở Hoa Kỳ nên các hợp đồng cho mùa Thu, Đông và mùa Giáng sinh bị giảm đáng kể.

Tuy nhiên, trong bối cảnh khó khăn của Hoa Kỳ và thế giới này, nếu so với các nước xuất khẩu dệt may chủ yếu khác vào Hoa Kỳ thì đây là nỗ lực lớn của ngành dệt may Việt Nam, bởi vì trong khi hầu hết các nước này đều giảm cả doanh số và thị phần thì Việt Nam vẫn liên tục tăng (nhập khẩu mặt hàng này của Hoa Kỳ 10 tháng đầu năm giảm -3% so với cùng kỳ năm 2007). Theo số liệu của Ủy ban Thương mại Hoa Kỳ (USITC), nếu như những tháng cuối năm 2007, đầu năm 2008, xuất khẩu dệt may Việt Nam đứng thứ 4

ở thị trường Hoa Kỳ, thì sang tháng 7 Việt Nam vượt Ấn Độ đứng thứ 3, tháng thứ 8 và tháng 9 vượt Mexico để đứng thứ 2. (Tuy vậy, tính cả 10 tháng 2008 thì Việt Nam vẫn là nước có thị phần đứng thứ 4 ở Hoa Kỳ về xuất khẩu hàng dệt may).

Ngoài ra, việc Việt Nam tranh thủ tăng được thị phần trong khi Trung Quốc giảm thị phần (do đồng Nhân dân tệ tăng nhanh, chi phí lao động tăng và qui chế về môi trường đối với ngành dệt may bị thắt chặt) cũng là một nguyên nhân đáng kể để giải thích việc tăng trưởng này.

Mặc dù vậy, bên cạnh những khó khăn về nhu cầu nhập khẩu ở Hoa Kỳ, vấn đề lạm phát, nguyên liệu đầu vào, lao động ở trong nước thì xuất khẩu dệt may sang Hoa Kỳ vẫn gặp những trở ngại về chính sách của Hoa Kỳ, đặc biệt là *Chương trình giám sát hàng dệt may* Việt Nam nhập khẩu vào Hoa Kỳ.

Bắt đầu từ đầu năm 2007, chương trình này đã ảnh hưởng không nhỏ đến khả năng sản xuất và xuất khẩu hàng dệt may của Việt Nam sang Hoa Kỳ,

hạn chế việc đầu tư mở rộng phát triển sản xuất may mặc tại Việt Nam, gây tâm lý lo ngại cho các nhà nhập khẩu - bán lẻ Mỹ khi đặt hàng tại Việt Nam.

Tuy nhiên, mới đây, Hoa Kỳ đã công bố vào ngày 21 tháng 11 vừa qua kết quả rà soát đợt ba và cũng là đợt

rà soát cuối cùng của chương trình này, rằng Việt Nam không bán phá giá hàng dệt may tại Hoa Kỳ và Chương trình sẽ chấm dứt vào ngày 20 tháng 1 năm 2009 khi Chính quyền Tổng thống Bush kết thúc và ít có khả năng gia hạn thêm.

Bảng số liệu nhập khẩu hàng dệt may của Hoa Kỳ năm 2008

Đơn vị: Nghìn USD

Stt	Quốc gia	T10/2007	T10/2008	Chênh lệch	
				Giá trị	%
11	Trung Quốc	26.798.539	26.902.468	103.929	0
2	Mexico	5.356.632	4.747.542	-609.090	-11
33	Ấn Độ	4.656.894	4.640.854	-16.040	0
44	Việt Nam	3.648.723	4.471.258	822.535	23
55	Indonesia	3.628.296	3.688.713	60.417	2
66	Bangladesh	2.675.175	2.971.163	295.988	11
77	Pakistan	2.658.173	2.569.766	-88.407	-3
88	Honduras	2.172.501	2.262.194	89.693	4
89	Cambodia	2.059.578	2.057.438	-2.140	0
110	Canada	1.967.950	1.925.190	-42.760	-2
	Tổng	55.622.460	56.236.581	614.121	1
	Khác	28.705.652	25.867.540	-2.838.112	-10
	Tổng NK của Hoa Kỳ	84328111	84.328.111	82.104.123	- 2.223.988

Nguồn: USITC.

Giày dép

Do nhu cầu tiêu dùng của Hoa Kỳ bị thất chặt, đặc biệt giảm đối với những hợp đồng có đơn giá cao, kể từ đầu quý III, đã có dấu hiệu giảm sút trong kim ngạch. Tổng kim ngạch xuất khẩu 10 tháng đầu năm đạt 850 triệu USD, tăng 15,3% so với cùng kỳ năm ngoái. Ước tính cả năm 2008 đạt 1,04 tỷ USD, tăng 17,42% so với năm 2007. Mức tăng trưởng này có chậm hơn so với cả năm 2007 (22,2%), nhưng vẫn là mức tăng trưởng khá. Đây cũng là cố gắng của Việt Nam trong bối cảnh nhu cầu tiêu dùng mặt hàng này của Hoa Kỳ giảm gần 2%.

Ngành công nghiệp giày dép của Hoa Kỳ phần nhiều đã chuyển dịch ra khỏi nước này, sản xuất nội địa chỉ còn chiếm chưa tới 2% dung lượng thị trường và chỉ tập trung vào 20 loại sản phẩm cụ thể. Bên cạnh đó, Quốc hội Hoa Kỳ còn đang xem xét dự luật "Giày dép hợp túi tiền" nhằm loại bỏ mức thuế nhập khẩu cao đối với giày dép giá từ thấp tới trung bình. Do đó, giày dép xuất khẩu của Việt Nam (cũng như của các nước khác) ít chịu nguy cơ khởi kiện bởi ngành công nghiệp trong nước của Hoa Kỳ.

Đơn vị: Nghìn USD

Số TT	Quốc gia	Năm 2007	10 th /2007	10 th /2008	Chênh lệch (%)
1	Trung Quốc	14.089.664	12.097.873	12.411.473	2,60
2	Italia	1.200.391	994.687	970.207	-2,50
3	Việt Nam	1.031.623	878.612	1.007.021	14,60
4	Brazil	757.868	655.943	449.274	-31,50
5	Indonesia	382.598	330.917	341.714	3,30
6	Thailand	256.835	218.587	210.132	-3,90
7	Mexico	247.678	208.078	211.608	1,70
8	Tây Ban Nha	209.916	177.236	148.967	-16,00
9	Ấn Độ	163.588	137.201	160.068	16,70
10	Đài Loan	120.639	101.194	141.570	39,90
	Tổng	18.460.802	15.800.328	16.052.035	1,60
	Khác	809.519	691.365	622.920	-9,90
	Tổng NK Mỹ	19.270,321	16.491.693	16.674.954	1.1

B. Nhóm hàng nông nghiệp

Ước 12 tháng năm 2008, tăng trưởng xuất khẩu nông sản đạt 18%-20% so với cùng kỳ năm ngoái; thủy hải sản tăng 8%-10%, đạt khoảng 800 triệu USD; đồ gỗ tăng 13%-14% đạt khoảng trên 1 tỷ USD.

* Nhận định chung

Những tháng cuối năm, tình hình xuất khẩu gặp nhiều khó khăn hơn do cạnh tranh xuất khẩu cao, hệ thống ngân hàng khủng hoảng nên làm giảm khả năng thanh khoản của các doanh nghiệp đối với các đơn hàng từ Việt Nam. Việc thắt chặt tín dụng của các nước đã khiến cho các nhà nhập khẩu phải yêu cầu cho doanh nghiệp Việt Nam trả chậm sau khi bán hàng. Điều này dẫn đến việc xuất khẩu gặp khó khăn và bị đình trệ.

Do nhu cầu thị trường giảm, có những đơn hàng nhà nhập khẩu đã ký kết nhưng đối tác đã cắt, không tiếp tục mua khiến phần lớn các doanh nghiệp phải cắt giảm công suất chế biến, nhân lực.

* Đối với nhóm hàng cụ thể

Nhóm hàng nông sản:

Nhìn chung, những tháng đầu năm và đến quý II/2008, hầu hết các mặt hàng nông sản kim ngạch đều tăng chủ yếu do giá xuất khẩu tăng; số lượng một số mặt hàng tăng như chè, hạt tiêu... Những tháng cuối năm, giá xuất khẩu một số mặt hàng như cà phê, cao su giảm mạnh (bình quân tháng 11 giá cà phê ở mức 1.700 USD/tấn giảm tới 2% so với cùng kỳ năm 2007; giá cao su giảm tới 12% so với cùng kỳ năm ngoái do yếu tố giá dầu thế giới giảm).

Kim ngạch ước tính cả năm chỉ tăng khoảng 18% với việc duy trì mức tăng trưởng của một số mặt hàng như hạt điều (dự kiến tăng khoảng 25%), chè, hạt tiêu. Theo số liệu Hải quan Hoa Kỳ, mặc dù nhu cầu nhập khẩu nói chung của Hoa Kỳ giảm, nhưng nhập khẩu một số mặt hàng nông sản vẫn duy trì mức tăng cao như cà phê, chè và các sản phẩm cắt lát khác tăng 18% trong 10 tháng đầu năm.

Nhóm hàng thủy hải sản:

Nhu cầu nhập khẩu hàng thủy hải sản của thị trường Hoa Kỳ biến động trong năm, dẫn đến kim ngạch xuất khẩu cũng biến động thất thường. Tôm đông lạnh và cá tra, ba sa vẫn là những mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam sang Hoa Kỳ.

Trong những tháng đầu năm, nhu cầu nhập khẩu của Hoa Kỳ đối với cá và các thủy hải sản khác giảm, từ giữa năm và những tháng cuối năm kim ngạch nhập khẩu có xu hướng tăng nên kim ngạch nhập khẩu 10 tháng của Hoa Kỳ (đối với cá và các thủy sản khác) tăng 12%.

Tuy nhiên, tôm đông lạnh có nhiều biến động, xu hướng tiêu dùng giảm. Các doanh nghiệp chế biến thủy sản cho rằng sức tiêu thụ ở một số thị trường như Mỹ, Nga, Trung quốc không tăng, đơn hàng không lớn, số lượng giảm. Nền kinh tế tăng trưởng chậm chạp đã ảnh hưởng trực tiếp tới ngành công nghiệp dịch vụ (nhà hàng), một kênh tiêu thụ tôm chủ yếu ở Mỹ. Các doanh nghiệp xuất khẩu trong nước thiếu vốn, giá các loại vật tư tăng, nguyên liệu phục vụ cho xuất khẩu thủy sản đều tăng nên người nuôi bị thua lỗ, dẫn đến tạm ngưng nuôi cá chuyển sang trồng lúa hoặc áp dụng mô hình lúa - cá kết hợp thay lúa - tôm. Tiêu thụ tôm giảm vì đây luôn là một mặt hàng xa xỉ.

Kim ngạch các mặt hàng xuất khẩu thủy sản chủ yếu sang Hoa Kỳ ước tính 12 tháng và so với cùng kỳ 2007 như sau:

Tôm đông lạnh đạt 450,2 triệu USD do nhu cầu thị trường Hoa Kỳ giảm mạnh kể từ tháng 6/2008. Hiện nay, giá tôm quốc tế giảm, tôm sú của Việt Nam vẫn bị cạnh tranh về giá với tôm chân trắng của một số nước. Việt Nam chưa đáp ứng được nhu cầu của

thị trường đối với tôm thẻ chân trắng, trong khi Thái Lan và Trung quốc đáp ứng nhu cầu thị trường.

Cá tra, cá basa đạt 80 triệu USD do nguồn cung trong nước ổn định, Việt Nam vẫn chiếm vị trí trong top 5 nước xuất khẩu cá tra và basa sang Hoa Kỳ.

Mặt hàng cá tra và cá ba sa vẫn tồn tại rào cản lớn là thuế chống bán phá giá cao.

Đối với mặt hàng đồ gỗ:

Do nhu cầu thị trường Hoa Kỳ giảm đáng kể (10 tháng giảm 10%), xu hướng giảm dần từ đầu năm. Cạnh tranh xuất khẩu cao nên kim ngạch cả năm ước tính duy trì ở mức khoảng 13% - 14%. Theo số liệu Hải quan Hoa Kỳ, một số nước duy trì mức tăng gồm Trung quốc (22%), Indonesia (9%), Việt Nam, Mexico (14%), Đài Loan (23%); các nước khác giảm đáng kể như Canada (-6%), Brazil (-11%). Việt Nam đứng thứ tư trong số các nước xuất khẩu đồ gỗ nội thất sang Hoa Kỳ.

Sức tiêu thụ của người dân Hoa Kỳ cũng giảm đối với mặt hàng này làm cho nhà phân phối bị ứ đọng tồn kho hàng hoá, nhà nhập khẩu buộc phải giảm quy mô nhập khẩu, đồng thời gây sức ép cho các nhà xuất khẩu giảm giá hàng hoặc tìm nguồn hàng ở các nước có giá rẻ hơn nên cạnh tranh xuất khẩu tăng cao. Đồng thời, các doanh nghiệp gặp khó khăn do Hoa Kỳ mới ban hành Đạo luật Nông nghiệp, Đạo luật An toàn sản phẩm.

Kinh tế Hoa Kỳ suy thoái và khủng hoảng tài chính tác động đến xuất khẩu của Việt Nam, có chiều hướng giảm những tháng cuối năm do nhu cầu tiêu dùng của người dân Hoa Kỳ giảm; một số chính sách và quy định mới của Hoa Kỳ cũng ảnh hưởng đến xuất khẩu của Việt Nam và đe dọa khả năng xuất khẩu, nhất là trong tình hình khó khăn hiện nay.

Luật Nông nghiệp được Quốc hội Hoa Kỳ thông qua (tháng 2/2008) sẽ có hiệu lực áp dụng tháng 12/2008, quy định rõ việc khai báo nguồn gốc xuất xứ nguyên liệu gỗ và thực vật; các chế tài đối với việc xuất khẩu gỗ trái phép. Đây sẽ là một thách thức đối với xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ của Việt Nam trong việc khai báo rõ nguồn gốc xuất xứ hàng hóa, nguồn cung ứng nguyên liệu gỗ và các sản phẩm khác có nguồn gốc từ thực vật.

Bộ Nông nghiệp Hoa Kỳ đang dự kiến đưa ra quy định mới thực thi Luật Nông nghiệp 2008 (Farmbill 2008) theo đó tất cả các loại thuốc chủng cá da trơn catfish nhập từ nước ngoài phải có chứng nhận về kỹ thuật

chế biến và quy trình và chế độ kiểm tra chất lượng phải tương đương tiêu chuẩn hiện hành của Mỹ mà Bộ Nông nghiệp đang áp dụng. Như vậy, sẽ là rào cản rất lớn đối với xuất khẩu mặt hàng này của Việt Nam sang Hoa Kỳ do khả năng đáp ứng yêu cầu là rất khó khăn.

3. Nhập khẩu

Tổng nhập khẩu 10 tháng đầu năm đạt gần 1,3 tỷ USD, tốc độ tăng tuy thấp hơn tới một nửa tốc độ tăng nhập khẩu năm trước nhưng vẫn đạt mức khá là 77,4%. Một số mặt hàng nhập khẩu tăng mạnh như mặt hàng ô tô các loại tăng 190,1%, thức ăn gia súc tăng 169%, bông các loại tăng 109%.

Một số mặt hàng nhập khẩu Việt Nam từ Hoa Kỳ 10 tháng 2008

Mục	10th/ 2008	So với cùng kỳ năm trước		
		Thực hiện 10T/2007	Số chênh lệch	% tăng giảm
Máy móc thiết bị	339,9	264,3	75,6	28,6
tô các loại	233,8	80,6	153,2	190,1
Bông các loại	147,9	70,5	77,4	109,8
Chất dẻo nguyên liệu	145,7	94,8	50,9	53,7
Thức ăn gia súc	128,1	47,6	80,5	169,1
Nguyên phụ liệu dệt may, da giấy	120,8	96,1	24,7	25,7
Máy tính, điện tử & linh kiện	107,5	75,1	32,4	43,1
Gỗ và sản phẩm gỗ	102,2	76,6	25,6	33,4
Tổng nhập khẩu	2,263,3	1,276,2	986,1	77,4

Nguồn: Hải quan Việt Nam

* Đánh giá khó khăn và thuận lợi

1. Thuận lợi

Khả năng tăng thị phần: Nhiều nước vốn là nguồn cung cấp lớn cho Hoa Kỳ đang gặp khó khăn, đặc biệt là Trung Quốc với những vấn đề về chất lượng sản phẩm và giá cả, nhiều mặt hàng đã và đang bị cáo buộc là bán phá giá hoặc trợ cấp trái quy định. Rất nhiều nhà nhập khẩu Mỹ

đã quyết định chuyển hướng sang tìm kiếm nguồn cung cấp mới từ Việt Nam với hy vọng đạt hiệu quả cao và ổn định lâu dài.

Hoạt động xúc tiến thương mại của Việt Nam mấy năm qua đang phát huy tác dụng: Dự kiến 2009 với 19 hoạt động trong chương trình Xúc tiến thương mại quốc gia, gấp đôi so với năm 2008, nhiều doanh nghiệp Việt

Nam sẽ có điều kiện trực tiếp tiếp xúc với thị trường Hoa Kỳ. Ngoài chương trình Xúc tiến thương mại quốc gia, ngày càng có nhiều doanh nghiệp tự tổ chức đi nghiên cứu, khảo sát thị trường, tìm kiếm bạn hàng tại các cuộc hội chợ, triển lãm thương mại.

Lãi suất ngân hàng và tỷ giá đang biến động theo chiều hướng thuận lợi cho doanh nghiệp xuất khẩu trong những tháng cuối năm và sang năm 2009.

Theo dự báo, *giá nguyên liệu sản xuất hàng xuất khẩu và giá dầu thô* có xu hướng giảm trong năm tới cũng có mặt thuận lợi giúp giảm giá thành sản phẩm xuất khẩu của Việt Nam.

Ở tầm vĩ mô, *các cuộc đối thoại trong lĩnh vực kinh tế thương mại* như Hiệp định khung về thương mại đầu tư (TIFA); việc đề nghị Mỹ dành chế độ GSP cho Việt Nam, nhóm công tác hỗn hợp về công nhận Việt Nam là nền kinh tế thị trường... đang được hai bên tích cực triển khai tạo môi trường kinh doanh thuận lợi cho doanh nghiệp.

2. Khó khăn

Khủng hoảng kinh tế tài chính hiện nay tại Hoa Kỳ và thế giới tác động nặng nề lên toàn lĩnh vực: nhu cầu tiêu dùng sụt giảm, chính sách thắt chặt tín dụng của Chính phủ Hoa Kỳ cũng như khả năng tài chính giảm của nhà nhập khẩu Hoa Kỳ chắc chắn sẽ tác động mạnh đến xuất khẩu của Việt Nam.

Cơ chế giám sát hàng dệt may: Tuy Chính quyền Bush đã cam kết kể cả bằng văn bản gửi Bộ trưởng Công thương, sau khi tiến hành rà soát đợt cuối cùng sẽ công bố chấm dứt chương trình giám sát. Tuy nhiên, Chính quyền này cũng không bảo đảm rằng sau khi chuyển giao quyền lực (20/1/2009) Chính quyền mới sẽ áp

đặt hoặc không áp đặt trở lại cơ chế này đối với Việt Nam trong khi đang bắt đầu tiến hành một chương trình tương tự đối với Trung Quốc với lý do nước này chưa phải là một nước có nền kinh tế thị trường.

Luật mới về an toàn sản phẩm nhập khẩu của Ủy ban An toàn sản phẩm tiêu dùng Hoa Kỳ (CPSC), theo đó, tất cả các sản phẩm dệt may xuất khẩu (và một số sản phẩm đồ chơi trẻ em bằng nhựa, gỗ) vào thị trường Mỹ sẽ phải tuân thủ theo những quy định mới chặt chẽ và khắt khe hơn rất nhiều, luật này chính thức có hiệu lực từ tháng 2/2009.

Thuế chống bán phá giá, chống trợ cấp đối với cá tra, ba sa và tôm nhập khẩu từ Việt Nam vẫn tiếp tục bị áp đặt.

Luật nông nghiệp mới (Farm Bill) của Hoa Kỳ áp dụng từ 2009 thực chất là rào cản kỹ thuật khá lớn đối với hàng nhập khẩu từ nước ngoài nói chung và đặc biệt đối với nhiều nhóm hàng xuất khẩu chính của Việt Nam như đồ gỗ, nội thất, dệt may, thủy sản kể cả hàng thủ công mỹ nghệ...

Khi Đảng Dân chủ lên nắm quyền tại Hoa Kỳ, *tư tưởng bảo hộ* sản xuất trong nước trong giới chính trị tỏ ra đang thắng thế có thể tác động tới việc mở cửa thị trường, trước hết là xây dựng và áp dụng các định chế không vì thuận lợi hóa thương mại hoặc đặt các nhà xuất khẩu vào nguy cơ dễ bị khởi kiện bán phá và trợ cấp.

Đối với doanh nghiệp Việt Nam:

Hạn chế về năng lực sản xuất và cung ứng đáp ứng yêu cầu về chất lượng, số lượng và giá cả cạnh tranh

Khó khăn về năng lực tài chính, điều kiện huy động vốn do lãi suất ngân hàng và chi phí lưu thông, vận tải cao.

Kinh nghiệm và kỹ năng tác nghiệp với bạn hàng hạn chế, thiếu tính lâu

dài, bền vững, chưa chủ động tích cực tìm kiếm và giữ gìn khách hàng.

* Giải pháp

1. Cấp vĩ mô

Tiếp tục vận động phía Hoa Kỳ trao GSP cho Việt Nam (Mỹ đã gửi báo cáo cho Quốc hội ở cấp Bộ Thương mại, không cần ở cấp Tổng thống), đồng thời tích cực nghiên cứu để đưa ra được lộ trình cải cách pháp luật Việt Nam về Lao động và công đoàn theo hướng phù hợp hơn với tiêu chuẩn quốc tế vì đây là vấn đề Việt Nam cũng phải đối mặt trong quá trình hội nhập sâu hơn vào nền kinh tế quốc tế.

Việt Nam cần tăng cường hợp tác với Chính quyền Hoa Kỳ để sớm được công nhận là nền kinh tế thị trường, và điều này có ý nghĩa quan trọng, nhất là khi ta phải đương đầu với các vụ kiện bán phá giá hoặc trợ cấp.

Tiếp tục nắm bắt các thông tin về những động thái của chính quyền mới liên quan đến Cơ chế giám sát hàng dệt may Việt Nam, cũng như tăng cường công tác vận động các cơ quan và hiệp hội liên quan của Hoa Kỳ ủng hộ việc nhập khẩu hàng dệt may Việt Nam vào nước này.

Phổ biến và tổ chức tập huấn cho doanh nghiệp về luật mới của Hoa Kỳ liên quan đến Luật Nông nghiệp (Farm Bill 2008), nhất là việc khai báo nguồn gốc xuất xứ đồ gỗ xuất khẩu; các quy định về tiêu chuẩn kỹ thuật đối với cá da trơn (catfish) nhập khẩu vào Hoa Kỳ, tiếp tục theo dõi tình hình và có những động thái chuẩn bị tiếp xúc. Bên cạnh đó cảnh báo cho doanh nghiệp về Luật an toàn sản phẩm nhập khẩu của Hoa Kỳ, đặc biệt đối với hai mặt hàng dệt may và đồ chơi trẻ em để các doanh nghiệp lưu ý và phòng tránh;

Thông tin thương mại: Củng cố và nâng cao hiệu quả của các mạng điện tử do Bộ quản lý theo hướng có thể truy cập nhanh và nhiều cơ sở dữ liệu một cách có hệ thống. Trước mắt cần tiến hành xây dựng dữ liệu về doanh nghiệp Việt Nam. Một trong những khó khăn và tiêu tốn nhiều thời gian, công sức của các thương vụ hiện nay là khi đối tác đề nghị giới thiệu bạn hàng, không có nguồn dữ liệu chính thống, vừa chi tiết vừa cập nhật để phục vụ kịp thời (nâng cao chất lượng thông tin của mạng Vinanet).

Tiếp tục nâng cao năng lực và mở rộng hệ thống cơ quan đại diện thương mại, xúc tiến thương mại tại Hoa Kỳ để đáp ứng nhu cầu của doanh nghiệp cũng như đòi hỏi của thị trường tiềm năng này.

2. Cấp vi mô

Tích cực tham gia các chương trình xúc tiến thương mại 2008-2009 một cách nghiêm túc và hiệu quả.

Trong quá trình giao dịch với khách hàng hết sức chú ý điều kiện thanh toán vì hiện nay nhiều ngân hàng Hoa Kỳ đang gặp khó khăn, đề phòng khả năng ngân hàng có thể bị phá sản trong quá trình xử lý chứng từ thanh toán dẫn đến tình trạng không thu được tiền hoặc kiện tụng phức tạp.

Tăng cường sự liên kết giữa các doanh nghiệp trong cùng ngành hàng để có thể tiếp nhận những đơn hàng lớn mà một doanh nghiệp không có điều kiện tự thực hiện đơn lẻ.

Đối với một số mặt hàng tôm, cá tra cá basa đang bị áp thuế bán phá giá: đề nghị các doanh nghiệp không được đưa qua nước thứ ba để bán vào Mỹ. Trước mắt, Hiệp hội thủy sản cùng với các Bộ liên quan phối hợp chặt chẽ trong việc ngăn chặn nguy cơ đưa cá tra vào diện bị kiểm soát nhập khẩu

từ năm 2009. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp cũng cần chú ý hơn đến quy trình sản xuất, đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm.

Về lâu dài cần phải tìm cách tăng khả năng cạnh tranh của hàng Việt Nam bằng cách cắt giảm các chi phí xuất khẩu như giảm giá cước, đồng thời nâng cao chất lượng dịch vụ vận tải bằng các biện pháp nâng cao quy mô và sử dụng các phương tiện hiện đại, nâng cấp các cảng biển lên tầm quốc tế.

II. Quan hệ đầu tư

1. Chính sách đầu tư của Hoa Kỳ với các nước đang phát triển

Khi đầu tư ra nước ngoài, Mỹ muốn chủ động nắm và kiểm soát nguồn nguyên liệu - năng lượng, chi phối các ngành chế tạo quan trọng, các hoạt động tài chính, ngân hàng, không chế thị trường, chuyển giao công nghệ, thu hút hàng hóa vào Mỹ. Theo số liệu chính thức của Mỹ, hiện nay đầu tư trực tiếp của Mỹ có mặt ở hầu hết tất cả các nước trên thế giới, khoảng dưới 75% tổng FDI của Mỹ ra nước ngoài được chuyển đến khu vực các nước phát triển, gần 25% còn lại được chuyển vào các nước đang phát triển.

Một điểm cần lưu ý trong chính sách đầu tư của Mỹ vào các nước đang phát triển là vươn tới cấp độ vi mô, chuyển vốn đầu tư trực tiếp vào xí nghiệp, chứ không lập dự án thông qua một cơ quan trung gian cấp nhà nước. Đồng thời Mỹ muốn thúc đẩy phát triển khu vực tư nhân sản xuất nhỏ của các nước, và đối với các nước XHCN cũ là nhằm hỗ trợ cho quá trình tư nhân hóa. Mỹ cũng rất chú ý đến việc cấp vốn cho các xí nghiệp do Mỹ "đỡ đầu", nhằm duy trì và kiểm soát chúng trong hệ thống toàn cầu

của các công ty xuyên quốc gia. Thực tế cho thấy rằng, đầu tư trực tiếp của Mỹ ra nước ngoài, nhất là đối với các nước đang phát triển, bên cạnh những mục đích kiếm lời, Mỹ còn muốn những nơi có đầu tư của Mỹ là nơi có quan hệ tốt về kinh tế và chính trị với Mỹ.

Trong những năm gần đây, Mỹ thực hiện quá trình đổi mới và tái cơ cấu lại nền kinh tế, phát triển các ngành hiện đại có hàm lượng khoa học cao, và đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu nhằm bảo đảm phát triển cao và ổn định, có khả năng chi phối thị trường quốc tế. Để đạt được mục đích này, Mỹ sẽ tích cực đầu tư ra nước ngoài để nâng cao hiệu quả tư bản của mình, đồng thời chuyển giao nhanh công nghệ đã lỗi thời sang các nước đang phát triển và nhập những mặt hàng sản xuất kém hiệu quả trong nước.

Dù đầu tư ở bất kỳ đâu, mục tiêu hàng đầu của Mỹ luôn là lợi nhuận và tốc độ tăng trưởng của lợi nhuận trong thời hạn kinh doanh. Mô hình đầu tư của Mỹ chủ yếu là tư nhân nhỏ dựa trên trình độ kỹ thuật hiện đại với tư tưởng làm ăn lớn và nhanh. Chính điểm này đã khiến một số nước châu Á thấy khó hợp tác, do trình độ phát triển kinh tế nói chung của đất nước, trình độ công nhân, kỹ sư, cán bộ quản lý,... không đáp ứng được những đòi hỏi cao và "rạch ròi" đó, và họ muốn hợp tác với Nhật Bản hơn, ít căng thẳng hơn nhưng lại phù hợp hơn với trình độ phát triển và tính cách của giới kinh doanh bản xứ. Việt Nam cũng phải đối diện với thực tế này và hơn thế nữa còn phải biết lựa chọn giữa công nghệ không hiện đại nhưng rẻ tiền từ các nước NICs và các nước ASEAN khác với công nghệ hiện đại nhưng đắt tiền từ Mỹ.

2. Quan điểm của Hoa Kỳ về môi trường đầu tư của Việt Nam

Những đánh giá không thuận lợi

Tiến trình đổi mới nền kinh tế chậm, hạ tầng cơ sở kém phát triển không kịp với nhu cầu phát triển kinh tế nói chung và phát triển đầu tư nói riêng.

Thị trường tài chính chưa ổn định, có nhiều rủi ro trong kinh doanh, chưa chuyển đổi đủ độ để có được thị trường tài chính lành mạnh cho các hoạt động thương mại và đầu tư.

Tình trạng quan liêu, tham nhũng làm tốn thời gian và cản trở thực hiện đầu tư.

Hiệu quả kinh tế và năng suất lao động thấp do sự yếu kém về năng lực cạnh tranh quốc tế còn kém quá xa các nước trong khu vực.

Khác biệt về văn hoá, tập quán và luật lệ thương mại cũng là những trở ngại cho các nhà đầu tư xâm nhập thị trường.

Những đánh giá thuận lợi

Việt Nam là thị trường đáng quan tâm cho đầu tư và xuất khẩu của Hoa Kỳ. Hoa Kỳ khẳng định vị trí của mình trong tương lai ở Việt Nam và không muốn mất cơ hội chiếm lĩnh thị trường đang phát triển sôi động.

Việt Nam đang kiên trì thực hiện chính sách đổi mới tiếp tục, sau khi gia nhập WTO sẽ tạo môi trường đầu tư hướng gần lại với qui chuẩn quốc tế, với nhiều chính sách ngày càng tiến bộ để đáp ứng yêu cầu của các nhà đầu tư.

Đánh giá cao những tiềm năng của thị trường Việt Nam: dân số lớn và có trình độ văn hoá, giá lao động thấp, chính trị ổn định, dự trữ tài nguyên, năng lượng lớn, khả năng phát triển nông nghiệp cao, bờ biển dài rộng và giàu nguồn khai thác. Đó là những hấp dẫn cho đầu tư dài hạn và hợp tác kinh tế của Hoa Kỳ.

Kinh tế Việt Nam đang mở cửa đối với các nhà đầu tư Hoa Kỳ, thúc đẩy các công ty Hoa Kỳ đánh giá các tiềm năng thương mại ở Việt Nam. Bộ Thương mại Hoa Kỳ đánh giá Việt Nam là một thị trường có nhiều triển vọng và đầy năng động.

Hoa Kỳ khẳng định tăng cường quan hệ đầu tư, thương mại với Việt Nam trước hết là vì lợi ích kinh tế và mục tiêu chiến lược của Hoa Kỳ.

Chương trình OPIC và hỗ trợ của Ngân hàng xuất nhập khẩu Hoa Kỳ (Eximbank) là động lực thúc đẩy các công ty nhỏ và vừa của Hoa Kỳ quan tâm tới đầu tư vào Việt Nam. Hoạt động của Eximbank với Việt Nam thực tế có thể coi là một dạng đầu tư gián tiếp thông qua tài trợ xuất khẩu của Hoa Kỳ vào Việt Nam. Eximbank đánh giá Việt Nam là quốc gia phát triển nhanh và đang tạo ra những cơ hội làm ăn to lớn cho các công ty Hoa Kỳ. Đầu tư vốn vào các lĩnh vực nhà nước sẽ tạo điều kiện cho các công ty Hoa Kỳ cạnh tranh và làm chuyển biến nhanh định hướng thị trường và thay đổi cơ bản cơ cấu kinh tế của ta theo chiều hướng tiến bộ hơn (tăng quy mô và hiệu quả kinh tế). Hiện nay ta chưa sử dụng được nguồn vốn này.

3. Hoạt động đầu tư (FDI) của Hoa Kỳ tại Việt Nam

Theo báo cáo của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, năm 2008, FDI của Hoa Kỳ tại Việt Nam (vốn đăng ký) đạt 4,2 tỷ USD, đứng thứ 12 trong số các nước có vốn FDI đầu tư lớn nhất vào Việt Nam. Vị trí này chưa tương xứng với tiềm năng của hai nước. Hoa Kỳ đầu tư hàng nghìn tỷ USD ra nước ngoài hàng năm (1.290 tỷ USD năm 2007).

Sau khi Việt Nam gia nhập WTO, môi trường đầu tư ở nước ta đã được cải thiện về nhiều mặt, và các công ty

Hoa Kỳ đã bày tỏ quan tâm hơn đến đầu tư tại Việt Nam. Năm 2007 hai nước đã có những cuộc tiếp xúc cấp cao nhất để thúc đẩy quan hệ kinh tế thương mại. Kết quả chuyến thăm Mỹ chính thức của Chủ tịch nước Việt Nam năm 2007 đã thúc đẩy ký kết thu hút được 7 tỷ USD FDI của Mỹ vào Việt Nam. Năm 2008, FDI của Mỹ mới vào nước ta đạt 2 tỷ USD, bằng cả số FDI đã vào Việt Nam từ trước đến nay. Đây là một dấu hiệu tốt trong thời kỳ suy thoái toàn cầu đang diễn ra rất phức tạp. Tuy vậy, để có thể thu hút FDI của Hoa Kỳ, Việt Nam cần phải cải thiện môi trường đầu tư mạnh hơn nữa, mà trước hết là chuyển đổi mạnh mẽ hơn sang thị trường tự do và cải thiện quan hệ với Hoa Kỳ thông qua các thỏa thuận mới cao hơn WTO (Hiệp định đầu tư song phương - BIT và Hiệp định thương mại tự do song phương - FTA). Hai thỏa thuận này đang có cơ hội (BIT đang đàm phán và Mỹ đang lấy ý kiến công chúng để tiến hành đàm phán FTA với ta). Đây là một dấu hiệu tốt trong tiến triển quan hệ thương mại giữa hai nước.

Đánh giá chung

Trở ngại lớn nhất là các vấn đề chính trị và kinh tế thường đan xen nhau, nhiều vấn đề chưa thể giải quyết được cùng một lúc. Các nhà đầu tư Mỹ nhận xét rằng, Việt Nam đã có rất nhiều cải tiến và đổi mới trong hoạt động thu hút đầu tư nước ngoài, nhưng còn nhiều việc chưa thật sự làm an tâm các nhà đầu tư. Nói chung, các nhà đầu tư Mỹ mong muốn luật đầu tư của Việt Nam cũng như các quy định pháp luật khác

có liên quan đến lĩnh vực đầu tư phải thông thoáng, chính xác, dễ hiểu, ít thay đổi để họ yên tâm làm ăn lâu dài ở Việt Nam.

Yếu tố hấp dẫn của một thị trường "trình nguyên" mới bắt đầu mở cửa mà Việt Nam có được trong những năm qua nay không còn là thực tế nữa. Hiện nay, các nhà đầu tư Mỹ nhìn nhận thị trường Việt Nam với con mắt nghiêm khắc hơn trước. Như vậy, nếu Việt Nam không có nhiều chuyển biến khả quan hơn trong việc cải thiện môi trường đầu tư, thì việc cạnh tranh thu hút đầu tư với các nước ASEAN khác sẽ gặp nhiều trở ngại. Do khác biệt về văn hóa, tập quán, doanh nhân Mỹ vẫn gặp nhiều khó khăn khi đến Việt Nam. Có nhà đầu tư nhận xét rằng: "Nhà đầu tư Mỹ khi thương lượng hợp tác làm ăn thì dựa nhiều vào công việc giấy tờ đã được chính thức hóa bằng các văn bản luật pháp và kiểm toán, trong khi ở đây, không chỉ riêng ở Việt Nam mà hầu như ở khắp Đông Nam Á, người ta làm ăn vẫn dựa chính vào các quan hệ cá nhân với cá nhân."

Xét về yếu tố lao động rẻ thì Việt Nam vẫn còn rẻ hơn so với các nước ASEAN khác và chắc chắn ưu điểm này vẫn còn phát huy tác dụng trong tương lai gần, nhưng xét về lâu dài, lợi thế lao động rẻ không phải là mãi mãi và cho mọi thứ. Ta phải vươn lên trên tầm "lao động rẻ" mà vươn tới những ngành công nghệ cao mạnh mẽ hơn nữa. Ta phải sang gõ cửa các ngành này của Mỹ chứ đừng nằm chờ họ đến gõ cửa ta ■