

KINH TẾ - XÃ HỘI

ĐẶC ĐIỂM THỊ TRƯỜNG VÀ NHỮNG ĐIỀU CHỈNH TRONG CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI CỦA MỸ

Ts. Hoàng Xuân Hoà
Ban Kinh tế Trung ương

1. Đặc điểm của thị trường Mỹ.

Mỹ là một thị trường khổng lồ với sức mua lớn, nhu cầu phong phú, đa dạng. Đây là một thị trường xuất khẩu đầy tiềm năng đối với tất cả các nước trên thế giới, trong đó có Việt Nam. Hàng hoá tiêu thụ tại thị trường Mỹ rất đa dạng về chủng loại, phù hợp với các tầng lớp người tiêu dùng theo kiểu "tiền nào của ấy" với những hệ thống cửa hàng phục vụ người giàu, trung lưu và người nghèo. Mỹ có nhiều quy định pháp luật chặt chẽ và chi tiết trong buôn bán, cũng như các quy định về chất lượng, nhãn hiệu, kỹ thuật... Vì thế, các doanh nghiệp xuất khẩu chưa nắm rõ hệ thống các quy định về luật lệ ở Mỹ thường cảm thấy khó khăn khi làm ăn tại thị trường này.

Luật pháp Mỹ quy định, các nhãn hiệu hàng hoá phải được đăng ký tại Cục Hải quan Mỹ. Hàng hoá mang nhãn hiệu giả hoặc sao chép, bắt chước một nhãn hiệu đã đăng ký bản quyền của một công ty Mỹ hay một công ty nước ngoài đã đăng ký bản quyền đều bị cấm nhập khẩu vào Mỹ. Bản sao đăng ký nhãn hiệu hàng hoá phải nộp cho Cục Hải quan Mỹ và được lưu giữ theo quy định. Hàng

nhập khẩu vào Mỹ có nhãn hiệu giả sẽ bị tịch thu sung công. Theo "Copyright Revision Act" của Mỹ, hàng hoá nhập khẩu vào Mỹ theo bản sao chép các thương hiệu đã đăng ký mà không được phép của người có bản quyền là vi phạm luật bản quyền, sẽ bị bắt giữ và tịch thu, bản sao các thương hiệu đó sẽ bị huỷ. Các chủ sở hữu bản quyền muốn được Cục Hải quan Mỹ bảo vệ quyền lợi cần đăng ký khiếu nại bản quyền tại văn phòng bản quyền theo các thủ tục hiện hành.

Đi đôi với những luật lệ và nguyên tắc về nhập khẩu hàng hoá, ở Mỹ còn áp dụng hạn ngạch để kiểm soát về khối lượng hàng nhập khẩu trong một thời gian nhất định. Phần lớn hạn ngạch nhập khẩu do Cục Hải quan quản lý và chia làm hai loại: *Hạn ngạch thuế quan* và *hạn ngạch tuyệt đối*. Hạn ngạch thuế quan qui định số lượng đối với loại hàng nào đó được nhập khẩu vào Mỹ, được hưởng mức thuế giảm trong một thời gian nhất định, nếu vượt sẽ bị đánh thuế cao. Hạn ngạch tuyệt đối là hạn ngạch về số lượng cho một chủng loại hàng hoá nào đó được nhập khẩu vào Mỹ trong một thời gian nhất định, nếu vượt sẽ không được phép nhập khẩu. Có hạn ngạch tuyệt đối mang tính toàn cầu,

nhưng có hạn ngạch tuyệt đối chỉ áp dụng đối với từng nước riêng biệt. Một số mặt hàng sau đây khi nhập khẩu vào Mỹ phải có hạn ngạch:

Hạn ngạch thuế quan áp dụng đối với: sữa và kem các loại, cam, quýt, ôliu, sirô, đường mật, whiskroom được chế toàn bộ hoặc một phần từ thân cây ngô.

Hạn ngạch tuyệt đối áp dụng đối với: thức ăn gia súc, sản phẩm thay thế bơ, sản phẩm có chứa 45% bơ béo trở lên, pho mát được làm từ sữa chua diệt khuẩn, sôcôla có chứa 5,5% trọng lượng là bơ béo trở lên, cồng êtylen và hỗn hợp của nó dùng làm nhiên liệu.

Ngoài ra, Cục Hải quan Mỹ còn kiểm soát việc nhập khẩu bông, len, sợi nhân tạo, hàng pha tơ lụa, hàng làm từ sợi thiên nhiên được sản xuất tại một số nước qui định. Việc kiểm soát này được tiến hành dựa trên những qui định trong hiệp định hàng dệt mà Mỹ đã ký với các nước. Tiêu chuẩn thương phẩm đối với hàng nhập khẩu vào Mỹ được qui định rất chi tiết và rõ ràng đối với từng nhóm hàng. Việc kiểm tra, kiểm dịch và giám định do các cơ quan chức năng thực hiện. Các sản phẩm dệt nhập khẩu vào Mỹ phải ghi rõ tem, mác theo qui định các thành phần sợi được sử dụng có tỷ trọng trên 5% sản phẩm phải ghi rõ tên, các loại nhỏ hơn 5% phải ghi là: "các loại sợi khác"; phải ghi tên hãng sản xuất, số đăng ký do Hội đồng Thương mại Liên bang (Federal Trade Commission - FTC) của Mỹ cấp.

Thịt và các sản phẩm thịt nhập khẩu vào Mỹ phải tuân theo các qui định của Bộ Nông nghiệp Mỹ, phải qua giám định của cơ quan giám định về an toàn thực phẩm trước khi làm thủ tục hải quan. Các sản phẩm từ thịt sau khi đã qua giám định của Cơ

quan giám định động thực vật (APHIS) còn phải qua giám định của Cơ quan quản lý thực phẩm và dược phẩm (FDA).

Động vật sống khi nhập khẩu vào Mỹ phải đáp ứng các điều kiện về giám định và kiểm dịch của APHIS, ngoài ra phải còn kèm theo giấy chứng nhận về sức khỏe của chúng và chỉ được đưa vào Mỹ qua một số cảng nhất định. Gia cầm sống, đông lạnh, đóng hộp, trứng và các sản phẩm từ trứng khi nhập khẩu vào Mỹ phải theo đúng qui định của APHIS và của Cơ quan giám định an toàn thực phẩm thuộc USDA.

Rau, quả, hạt, củ các loại khi nhập khẩu vào Mỹ phải bảo đảm các yêu cầu về chủng loại, kích cỡ, chất lượng, độ chín. Các mặt hàng này phải qua Cơ quan giám định an toàn thực phẩm thuộc USDA để có xác nhận là phù hợp với các tiêu chuẩn nhập khẩu.

Đồ điện gia dụng khi nhập khẩu vào Mỹ phải ghi trên nhãn mác các tiêu chuẩn về điện, chỉ tiêu về tiêu thụ điện theo qui định của Bộ Năng lượng, FTC, cụ thể là đối với: Tủ lạnh, tủ cấp đông, máy rửa bát, máy sấy quần áo, thiết bị đun nước, thiết bị lò sưởi, điều hoà không khí, lò nướng, máy hút bụi, máy hút ẩm.

Thuốc chữa bệnh, mỹ phẩm, trang thiết bị y tế khi nhập khẩu vào Mỹ phải theo các qui định của Cơ quan quản lý dược phẩm và mỹ phẩm (FDCA). Theo đó, những mặt hàng kém chất lượng hoặc không đảm bảo vệ sinh an toàn cho người sử dụng sẽ bị cấm nhập khẩu, buộc phải hủy hoặc đưa trở về nước xuất xứ.

Hải sản khi nhập khẩu vào Mỹ phải theo các quy định của Cơ quan giám định thủy hải sản quốc gia (NMFS) thuộc Cục quản lý môi trường

không gian và biển, và Bộ Thương mại Mỹ.

Đối với các nhà xuất khẩu nước ngoài, khi muốn làm thủ tục hải quan để xuất khẩu vào Mỹ có thể thông qua người môi giới hoặc thông qua các công ty vận tải. Thuế suất có sự phân biệt rất lớn giữa những nước được hưởng qui chế thương mại bình thường (NTR) với những nước không được hưởng (Non NTR), có hàng hoá có thuế, có hàng hoá không thuế nhưng nhìn chung thuế suất ở Mỹ thấp hơn so với nhiều nước khác. Ở Mỹ có luật chống bán phá giá. Nếu hàng hoá bán vào Mỹ thấp hơn giá quốc tế hoặc thấp hơn giá thành thì người sản xuất ở Mỹ có thể kiện ra toà và như vậy nước bị kiện sẽ phải chịu thuế cao không chỉ đối với chính hàng hoá bán phá giá mà còn đối với nhiều hàng hoá khác của nước đó bán vào Mỹ.

Tại thị trường Mỹ, yếu tố giá cả đôi khi có sức cạnh tranh hơn cả chất lượng sản phẩm. Hàng hoá bán tại Mỹ thường phải kèm theo dịch vụ sau bán hàng. Số lượng và chất lượng của dịch vụ này là điểm mấu chốt cho sự tín nhiệm đối với người bán hàng. Các nhà kinh doanh tại thị trường Mỹ phải chấp nhận cạnh tranh rất gay gắt như nhiều người mô tả là "một mất một còn". Cái giá phải trả cho sự nhầm lẫn là rất lớn. Người tiêu dùng Mỹ thường nôn nóng nhưng lại mau chán, vì thế mà sản xuất phải sáng tạo và thay đổi nhanh đối với sản phẩm của mình, thậm chí phải có "phản ứng trước".

Có hai cách tiếp cận thị trường Mỹ: *Bán hàng trực tiếp cho người mua hoặc bán hàng thông qua đại lý.* Lựa chọn cách nào là tùy thuộc ở mỗi doanh nghiệp. Thương nhân Mỹ thường mua hàng với khối lượng lớn, có khi họ mua toàn bộ sản phẩm của

một nhà máy suốt một vài năm liền. Họ không chỉ mua hàng đắt tiền mà còn mua nhiều loại hàng phục vụ nhiều đối tượng tiêu dùng khác nhau. Một doanh nghiệp nước ngoài khi muốn vào thị trường Mỹ trước hết phải đưa ra được và phải có quyết tâm thực hiện mục tiêu xuất khẩu của mình. Tiếp đến là phải có nguồn nhân lực cần thiết đáp ứng đòi hỏi kinh doanh như: nói được tiếng Anh, hiểu nghiệp vụ buôn bán quốc tế, có khả năng giao tiếp, có năng lực tài chính, có khả năng lớn về sản xuất hàng hoá, có phương pháp marketing xuất khẩu... Đồng thời, doanh nghiệp phải nghiên cứu thị trường Mỹ thông qua các phương tiện: sách báo, khảo sát thực tiễn, tham dự hội thảo, hội chợ, triển lãm... Thông tin về thương mại ở Mỹ rất tự do. Nếu tiếp cận được internet sẽ dễ dàng tìm kiếm thông tin. Có hai địa chỉ đáng tin cậy ở Mỹ cho các doanh nghiệp Việt Nam đặt quan hệ, đó là: *US - Vietnam Business Committee* (Ủy ban Thương mại Hoa Kỳ - Việt Nam) và *Vietnam Trade Council* (Hội đồng Thương mại Việt Nam).

2. Những điều chỉnh trong chính sách thương mại của Mỹ gần đây

Mấy năm gần đây, chính quyền Bush đã tiến hành điều chỉnh lớn đối với chính sách thương mại của Mỹ. Tuy sự điều chỉnh này là hành vi kinh tế, nhưng lại có ý nghĩa rộng rãi và sâu sắc về chính trị, an ninh. Nó không chỉ phản ánh chiến lược kinh tế của chính quyền Bush, mà còn thể hiện rõ màu sắc chủ nghĩa đơn phương của họ. Trên thực tế, cuộc điều chỉnh lần này là sự thể hiện trào lưu tư tưởng chủ nghĩa bảo thủ mới của Mỹ về vấn đề thương mại. Tuy

cuộc điều chỉnh chính sách thương mại trước mắt có thể đem lại lợi ích kinh tế và một số lợi ích chính trị, an ninh nào đó của Mỹ, nhưng nhìn về lâu dài sẽ tạo thành những ảnh hưởng bất lợi cho nền kinh tế Mỹ và làm yếu dần đi địa vị của Mỹ trên trường quốc tế.

Chính sách thương mại của chính quyền Bush có đặc trưng rõ ràng không giống với chính quyền Bill Clinton và các chính quyền trước của Mỹ, biểu hiện chủ yếu ở hai mặt: *Thứ nhất*, chính quyền Bush tiến hành cùng một lúc tự do hoá thương mại đa phương, khu vực và song phương, chú trọng nhiều hơn đến song phương và khu vực; khác với trọng tâm chính sách thương mại của chính quyền Bill Clinton và các chính quyền trước của Mỹ là thúc đẩy tự do hoá thương mại đa phương, lấy GATT/WTO làm đại diện.

Chính quyền Bush rất coi trọng việc đàm phán thương mại toàn cầu, tổ chức vào tháng 11/2001 tại Doha. Điều này chứng tỏ Mỹ sẽ dồn hết sức vào việc hoàn thành vòng đàm phán Doha trước thời hạn. Đàm phán về nông nghiệp vẫn là tiêu điểm chú ý của các nước thành viên WTO. Mỹ đề xướng thực hiện tự do hoá thương mại các mặt hàng nông nghiệp, chủ trương cắt giảm khoảng 100 tỷ USD tiền trợ cấp cho ngành nông nghiệp toàn cầu, thuế các mặt hàng nông nghiệp bình quân toàn cầu từ 60% giảm xuống 15%. Mỹ còn đưa ra dự luật "thuế quan bằng 0" đối với các sản phẩm công nghiệp và tự do hoá thương mại dịch vụ; thúc giục WTO mở cuộc đàm phán về "chương trình Singapore" liên quan đến quy tắc đầu tư, chính sách cạnh tranh, đặt hàng của chính phủ và tiện lợi hoá thương mại. Trong phương diện thúc đẩy tự do hoá

thương mại khu vực và song phương, từ tháng 8/2002 đến nay, Tổng thống Bush đã giành được quyền xúc tiến thương mại, tiến trình tự do hoá thương mại khu vực, song phương tăng nhanh rõ rệt, phạm vi không ngừng mở rộng. Chỉ trong 8 tháng đầu năm 2004, Mỹ đã ký kết 9 Hiệp định Thương mại tự do (FTA) với các nền kinh tế trên thế giới, cao hơn toàn bộ số FTA mà Mỹ đã ký kết trước đó. Đáng chú ý là hai FTA mà Mỹ đã ký kết với Singapore và Chile vào tháng 5 và tháng 6/2003, đây là hai FTA lớn nhất mà Mỹ đã ký kể từ khi thành lập Khu vực Mậu dịch tự do Bắc Mỹ (NAFTA) năm 1994 đến nay. Hiện nay, Chính phủ Mỹ đang đàm phán để đi đến ký kết FTA với 10 nền kinh tế khác nữa. Bên cạnh việc đẩy nhanh vòng đàm phán Khu vực Mậu dịch tự do châu Mỹ (FTAA) và Khu vực Mậu dịch tự do Trung Mỹ (CAFTA), từ cuối năm 2002, Mỹ đã khởi động vòng đàm phán thương mại tự do với các đồng minh thuế quan phía Nam châu Phi, Mexico và Australia; và đề ra kế hoạch ký hiệp định thương mại tự do với Bahrain, các nước ASEAN, thành lập khu vực thương mại tự do Mỹ - Trung Đông trong năm 2013. Hiện nay, các hiệp định thương mại tự do đã ký, đang đàm phán và trong kế hoạch đều lấy hiệp định song phương giữa hai nước làm trọng tâm.

Thứ hai, bên cạnh việc tích cực thúc đẩy tự do hoá thương mại, chính quyền Bush đã tăng cường chủ nghĩa bảo hộ mậu dịch. Tháng 3/2002, Mỹ quyết định thu thuế bổ sung đối với nguyên liệu thép nhập khẩu, thời hạn là 3 năm. Một biện pháp khác quan trọng hơn là tháng 5/2002, Mỹ đã soạn ra Luật Nông nghiệp mới lấy việc gia tăng với mức độ lớn tiền trợ cấp cho nông nghiệp làm nội dung chủ

yếu. Quyết định trong 6 năm tới, chi tiêu tài chính đối với nông nghiệp tăng 67% tức 123 tỷ USD, trong 10 năm sẽ lên tới 190 tỷ USD. Từ giữa những năm 1980, dự luật nông nghiệp của Mỹ đều có khuynh hướng giảm bớt sự can thiệp của Chính phủ đối với ngành nông nghiệp. Ví dụ, Luật Nông nghiệp năm 1996 do Chính phủ Bill Clinton soạn ra quy định trong 5 năm sau đó, trợ cấp của Chính phủ đối với các mặt hàng nông nghiệp sẽ không chế ở mức thấp nhất, nhằm xoá bỏ trợ giá đối với các mặt hàng nông nghiệp. Việc công khai Luật Nông nghiệp mới đã làm thay đổi xu hướng chính sách cơ bản, bảo hộ thương mại nông nghiệp không ngừng suy yếu của Chính phủ Mỹ.

Việc điều chỉnh chính sách thương mại của Mỹ trước hết là để bảo đảm Mỹ có được lợi ích kinh tế lớn nhất trên thị trường thế giới. Những năm 90 của thế kỷ XX, tốc độ tăng trưởng kinh tế của Mỹ nhanh hơn so với các nước phát triển khác. Đầu những năm 90, Mỹ chiếm 24% tỷ trọng GDP của thế giới, đến năm 1999 tăng lên 28,8%. Là nước có thực lực kinh tế hùng mạnh nhất, Mỹ tiếp tục thông qua việc thực hiện tự do hoá thương mại đa phương, nhanh chóng mở rộng thị trường toàn cầu phù hợp với lợi ích kinh tế của Mỹ. Nhưng thực lực kinh tế của Mỹ trong những năm 1990 tương đối hùng mạnh vẫn không làm thay đổi xu thế chung từ sau chiến tranh thế giới thứ hai là kinh tế quốc tế đa cực hoá, và vai trò chủ đạo của Mỹ liên tục yếu đi trong GATT/WTO. Bên cạnh đó, năm 2001 trải qua một đợt suy thoái về kinh tế, kinh tế Mỹ vẫn thiếu sức phục hồi. Việc khai thác thị trường nước ngoài của các ngành nghề mới nổi của Mỹ gặp phải nhiều khó khăn hơn, các ngành nghề truyền

thống cũng đứng trước sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt. Mặc dù từ nửa cuối năm 2003, kinh tế Mỹ tăng trưởng nhanh, nhưng nhiều vấn đề ở tầng sâu vẫn chưa được giải quyết.

Để dồn sức mở rộng thị trường toàn cầu, chính quyền Bush bên cạnh việc tích cực thúc đẩy vòng đàm phán WTO tại Doha, cũng coi việc tự do hoá thương mại khu vực và song phương là sự lựa chọn "ưu tiên thứ hai" trong việc thực hiện tự do hoá thương mại toàn cầu. Mục tiêu hàng đầu của Mỹ là trên cơ sở NAFTA, thực hiện tự do hoá thương mại khu vực châu Mỹ để củng cố vai trò chủ đạo của Mỹ tại thị trường này; phát triển tự do hoá thương mại với các khu vực như châu Á - Thái Bình Dương, châu Phi, Trung Đông chủ yếu là để tranh giành thị trường những nơi đó nhằm "đẩy mạnh thế lực liên minh thương mại tự do lớn hơn". Hiện nay, lấy việc ký kết FTA làm chính, không chỉ khiến Mỹ xoá bỏ những trở ngại để bước vào thị trường đối phương, điều quan trọng hơn là lấy "FTA song phương mang tính chiến lược" làm bàn đạp để Mỹ bước vào thị trường khu vực rộng lớn hơn và làm khuôn mẫu để soạn ra những chuẩn tắc khu vực, thậm chí là chuẩn tắc đa phương. Ngoài ra, chính quyền Bush áp dụng các biện pháp chủ nghĩa bảo hộ thương mại nhiều hơn là để nâng cao sức cạnh tranh cho các ngành nghề truyền thống trong nước, nhất là trên thị trường quốc tế, coi những biện pháp đơn phương này là công cụ quan trọng gây sức ép đối với các đối tác thương mại trong tiến trình tự do hoá thương mại đa phương, khu vực và song phương. Thông qua nhiều mặt khác nhau cùng thúc đẩy, Mỹ sẽ dùng thực lực của mình thúc đẩy mở cửa tự do thương mại.

Chính sách thương mại là bộ phận tạo thành quan trọng của chiến lược toàn cầu của Mỹ, việc điều chỉnh chính sách thương mại không chỉ xuất phát từ tính toán chiến lược trên phương diện kinh tế mà còn liên quan mật thiết với địa vị chính trị, an ninh cũng như lợi ích và chiến lược của Mỹ. Đại diện thương mại Mỹ Robert B. Zoellick nhấn mạnh: "chính sách thương mại Mỹ gắn liền với mục tiêu rộng lớn về kinh tế, chính trị và an ninh của Mỹ v.v... muốn kinh tế trong nước liên tục phát triển, chúng ta cần phải làm cho chính sách thương mại vừa phù hợp với lợi ích kinh tế của chúng ta vừa phù hợp với giá trị tư tưởng của Mỹ".

Sau "sự kiện 11/9", chính quyền Bush cho rằng các hoạt động của chủ nghĩa khủng bố quốc tế nhằm vào Mỹ là mối đe dọa nghiêm trọng nhất mà Mỹ phải đối mặt. Nhưng việc chính quyền Bush dùng "chiến lược đánh đòn phủ đầu" theo chủ nghĩa đơn phương để tấn công các thế lực khủng bố thì khó có thể được sự ủng hộ của đa số các nước trên thế giới, chỉ có thể dùng mối quan hệ đối tác chính trị, an ninh song phương có lựa chọn làm cơ sở của liên minh chống khủng bố. Hiện nay, chính quyền Bush dồn sức thực hiện tự do hoá thương mại song phương, một mặt là để dễ thúc đẩy tự do hoá thương mại song phương, mặt khác có lợi cho việc củng cố nền móng song phương trong quan hệ đối tác chống khủng bố. Đồng thời, việc Mỹ đẩy mạnh chủ nghĩa bảo hộ thương mại đơn phương trong lĩnh vực kinh tế là hoàn toàn phù hợp với xu hướng chính sách đơn phương

trong lĩnh vực chính trị, an ninh. Mỹ có ý đồ yêu cầu các tổ chức quốc tế đa phương như WTO, Liên Hợp quốc hành động theo ý nguyện và lợi ích của Mỹ, nếu không sẽ hành động đơn phương, từ đó gây sức ép càng lớn đối với các tổ chức đa phương.

Nhìn tổng thể cho thấy, việc điều chỉnh chính sách thương mại của Mỹ vừa là kết quả thay đổi sự phát triển địa vị quốc tế của Mỹ, đồng thời cũng là biện pháp quan trọng củng cố và tăng cường địa vị của Mỹ. Mục tiêu cơ bản của việc điều chỉnh là để Mỹ đạt được lợi ích kinh tế, chính trị và an ninh trên toàn cầu, tiếp tục giữ vững địa vị bá quyền của Mỹ. Tuy nhiên nhiều nhà phân tích cho rằng, mâu thuẫn giữa tự do hoá thương mại khu vực, song phương với tự do hoá thương mại đa phương rất rõ rệt, nhất là mâu thuẫn giữa tự do hoá thương mại song phương mang đậm màu sắc chính trị, an ninh với tự do hoá thương mại đa phương ngày càng nổi bật. Do những mâu thuẫn này sẽ làm cho Mỹ khó có thể thực hiện thuận lợi mục tiêu lấy chính sách thương mại thúc đẩy sự hợp tác chính trị, an ninh; còn chủ nghĩa bảo hộ thương mại cũng giống như chính sách đơn phương của Mỹ trong lĩnh vực chính trị an ninh đều sẽ phải trả giá đắt ■

Tài liệu tham khảo:

1. *Ngoại thương*, số ngày 1-10/4/2002, tr.31
2. *Ngoại thương*, số 32/2002, tr.34
3. *Tuần báo Quốc tế*, số 31/2004, tr.14
4. *Thương mại*, số 17/2000, tr.26.
5. *Tin tham khảo chủ nhật*, số 42, tháng 10/2004.