

KINH TẾ - XÃ HỘI**THỊ TRƯỜNG HOA KỲ: THÊM MỘT LÝ DO ĐỂ VIỆT NAM ĐẨY MẠNH GIA NHẬP WTO**

Nguyễn Minh Tuấn
Viện Nghiên cứu Châu Mỹ

Mục tiêu đặt ra đối với kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường Hoa Kỳ năm 2005 là 6,2 tỷ USD (tăng khoảng 20% so với năm 2004), với chỉ tiêu cụ thể của một số mặt hàng xuất khẩu chủ lực như sau: Dệt may 2,8 tỷ USD, thủy sản 0,8 tỷ USD; giày dép 0,58 tỷ USD; đồ gỗ 0,8 tỷ USD (so với năm 2004 lần lượt tăng 9,7%, 0,72%, 82% và 50%)... Các chỉ tiêu này đạt được đến đâu? Trong quá trình thực hiện có những thuận lợi khó khăn gì và phương hướng khắc phục? Đó là những vấn đề mà bài viết này đề cập đến.

1. Hoạt động thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ năm 2005

Hiện nay, Hoa Kỳ là một trong những thị trường xuất khẩu lớn nhất đối với Việt Nam. Theo số liệu thống kê của Tổng cục Hải quan Việt Nam, tổng giá trị kim ngạch xuất nhập khẩu Việt Nam - Hoa Kỳ (tính đến hết tháng 10 năm 2005) đạt 5.527 triệu USD, trong đó xuất khẩu đạt trên 4.826 triệu USD và nhập khẩu đạt 701 triệu USD (xuất siêu 4.125 triệu USD). Riêng trong tháng 10, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường này đạt 515,8 triệu USD. Như vậy muốn đạt được mục

tiêu 6,2 tỷ thì trong 2 tháng cuối năm trung bình xuất khẩu phải đạt từ 700 triệu USD trở lên.

Các mặt hàng xuất khẩu sang thị trường Hoa Kỳ gồm có: hàng dệt may, giày dép các loại, hàng hải sản, gỗ và sản phẩm gỗ, dầu thô, hàng rau quả, hạt điều, cà phê, chè, hạt tiêu, quế, mỳ ăn liền, sản phẩm chất dẻo, cao su, sản phẩm mây tre cói thảm, sản phẩm gốm sứ, sản phẩm đá quý và kim loại quý, sản phẩm điện tử (máy tính và linh kiện, đồ chơi trẻ em), túi xách (ví, vali), mũ và ô dù, dây điện và dây cáp điện. Các mặt hàng xuất khẩu chủ lực (với giá trị vượt 300 triệu USD) sang thị trường Hoa Kỳ trong 10 tháng đầu năm đứng đầu là hàng dệt may, sau đó đến hàng hải sản và tiếp theo là giày dép các loại, gỗ và sản phẩm gỗ, dầu thô.

Tính đến hết tháng 10 năm 2005, ngành dệt may của Việt Nam đã xuất khẩu sang Hoa Kỳ với tổng kim ngạch đạt gần 2.131 triệu USD (đạt khoảng 76,1% mục tiêu của cả năm). Dự báo cả năm 2005 nhóm hàng này có thể đạt được mục tiêu đề ra, bởi các doanh nghiệp Việt Nam đang dần chiếm được lòng tin tại thị trường Mỹ với chất lượng ngày càng cao (hàng dệt may Việt Nam không thua kém so với hàng Trung Quốc).

**Các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam vào Hoa Kỳ
mười tháng đầu năm 2005**

Đơn vị tính: USD

Số TT	Mặt hàng	Tháng 10 - 2005	10 tháng đầu năm 2005
1	Hải sản	62.017.711	507.196.715
2	Rau quả	1.465.209	10.828.669
3	Hạt điều	13.325.786	127.349.459
4	Cà phê	3.871.749	77.788.012
5	Chè	79.697	714.813
6	Hạt tiêu	1.694.712	25.705.125
7	Quế	147.646	800.310
8	Mỹ ăn liên	249.182	2.396.686
9	Dầu thô	57.674.035	404.048.963
10	Sản phẩm chất dẻo	4.154.881	37.314.866
11	Cao su	3.570.122	15.732.318
12	Túi xách, ví, vali, mũ và ô dù	11.506.958	128.974.718
13	Sản phẩm mây, tre, cói và thảm	1.634.562	17.771.761
14	Gỗ và sản phẩm gỗ	47.855.325	456.027.335
15	Sản phẩm gốm, sứ	1.745.298	21.209.517
16	Sản phẩm đá quý và kim loại quý	992.828	6.640.884
17	Hàng dệt may	218.642.408	2.130.940.779
18	Giày dép các loại	43.497.096	488.854.092
19	Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện	11.837.328	94.476.568
20	Dây điện và dây cáp điện	141.733	1.950.043
21	Đồ chơi trẻ em	875.195	8.884.819
	Tổng	515.869.334	4.826.640.662

Nguồn: Tổng cục Hải quan.

Mặt hàng thủy sản, năm 2004 đứng thứ hai sau mặt hàng dệt may trong tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường Hoa Kỳ và vị trí đó vẫn được duy trì nếu tính tổng xuất khẩu mặt hàng này sang Hoa Kỳ trong 10 tháng đầu năm 2005 (507 triệu, bằng khoảng 63,3% mục tiêu cả năm). Như vậy, kim ngạch xuất khẩu hàng hải sản Việt Nam sang thị trường Hoa Kỳ có thể sẽ không đạt được mục tiêu 800 triệu USD trong năm nay, bởi dư luận đang xôn xao về dư lượng kháng sinh trong cá basa của Việt Nam xuất khẩu sang Hoa Kỳ. Mặt khác, Hoa Kỳ áp thuế chống bán phá giá sản phẩm thủy sản mà cụ thể là tôm của Việt Nam cùng với 5 nước khác. Do đó, kim ngạch xuất khẩu mặt hàng hải sản của Việt Nam sang Hoa Kỳ rất có thể sẽ bị giảm đi. Điều cần làm đối với ngành thủy hải sản Việt Nam lúc này là làm thế nào để duy trì

và nâng cao uy tín chất lượng sản phẩm trên thị trường này. Tuy nhiên, cũng có tin mừng là đã có một số doanh nghiệp Việt Nam mà cụ thể là các doanh nghiệp xuất khẩu tôm sang Hoa Kỳ có thể được giảm thuế. Hy vọng trong 2 tháng cuối năm kim ngạch xuất khẩu của ngành thủy sản Việt Nam sẽ tăng nhanh để có thể hoàn thành càng nhiều càng tốt mục tiêu đã đề ra.

Mặt hàng giày dép Việt Nam đang có nhiều cơ hội. Trong 10 tháng đầu năm 2005, kim ngạch xuất khẩu của nhóm hàng này sang thị trường Hoa Kỳ đạt gần 488,9 triệu USD (khoảng 84,2% mục tiêu cả năm), vượt lên đứng đầu về khả năng hoàn thành mục tiêu cả năm. Trong hai năm gần đây, tốc độ tăng trưởng xuất khẩu giày dép của Việt Nam vào thị trường Hoa Kỳ khá cao. Tuy nhiên, hiện nay có một thực tế là giày dép xuất khẩu của ta phần nhiều

vẫn chỉ là hàng gia công cho các nhãn hiệu nổi tiếng nước ngoài.

Mặt hàng gỗ và sản phẩm gỗ với kim ngạch xuất khẩu năm 2004 đã vượt ngưỡng 1 tỷ USD, trong đó thị trường Hoa Kỳ đạt hơn 320 triệu USD và trong tương lai gần có thể sẽ trở thành thị trường lớn nhất của đồ gỗ xuất khẩu Việt Nam. Tính đến hết tháng 10 năm 2005, xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ của Việt Nam sang Hoa Kỳ đạt 456 triệu USD. Theo CNH, cơ quan Thương vụ Việt Nam tại Hoa Kỳ, dự báo kim ngạch xuất khẩu đồ gỗ của Việt Nam vào Hoa Kỳ còn tiếp tục tăng mạnh, có thể sẽ đạt khoảng 800 triệu USD trong năm nay. Đồ gỗ xuất khẩu của Việt Nam vào Hoa

Kỳ tăng nhanh là do thuế suất nhập khẩu của Hoa Kỳ giảm mạnh, hiện chỉ còn từ 0-3%. Tuy xuất khẩu đồ gỗ của Việt Nam tăng nhanh nhưng chỉ chiếm 2% tổng kim ngạch nhập khẩu đồ gỗ của Hoa Kỳ. Khó khăn đối với mặt hàng này chủ yếu có liên quan đến chất lượng, uy tín về nhãn hiệu chưa cao, mẫu mã ít phong phú và chậm thay đổi.

Hiện nay, Mỹ đang đứng đầu trong nhóm 7 thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam. Theo dự báo năm 2006, tổng kim ngạch kim ngạch xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam sang Hoa Kỳ có thể đạt mức 6,7 tỷ USD, tăng khoảng 9,3% so với năm 2005.

**Các mặt hàng nhập khẩu của Việt Nam từ Hoa Kỳ
mười tháng đầu năm 2005**

Đơn vị tính: USD

Số TT	Mặt hàng	Tháng 10 - 2005	10 tháng đầu năm 2005
1	Sữa và sản phẩm sữa	4.773.667	36.146.664
2	Lúa mì		1.447.840
3	Thức ăn gia súc và nguyên liệu	1.538.650	19.374.849
4	Nguyên phụ liệu thuốc lá	633.047	6.494.454
5	Xăng dầu các loại		5.283.281
6	Hoá chất	1.099.671	15.091.086
7	Các sản phẩm hoá chất	1.983.818	16.747.411
8	Nguyên phụ liệu dược phẩm	60.303	1.538.407
9	Tân dược	818.514	20.867.272
10	Phân bón các loại	1.226.351	8.791.114
11	Thuốc trừ sâu và nguyên liệu	976.340	7.180.070
12	Chất dẻo nguyên liệu	5.126.375	49.520.508
13	Cao su	464.291	2.864.135
14	Gỗ và sản phẩm gỗ	2.664.991	33.408.023
15	Bột giấy	792.031	6.824.453
16	Giấy các loại	509.276	4.838.955
17	Bông các loại	1.697.908	47.480.587
18	Sợi các loại		547.344
19	Vải các loại	1.742.718	9.838.347
20	Nguyên phụ liệu dệt, may, da, giày	4.632.094	47.499.116
21	Kính xây dựng		476.572
22	Sắt thép các loại	1.327.731	15.843.363
23	Kim loại thường khác	503.372	2.190.905
24	Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện	3.443.915	51.637.031
25	Máy móc, thiết bị, dụng cụ và phụ tùng	15.230.521	131.566.589
26	Ô tô nguyên chiếc các loại	3.672.300	36.012.689
	Tổng	66.354.754	701.415.375

Nguồn: Tổng cục Hải quan.

2. Những thuận lợi, khó khăn và giải pháp khắc phục

a) Thuận lợi

Nói chung, thị trường Mỹ không phải là mới lạ nhưng vẫn là một thị trường đầy tiềm năng đối với hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam. Nhất là trong thời gian tới khi Việt Nam chính thức gia nhập WTO thì càng có nhiều thuận lợi hơn đối hàng hoá của ta khi xuất khẩu sang Hoa Kỳ. Khi Việt Nam gia nhập WTO, hàng hóa của Việt Nam xuất khẩu vào Hoa Kỳ sẽ được hưởng những ưu đãi dành cho các nước thành viên của WTO (như việc bỏ hạn ngạch dệt may...)

Vào đầu tháng 9/2005, cơn bão Katrina đã gây thiệt hại rất lớn đối với ngành thuỷ sản Hoa Kỳ, nhu cầu thuỷ sản của thị trường này do đó sẽ có dư địa cho sản phẩm nhập khẩu. Đây sẽ là một cơ hội tốt cho doanh nghiệp Việt Nam chiếm lĩnh thị trường xuất khẩu thuỷ sản sang Hoa Kỳ.

Tổng lãnh sự quán Hoa Kỳ tại thành phố Hồ Chí Minh cho biết, hiện nay đã có nhiều công ty và nhiều mặt hàng đã tạo được uy tín và chỗ đứng trên thị trường Mỹ và thị trường này sẽ còn nhiều hứa hẹn cho các hàng hoá xuất khẩu Việt Nam trong thời gian tới.

b) Khó khăn

Từ giữa năm 2005 trở lại đây, giá xăng dầu liên tục tăng cao đã ảnh hưởng lớn đến giá thành sản xuất trong nước và chi phí vận chuyển hàng hoá xuất khẩu. Tác động của lệnh ngừng bán thuỷ sản của Việt Nam ở ba bang miền Nam Hoa Kỳ (do dư lượng kháng sinh, xảy ra đầu tháng 8/2005) khiến cho ngành thuỷ sản nói riêng và kim ngạch xuất khẩu của ta nói chung bị giảm đi đáng kể.

Ngoài ra, các sản phẩm của Việt Nam vẫn chỉ là những mặt hàng gia công cho những nhãn hiệu nổi tiếng, và đều là những mặt hàng ít được đầu tư công nghệ cao. Bên cạnh đó, vẫn còn nhiều khó khăn đối với các doanh nghiệp Việt Nam cũng như Chính phủ Việt Nam, cụ thể như sau:

1) Việt Nam vẫn chưa được hưởng mức thuế ưu đãi theo chế độ thuế quan ưu đãi phổ cập (GSP) của Hoa Kỳ dành cho các nước đang phát triển.

Đa số các mặt hàng của các nước được Hoa Kỳ cho hưởng GSP thuộc nhóm nông hải sản, thực phẩm và đồ uống, nhựa và sản phẩm nhựa, cao su và sản phẩm cao su, một số mặt hàng quần áo và giày dép (trừ những mặt hàng chịu nhiều điều tiết của Hiệp định dệt may),... Trong đó, không ít mặt hàng mà Việt Nam phải chịu thuế suất theo Quy chế tối huệ quốc (MFN) từ 10% đến 35%. Những nước được hưởng GSP của Hoa Kỳ đa số có cơ cấu hàng xuất khẩu tương tự như Việt Nam. Đây là một khó khăn lớn trong việc cạnh tranh về xuất khẩu hàng hoá sang Hoa Kỳ.

2) Ngày càng có nhiều hình thức bảo hộ cho các mặt hàng trong nước của Hoa Kỳ

Các biện pháp bảo hộ sản xuất trong nước của Hoa Kỳ có xu hướng ngày càng gia tăng về số lượng cũng như trong thực thi.

Thứ nhất, hàng rào thuế quan của Mỹ. Hàng hoá nhập vào Hoa Kỳ bị đánh thuế theo chủng loại trong biểu thuế suất hài hoà (HTS). Thuế suất còn phụ thuộc vào xuất xứ của hàng hoá. Nói chung phần lớn hàng hoá của các nước được đánh thuế theo Quy chế tối huệ quốc (MFN), trường hợp được giảm thuế phổ biến là hệ thống ưu đãi thuế quan phổ cập (GSP). Thêm vào đó, Hải quan Hoa Kỳ còn áp dụng loại thuế chỉ đưa ra trong từng trường hợp cụ thể nhằm thực hiện Luật chế tài thương mại Hoa Kỳ, trong đó phổ biến nhất là Luật thuế đối kháng (CVD) và Luật thuế chống bán phá giá (AD). Đó chính là những luật mà doanh nghiệp Việt Nam vì không hiểu rõ luật thương mại của Mỹ nên đã phải trả giá trong thời gian vừa qua mà cụ thể là cá basa và tôm xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường Hoa Kỳ.

Thứ hai, hàng rào phi thuế quan của Mỹ:

Nhãn hiệu thương mại: Đạo luật nhãn hiệu năm 1946 quy định rằng mọi hàng hoá nhập vào Hoa Kỳ mang một tên hoặc bị cấm bởi Luật nhãn hiệu sẽ bị tịch thu và không hoàn trả. Hàng hóa mang nhãn hiệu giả hoặc sao chép, bất chước một nhãn hiệu đã đăng ký bản quyền của công ty Hoa Kỳ hoặc nước ngoài sẽ bị cấm nhập vào Hoa Kỳ.

Bản quyền: Luật sửa đổi về bản quyền nhãn hiệu năm 1976 quy định rằng việc nhập khẩu vào Hoa Kỳ các bản sao chép từ nước ngoài mà không được phép của người chủ bản quyền là vi phạm Luật bản quyền sẽ bị bắt giữ và tịch thu.

Quy định về xuất xứ hàng hóa: Khi xuất khẩu vào Hoa Kỳ, trên sản phẩm phải ghi nhãn của nước xuất xứ, quy định này bắt buộc đối với sản phẩm hoàn chỉnh. Hàng nhập khẩu của những nước đang phát triển hoặc ở những nước đã ký hiệp định thương mại với Mỹ sẽ được hưởng thuế suất thấp hơn. Hàng hoá gốc từ Mỹ đưa sang nước khác để gia công thêm và đóng gói, khi nhập khẩu trở lại Mỹ sẽ không phải đóng thuế nhập khẩu cho phần nguyên liệu có nguồn gốc từ Mỹ. Hàng Việt Nam nhận gia công cho các công ty Mỹ, khi nhập khẩu trở lại sẽ chỉ phải chịu thuế nhập khẩu đối với phần phí gia công.

Quyền hạn chế nhập khẩu các hàng nông sản và hàng dệt: Luật Nông nghiệp Hoa Kỳ năm 1956 cho phép Tổng thống có quyền hạn chế nhập khẩu các hàng nông sản và dệt may. Hiện nay, theo các hiệp định tại Vòng đàm phán Uruguay, Hoa Kỳ cam kết loại bỏ dần các hạn chế đối với hàng nông sản và hàng dệt.

Hiệp định đa sợi, Hiệp định về hàng dệt và may mặc: Theo Hiệp định hàng dệt và may mặc của Vòng đàm phán Uruguay (ATC), hạn ngạch và hạn chế đối với thương mại hàng dệt và may mặc sẽ phải bị xoá bỏ trước ngày 1/1/2005, áp dụng cho các nước thành viên WTO. Hiện nay, trong khi hầu hết

các nước trên thế giới được bỏ hạn ngạch, thì các nước chưa phải thành viên WTO, trong đó có Việt Nam, sẽ vẫn phải chịu hạn ngạch hàng dệt may.

Luật về nông nghiệp: Các hiệp định tại Vòng đàm phán Uruguay về nông nghiệp yêu cầu các nước thành viên WTO cam kết giảm trợ cấp xuất khẩu, trợ cấp trong nước và tăng cường khả năng xâm nhập thị trường. Theo các quy định của WTO, Mỹ đã đồng ý chuyển hạn ngạch và phí đối với hàng nông sản sang thuế quan và giảm thuế. Tuy nhiên, các ưu đãi của luật này chỉ dành riêng cho các nước thành viên WTO.

Tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm: Luật về các Hiệp định Thương mại năm 1979 của Mỹ quy định việc áp dụng các tiêu chuẩn và thủ tục xin giấy chứng nhận cho hàng nhập vào thị trường Hoa Kỳ. Những quy định đó đã được Hoa Kỳ áp dụng làm phương tiện để phân biệt đối xử với các hàng hoá nhập khẩu. Chế độ cấp giấy chứng nhận hàng phù hợp tiêu chuẩn được sử dụng để hạn chế hàng nhập hoặc phân biệt đối xử. Thực chất đây là hàng rào phi thuế quan để Hoa Kỳ bảo hộ một cách hợp lệ cho hàng hoá sản xuất trong nước.

Tiêu chuẩn về vệ sinh dịch tễ: Nhìn chung những tiêu chuẩn về vệ sinh dịch tễ của Hoa Kỳ đưa ra với những yêu cầu kỹ thuật và an toàn đối với một số loại thực phẩm trong nhiều trường hợp là cao quá mức cần thiết. Các doanh nghiệp sản xuất thực phẩm phải đăng ký cơ sở và quy trình sản xuất với Cơ quan quản lý an toàn thực phẩm và dược phẩm Hoa Kỳ (FDA). Hàng thực phẩm phải được FDA kiểm tra trước khi được phép nhập khẩu vào thị trường Hoa Kỳ. Rất nhiều mặt hàng nông sản - những mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam phải xin giấy phép nhập khẩu trước khi vào thị trường Hoa Kỳ. Việc không xin được giấy phép hoặc gặp khó khăn làm kéo dài thời gian xin giấy phép cũng đã làm mất cơ hội xuất khẩu của hàng hoá Việt Nam.

Tiêu chuẩn về an toàn lao động: Về các tiêu chuẩn lao động và môi trường: Hoa Kỳ yêu cầu một số mặt hàng phải đáp ứng được tiêu chuẩn SA8000. SA8000 là tiêu chuẩn đưa ra các yêu cầu về quản trị trách nhiệm xã hội, được xây dựng nhằm cải thiện điều kiện làm việc cho người lao động. Tuy nhiên, do trình độ phát triển kinh tế chưa cao nên không phải doanh nghiệp Việt Nam nào muốn xuất khẩu hàng hoá sang Hoa Kỳ đều có thể đạt được tiêu chuẩn này.

Quyền hạn chế nhập khẩu theo môi trường: Thể hiện qua Luật bảo vệ các động vật biển có vú năm 1973 (MMPA), Điều 609 của Công luật Mỹ, Đạo luật cấm đánh bắt cá bằng lưới quét vùng biển xa bờ, Đạo luật bảo vệ các loại chim tự nhiên năm 1999.

Hạn chế nhập khẩu liên quan đến an ninh quốc gia: Thể hiện qua Đạo luật về quyền lực kinh tế trong trường hợp khẩn cấp năm 1977, Đạo luật về việc thực hiện Hiệp định Thương mại tự do Bắc Mỹ (NAFTA), Đạo luật chống khủng bố sinh học năm 2003.

Ngoài những trở ngại nêu trên, bản thân các doanh nghiệp Việt Nam không chủ động được thời gian giao hàng mà phụ thuộc hoàn toàn vào đối tác.

Điều kiện thanh toán của các doanh nghiệp Việt Nam không đáp ứng được yêu cầu của các doanh nghiệp Mỹ như: các doanh nghiệp Việt Nam vẫn còn hạn chế trong việc mở các tài khoản ở các ngân hàng lớn.

Các doanh nghiệp Việt Nam chưa có chiến lược tìm hiểu nhu cầu thị trường người tiêu dùng và văn hoá của người dân Mỹ, chính điều này đã ảnh hưởng không nhỏ tới việc phổ biến và nâng cao hình ảnh hàng hoá Việt Nam trên đất Mỹ.

c) Giải pháp thúc đẩy xuất khẩu hàng hoá sang thị trường Hoa Kỳ

Nhìn chung, phần lớn những khó khăn nêu trên đều là do Việt Nam chưa chính thức gia nhập WTO. Vậy những vấn đề Việt Nam cần phải thực hiện lúc này là:

- Quyết tâm gia nhập WTO nhằm tranh thủ các ưu đãi thuế quan cũng như lợi thế về hạn ngạch của Mỹ đối với các nước là thành viên WTO.

- Đưa ra những định hướng, chiến lược nhằm chuẩn bị cho các doanh nghiệp Việt Nam bước vào một sân chơi mới khi chính thức gia nhập WTO.

- Mau chóng đưa ra những tiêu chuẩn về vệ sinh thực phẩm, đồng thời đẩy mạnh công tác kiểm tra vệ sinh thực phẩm nhằm tránh những vụ việc như vụ cá basa của Việt Nam tại thị trường Mỹ vừa qua.

- Xây dựng thương hiệu riêng cho các sản phẩm của mình. Vấn đề thương hiệu của Việt Nam đang gặp rất nhiều khó khăn khi xuất khẩu sang thị trường Mỹ. Nếu nhãn hiệu không được Mỹ chấp thuận thì ngay từ khâu nhập khẩu doanh nghiệp Việt Nam đã gặp không ít khó khăn. Do đó, xây dựng thương hiệu riêng cho các sản phẩm của mình là vấn đề không thể thiếu được.

- Đa dạng hoá mẫu sản phẩm nhằm tranh thủ xu hướng giảm nhập khẩu sản phẩm có xuất xứ từ Trung Quốc của Mỹ và thay đổi cách nhìn của người tiêu dùng Mỹ đối với các sản phẩm của Việt Nam.

- Các doanh nghiệp nhỏ và vừa của Việt Nam cần hình thành các chuỗi liên kết để có thể hỗ trợ lẫn nhau phát triển, nhằm có được những đơn đặt hàng lớn của Mỹ, đồng thời hướng sản xuất vào các mặt hàng cao cấp và tận dụng lợi thế về tay nghề, nhân công rẻ để tăng khả năng cạnh tranh về giá cả.

- Tích cực đầu tư công nghệ hiện đại với mục đích tăng hàm lượng công nghệ trong sản phẩm nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh của hàng hoá Việt Nam trên thị trường Mỹ ■

Tài liệu tham khảo:

1. Những rào cản thương mại của Hoa Kỳ - Tạp chí Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương số 29, 30 năm 2005.
2. Tổng kết thương mại Việt Nam-Hoa Kỳ-Bộ Thương mại.
3. Xuất khẩu sang Hoa Kỳ đạt 6,230 tỷ USD năm nay - Kiều Hưng - VNECONOMY 14/6/2005.
4. Tăng cường xúc tiến thâm nhập thị trường Hoa Kỳ - Nguyễn Hoàng - VNECONOMY 6/4/2005.