

15 NĂM QUAN HỆ THƯƠNG MẠI VIỆT NAM - HOA KỲ

Ths. Nguyễn Tuấn Minh
Viện Nghiên Cứu Châu Mỹ

Trong bối cảnh thế giới hiện nay, nhiều học giả quốc tế cho rằng, xét trên bình diện kinh tế, chính trị, quân sự, trong vòng 20 năm tới, nước Mỹ vẫn sẽ tiếp tục là cường quốc số một thế giới. Về kinh tế, Mỹ tiếp tục là nước chiếm tỷ trọng lớn nhất trong trao đổi thương mại và đầu tư toàn cầu. Do vậy, việc thúc đẩy quan hệ kinh tế thương mại với Mỹ, một nước có tiềm lực vượt trội, có ý nghĩa quan trọng trong tiến trình hội nhập và phát triển kinh tế của Việt Nam. Chính sách tích cực và chủ động hội nhập của Việt Nam được thể hiện rõ nét trong việc Việt Nam gia nhập vào WTO, ký kết các Hiệp định Thương mại song phương và đa phương với các nước và các khu vực khác nhau trên thế giới (APEC, AFTA...).

Việt Nam cũng đang có những mối quan hệ tích cực với Hoa Kỳ, trong đó quan hệ kinh tế thương mại là nổi bật nhất. Đảng và Nhà nước Việt Nam chủ trương mở rộng quan hệ hợp tác kinh tế với Mỹ, coi Mỹ là đối tác quan trọng hàng đầu của Việt Nam, trên cơ sở đôi bên cùng có lợi và tôn trọng lẫn nhau. Việt Nam đã ký Hiệp định Thương mại song phương với Mỹ, và

sắp tới đây, Việt Nam và Mỹ sẽ ký kết các Hiệp định BIT (Hiệp định Đầu tư Song phương) và FTA (Hiệp định Thương mại Tự do song phương). Đây là những tiền đề hết sức quan trọng để nâng tầm mối quan hệ thương mại Việt Nam - Mỹ, biến mối quan hệ này trở thành một động lực quan trọng thúc đẩy mối quan hệ giao bang giữa Việt Nam và Mỹ.

Để đánh giá cụ thể mối quan hệ thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ trong giai đoạn 15 năm qua, trong bài viết này, chúng tôi sẽ trình bày các vấn đề sau: (1) Tiến trình quan hệ thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ và triển vọng; (2) Đánh giá thực trạng quan hệ thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ; (3) Nêu những thuận lợi và khó khăn trong quan hệ thương mại giữa Việt Nam và Mỹ; và (4) Đánh giá triển vọng quan hệ thương mại giữa hai nước.

Tiến trình quan hệ thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ

Tiến trình phát triển quan hệ thương mại giữa hai nước cho thấy định hướng nhất quán của Nhà nước Việt Nam trong quan hệ kinh tế thương mại với Mỹ trong suốt 15 năm

qua, cũng như trong thời gian sắp tới. Đó là việc xem Mỹ là một thị trường quan trọng bậc nhất đối với Việt Nam, và Việt Nam sẽ tích cực thúc đẩy mối quan hệ với Mỹ.

Có thể xem cột mốc đầu tiên trong lộ trình quan hệ thương mại Việt - Mỹ là năm 1995, khi chính phủ hai nước quyết định nối lại quan hệ giao bang với nhau. Ngay sau đó, năm 1996, hai nước đã trao cho nhau văn bản về nguyên tắc bình thường hóa quan hệ kinh tế - thương mại; cũng trong năm này, hai nước bắt đầu đàm phán về Hiệp định Thương mại song phương. Năm 1997, vấn đề nợ của chính quyền cũ được giải quyết; hai nước ký Hiệp định về Quyền tác giả (26/7/1997). Năm 1998, Mỹ bắt đầu không áp dụng điều luật Jackson-Vanik đối với Việt Nam, tiếp đó Mỹ ký Hiệp định OPIC liên quan đến đầu tư tư nhân của Mỹ tại nước ngoài, cho phép OPIC hoạt động tại Việt Nam. Năm 1999, Hiệp định bảo lãnh khung và Hiệp định khuyến khích dự án ngân hàng Nhà nước Việt Nam và Ngân hàng Xuất nhập khẩu Mỹ đã được ký kết. Năm 2000, Hiệp định thương mại song phương Việt - Mỹ (BTA) được ký kết (ký ngày 13/07/2000 và có hiệu lực ngày 10/12/2001). Với Hiệp định này, Mỹ đã dành cho Việt Nam quy chế Tối huệ quốc và buôn bán giữa hai nước đã được thúc đẩy nhanh chóng, hàng hoá Việt Nam thâm nhập thị trường Mỹ với một quy mô rất ấn tượng. Tuy nhiên, Hiệp định Thương mại song

phương cũng còn có những hạn chế nhất định. Việc Việt Nam gia nhập WTO (có hiệu lực từ 7/1/2007) đã tạo ra tiền đề cho quan hệ hai nước tiến đến bình thường hoá hoàn toàn và đầy đủ. Nếu sắp tới đây, khi Việt Nam và Mỹ ký kết các Hiệp định BIT (Hiệp định Đầu tư song phương) và FTA (Hiệp định Thương mại Tự do song phương), mối quan hệ thương mại song phương có thể nâng cấp lên cao hơn tầm của BTA và WTO.

Kể từ khi Việt Nam gia nhập WTO, Mỹ đã bỏ hạn ngạch đối với hàng dệt may của Việt Nam, nhưng đồng thời Mỹ cũng lại đưa ra Chương trình giám sát việc bán phá giá và thông qua Đạo luật về Chống trợ cấp đối với hàng dệt may của Việt Nam. Điều này đã hạn chế việc xuất khẩu hàng dệt may của Việt Nam sang Mỹ. Tuy nhiên, xét trên tổng thể, buôn bán mặt hàng này vẫn phát triển tốt hơn khi Việt Nam chưa gia nhập WTO. Trước khi Việt Nam gia nhập WTO, do áp lực về hạn ngạch nên tốc độ tăng xuất khẩu hàng dệt may của Việt Nam vào Mỹ chỉ ở mức khiêm tốn (5-10%). Song đến năm 2007, tổng kim ngạch xuất khẩu dệt may đã tăng 30%. Tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa khác cũng tăng khá, tăng khoảng 25% trong năm 2007. Rõ ràng, với việc gia nhập WTO, Việt Nam đang cải thiện tốt hơn quan hệ thương mại với Mỹ. Cũng trong năm 2007, Việt Nam cũng đã ký với Mỹ Hiệp định khung về Thương mại và Đầu tư (TIFA) (06/2007). Với TIFA, hai bên có thể cải

thiện môi trường đầu tư nhiều hơn là thương mại. Tuy nhiên, một khi các nhà đầu tư Mỹ cam kết đẩy mạnh đầu tư vào Việt Nam với quy mô lớn hơn, rất có thể sẽ có những bước nhảy vọt mới về buôn bán giữa hai nước.

Mỹ cũng đang xem xét dành cho Việt Nam Quy chế Ưu đãi Thuế quan phổ cập (GSP). Với GSP, Việt Nam sẽ có sân chơi bình đẳng với một số nước và một số mặt hàng xuất khẩu vào Mỹ, như nông hải sản chế biến, rau quả chế biến và một số mặt hàng máy móc cơ khí, thiết bị điện mà Việt Nam đang xuất khẩu nhiều hơn trong những năm gần đây. Theo BTA, Mỹ đã cam kết dành GSP cho Việt Nam, nhưng việc này đã không được xem xét, chỉ sau khi Việt Nam vào WTO, Mỹ mới bắt đầu chấp nhận, và cử đoàn sang phổ biến cho Việt Nam quy chế này. Việt Nam hiện đã có GSP của Nhật và EU mà không có điều kiện kèm theo, Canada đã áp dụng GSP cho Việt Nam từ lâu.

Nếu được hưởng GSP của Mỹ, các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Mỹ đều sẽ được hưởng mức thuế suất bằng 0. Các mức thuế có được từ GSP của EU và Nhật Bản chỉ thấp hơn MFN một ít, do vậy việc sử dụng chúng là rất khó khăn, mức độ đạt được thường không cao, chỉ khoảng 15-20% mức cho phép. Như vậy xét về chủng loại hàng hóa, những mặt hàng thuộc diện GSP của Mỹ dành cho Việt Nam sẽ có khả năng sử dụng cao so với của EU và Nhật Bản. Hầu hết các

hàng nông sản và thủy sản của Việt Nam xuất khẩu vào Mỹ hiện nay đều là hàng hoa quả nhiệt đới, tôm cua chế biến mà Mỹ không có, hoặc đang rất cần cho tiêu dùng. Nếu Mỹ áp dụng GSP cho Việt Nam, rõ ràng không chỉ các nhà xuất khẩu Việt Nam được lợi, mà người tiêu dùng Mỹ cũng sẽ được hưởng lợi ích nhiều hơn từ những hàng hoá nhập khẩu này.

Ngoài việc xem xét dành GSP cho Việt Nam, Mỹ cũng đã chính thức đề nghị Việt Nam đàm phán BIT, đồng thời có thể đàm phán FTA với Việt Nam trong thời gian không xa.

Rõ ràng quan hệ thương mại Việt - Mỹ sẽ chỉ có thể phát triển một cách mạnh mẽ và đầy đủ nếu Việt Nam thuyết phục được Mỹ dành GSP cho Việt Nam; cũng như đàm phán ký kết Hiệp định Đầu tư Song phương (BIT) với Mỹ để mở đường cho các tập đoàn Mỹ vào Việt Nam, từ đó thúc đẩy buôn bán song phương. Cuối cùng tiến tới ký một FTA toàn diện với Mỹ. Các bước đi này sẽ được đề cập cụ thể hơn trong các phần tiếp theo.

Quan hệ thương mại Việt - Mỹ: phát triển liên tục và vững chắc

Quan hệ thương mại Việt - Mỹ đã có những bước phát triển liên tục và vững chắc, kể từ khi hai nước bình thường hóa quan hệ với nhau. Điều này đã đem lại nhiều lợi ích kinh tế cho cả hai nước, nhất là đối với sự phát triển kinh tế của Việt Nam. Theo số liệu của Bộ Thương mại Mỹ, kim

ngạch thương mại Việt - Mỹ năm 2009 là 15,6 tỷ USD. Trong khi đó, theo số liệu thống kê của USITC, 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).

Năm đầu tiên Mỹ bỏ cấm vận chống Việt Nam, kim ngạch thương mại giữa hai nước đã đạt tới 223 triệu USD, tăng 31 lần so với năm 1993. Năm 1995, tăng lên 452 triệu USD, tăng hơn gấp hai lần năm 1994. Có thể nói, đây là tốc độ tăng trưởng nhanh nhất trong quan hệ thương mại của Việt Nam với nước ngoài.

Sau khi Hiệp định Thương mại Song phương Việt - Mỹ có hiệu lực, quan hệ kinh tế - thương mại hai nước đã có những bước phát triển mạnh mẽ. Việc hàng hoá Việt Nam không còn bị phân biệt đối xử tại thị trường Mỹ đã nhanh chóng thúc đẩy quan hệ thương mại song phương, đưa Mỹ trở thành thị trường xuất khẩu hàng đầu của Việt Nam. Điều này đã đóng góp đáng kể vào nguồn thu từ xuất khẩu của Việt Nam và góp phần thúc đẩy kinh tế Việt Nam phát triển. Kim ngạch thương mại hai chiều đã tăng từ 1,5 tỷ USD năm 2001 lên 15,6 tỷ USD năm 2008, đạt tốc độ tăng trưởng bình quân khoảng 30%/năm trong giai đoạn 2001-2008. Tốc độ tăng trưởng xuất khẩu

sang thị trường Mỹ bình quân hàng năm giai đoạn 2001-2007 đạt 49,55%/năm. Xuất khẩu sang Hoa Kỳ đặc biệt tăng mạnh những năm 2002-2003 và 2006-2007 (hiệu ứng từ việc thực hiện BTA và gia nhập WTO của Việt Nam). Tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Mỹ tăng từ 1,053 tỷ USD năm 2001 lên 12,9 tỷ USD năm 2008, tăng hơn 1200%.

Từ một thị trường tương đối nhỏ của hàng xuất khẩu Việt Nam, Mỹ đã vượt qua các nước khác và trở thành thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam, với thị phần ước tính đạt xấp xỉ 20% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam. Theo số liệu của Bộ Công Thương Việt Nam, trong số 10 mặt hàng xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam năm 2008 gồm có: dầu thô, than đá, dệt may, giày dép, điện tử và linh kiện vi tính, thủy sản, đồ gỗ, gạo, cao su, cà phê (chiếm hơn 70% kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam, với giá trị xấp xỉ 45 tỷ USD), có tới 7 mặt hàng (trừ dầu thô, gạo và cao su) có thị phần xuất khẩu sang Mỹ chiếm trên 10% trở lên. Trong năm 2009, mặc dù chịu tác động mạnh của cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu, Mỹ vẫn tiếp tục là thị trường hàng đầu cho hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam. Tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Mỹ đạt trên 12 tỷ USD (chỉ giảm chưa đến 5% so với năm 2008).

Bảng 1: Việt Nam - Hoa Kỳ: Số liệu xuất nhập khẩu

(Đơn vị tính: triệu USD)

Năm	Số liệu của Mỹ		Số liệu của Việt Nam	
	Xuất khẩu sang Việt Nam	Nhập khẩu từ Việt Nam	Xuất khẩu sang Mỹ	Nhập khẩu từ Mỹ
1994	173	50
1995	253	199	170	130
1996	616	319	204	246
1997	278	388	287	252
1998	274	553	469	325
1999	291	609	504	323
2000	368	822	733	363
2001	460	1053	1065	411
2002	580	2395	2453	458
2003	1324	4555	3939	1143
2004	1164	5275	5025	1134
2005	1193	6631	5924	863
2006	1100	8567	7845	987
2007	1903	10633	10089	1700
2008	2790	12901
2009	3107	12290

Nguồn: Số liệu thương mại của Mỹ từ World Trade Atlas; Số liệu thương mại của Việt Nam từ Tổng cục Thống kê.

Về nhập khẩu, Mỹ cũng là một trong những thị trường chính (đứng thứ 7) cung cấp hàng hóa cho các nhà nhập khẩu Việt Nam. Tỷ trọng bình quân nhập khẩu từ Mỹ trong giai đoạn 2005 - 2009 chiếm khoảng 3% tổng kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam. Việt Nam nhập khẩu từ Mỹ chủ yếu các sản phẩm máy móc thiết bị, ô tô và nguyên nhiên vật liệu. Năm 2007, một năm trước cuộc đại khủng hoảng tài chính toàn cầu,

nhập khẩu máy móc thiết bị và phụ tùng đạt kim ngạch 330 triệu USD, chiếm 19,4% tổng kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam từ Hoa Kỳ; nhập khẩu ô tô nguyên chiếc đạt 142 triệu USD, chiếm 8,3%; chất dẻo nguyên liệu đạt 124,7 triệu USD (7,2%); nguyên phụ liệu dệt, may, da 119,6 triệu USD (7%); linh kiện điện tử và vi tính 96,5 triệu USD (5,6%); sắt thép 30 triệu USD (1,7%).

Bảng 2: Các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam sang Mỹ năm 2009

(Đơn vị tính: USD)

Mặt hàng	Kim ngạch XK tháng 12/2009 (USD)	Kim ngạch XK năm 2009 (USD)	% kim ngạch XK 2009/2008
Tổng	1.124.653.279	11.355.756.777	- 4,3
Hàng dệt may	490.401.376	4.994.915.920	- 2,2
Gỗ và sản phẩm gỗ	118.501.442	1.100.183.994	+ 3,4
Giày dép các loại	113.118.607	1.038.826.191	- 3,4
Hàng thủy sản	60.956.693	711.145.746	- 3,8
Dầu thô	57.352.570	469.934.139	- 53
Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện	35.698.660	433.218.804	+ 42
Hạt điều	20.153.541	255.224.122	- 4,7
Máy móc, thiết bị, dụng cụ phụ tùng khác	27.301.777	243.717.996	
Túi sách, vali, mũ và ô dù	24.078.379	224.137.984	- 4,7
Cà phê	24.554.261	196.674.152	- 6,7
Phương tiện vận tải và phụ tùng	13900300	149.580.603	
Sản phẩm từ chất dẻo	6.981.557	131.965.858	- 20,3
Sản phẩm từ sắt thép	8.141.237	92.316.810	
Dây điện và dây cáp điện	11.913.362	91.188.214	- 6,4
Giấy và các sản phẩm từ giấy	1.964.453	60.611.627	
Hạt tiêu	3.449.923	43.615.122	- 6,4
Thủy tinh và các sản phẩm từ thủy tinh	3.820.997	38.284.064	
Đá quý, kim loại quý và sản phẩm	3.601.913	34.659.932	+ 55
Sản phẩm gốm, sứ	3.585.997	29.321.547	- 28
Cao su	4.102.907	28.520.644	- 34,2
Bánh kẹo và các sản phẩm ngũ cốc	2.282.602	26.898.401	
Sản phẩm mây, tre, cói và thảm	2.185.932	24.460.190	- 24,3
Hàng rau quả	2.641.941	21.677.417	+ 11,5
Sản phẩm từ cao su	2.687.241	21.583.860	
Hóa chất	1.156.970	9.571.272	
Sản phẩm hóa chất	875.135	7.607.931	
Sắt thép các loại	976.764	6.482.818	
Chè	939.838	5.730.482	+ 89,5

Nguồn: Bộ Công thương Việt Nam

**Bảng 3: Các mặt hàng Việt Nam nhập khẩu từ Mỹ
(9 tháng đầu năm 2009)**

(Đơn vị tính: 1000 USD)

Mặt hàng	2009			2008	2009	So sánh
	Tháng 8	Tháng 9	So sánh	Tháng 1 - Tháng 9		
Xe và phương tiện giao thông (87)	5.547	5.723	3,17%	41.558	36.053	-13,2%
Máy móc, thiết bị cơ khí và phụ tùng (84)	24.600	25.749	4,6%	232.992	212.606	-8,7%
Thịt và nội tạng dùng làm thực phẩm	11.513	15.925	38,3%	212.606	161.585	-12,0%
Bông kể cả vải, sợi dệt	16.675	8.759	-47,6%	135.558	146.520	8,1%
Nguyên liệu và sản phẩm nhựa	20.064	13.733	31,5%	144.681	117.153	-19,0%
Sắt thép	14.101	33.271	135,9%	147.464	192.888	30,8%
Máy móc, thiết bị điện, đồ nghe nhìn và linh kiện (85)	9.008	7.024	-22%	77.285	63.673	-17,6%
Gỗ và sản phẩm gỗ	10.496	9.151	-12,8%	92.010	73.947	-19,6%
Phương tiện bay và phụ tùng (88)	603	1.260	-99,7%	98.592	90.351	-8,4%
Phế thải, phế liệu từ ngành công nghiệp thực phẩm và thức ăn gia súc	12.250	10.475	-14,4%	78.977	81.314	3,0%
Hạt và quả có dầu, các loại quả, hạt khác (12)	3.162	2.075	-34,3%	69.494	83.677	20,4%
Da thuộc hoặc chưa thuộc (trừ da lông thú)	2.875	4.767	65,8%	72.033	27.064	-62,4%
Thiết bị y tế, phẫu thuật, quang học và linh kiện	7.171	8.870	23,6%	57.956	66.501	14,7%
Sản phẩm sữa, trứng, và sản phẩm khác có nguồn gốc từ động vật	5.467	5.033	-7,9%	52.363	34.088	-34,9%
Các loại quả hạt ăn được, vỏ cam, dưa	2.104	4.804	128,3%	22.516	21.126	-6,2%

Nguồn: Hải quan Việt Nam

Trong nhiều năm qua, cán cân thương mại của Việt Nam luôn luôn ở trạng thái nhập siêu và mức nhập siêu ngày càng tăng; nhưng ngược lại trong quan hệ thương mại với Mỹ, cán cân thương mại hàng hóa của Việt Nam luôn duy trì ở mức thặng dư.

Có thể đánh giá tình hình này theo hai hướng sau: *Thứ nhất*, Việt Nam

xuất sang Mỹ một lượng lớn hàng thô, trình độ chế biến thấp (mặc dù độ tinh chế dần được nâng cao, nhưng vẫn liên quan đến các mặt hàng nông lâm thủy hải sản, thể hiện cơ cấu của một nước chậm phát triển), thể hiện sự thiệt thòi của người xuất khẩu vì sản phẩm có giá trị gia tăng thấp, nhưng cũng thể hiện thành tựu lớn là

dù chưa có hàng tinh chế cao mà vẫn xuất khẩu được; *thứ hai*, Việt Nam nhập khẩu phi đối xứng về giá trị (khoảng 6/1, nghĩa là xuất 6, chỉ nhập 1), cho thấy Việt Nam nhập khẩu kém, hơn nữa, những mặt hàng nhập khẩu chưa phải là những mặt hàng quý hiếm về công nghệ, có thể giúp Việt Nam thực hiện tốt hơn sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa. Như vậy, có thể nhận thấy rằng, chiến lược xuất nhập khẩu của Việt Nam với Hoa Kỳ cần được nhanh chóng hoàn thiện theo hướng nâng cao hiệu quả và chất lượng, coi các đối tác Hoa Kỳ là những đối tác có công nghệ nguồn và quan hệ với Hoa Kỳ là để nâng cao trình độ phát triển của Việt Nam, chứ không chỉ là để xuất khẩu những hàng chất lượng còn thấp và nhập những hàng xa xỉ phục vụ tiêu dùng.

Mặc dù vậy, trên một bình diện khác, có thể cho rằng, quan hệ kinh tế với Mỹ đã đem lại một nguồn thu đáng kể cho nền kinh tế Việt Nam. Ngoài ra mối quan hệ này cũng đang góp phần làm thay đổi cơ cấu các sản phẩm xuất khẩu của Việt Nam. Từ việc chỉ chuyên xuất khẩu chủ yếu các sản phẩm sơ chế, đến nay, theo các chuyên gia đánh giá về chất lượng sản phẩm, Việt Nam đã xuất khẩu hàng tinh chế. Tỷ trọng hàng tinh chế đã chiếm tới 75% hàng xuất khẩu sang Mỹ, nhất là đồ gỗ, máy xử lý số liệu, thiết bị viễn thông, hàng phục vụ du lịch, đồ nhựa, đồ chơi.

Tuy nhiên, những đánh giá lạc quan này chỉ phù hợp phần nào phát

triển sản xuất xuất khẩu về hình thức nói chung. Khi đánh giá cụ thể hơn, có thể thấy, đa phần hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Mỹ vẫn là những mặt hàng chất lượng chưa cao, chủ yếu mang tính lao động giản đơn, gia công, nhiều giá trị nguyên liệu nhập khẩu; trong khi đó, những mặt hàng có giá trị gia tăng cao vẫn còn ít.

Chẳng hạn khi chúng ta phân tích mặt hàng dệt may, là mặt hàng chiếm khoảng 50% tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam vào Mỹ, chúng ta sẽ thấy rằng, giá trị gia tăng thực sự do các doanh nghiệp dệt may Việt Nam tạo ra là còn rất thấp. Trong tổng số giá trị hàng dệt may Việt Nam xuất khẩu sang Mỹ chỉ có khoảng 5%-10% giá trị xuất khẩu là giá trị gia tăng trong nước, phần còn lại thuộc về các nguyên liệu đầu vào nhập khẩu từ nước khác. Nghĩa là những nước bán nguyên liệu cho Việt Nam có lợi hơn Việt Nam nhiều lần khi Việt Nam xuất khẩu ngày càng nhiều hơn vào Mỹ. Mặc dù thành công của Việt Nam là đã đa dạng hóa được các mặt hàng chế biến xuất khẩu, từ may mặc đến các loại sản phẩm công nghiệp nhẹ khác mà Việt Nam hiện đang tập trung phát triển, song thị phần của các sản phẩm này ở Mỹ còn nhỏ. Có những mặt hàng có thể có thị phần lớn, lại có thể gặp phải những khó khăn khác khi mở rộng quy mô xuất khẩu, chẳng hạn, hai mặt hàng chế biến chủ yếu của Việt Nam là cá phi lê và tôm đông lạnh của nhiều doanh nghiệp Việt Nam đã bị Mỹ áp thuế chống bán phá giá và đầu năm 2009,

khi công bố kết quả xem xét thuế chống bán phá giá đối với sản phẩm cá tra đông lạnh Việt Nam, một số công ty được coi là không bán phá giá và được hưởng mức thuế chống bán phá giá bằng 0.

Điều này có thể thấy, mặc dù có những thay đổi tích cực trong cơ cấu xuất khẩu (nhờ có những thay đổi thích ứng trong cơ cấu sản xuất), hàng hóa của Việt Nam xuất khẩu sang Mỹ vẫn còn có nhiều vấn đề cần giải quyết. Trước tiên là hàng hóa Việt Nam cần có những thay đổi định hướng nhanh hơn vào những sản phẩm có giá trị gia tăng cao hơn. Một vấn đề khác cần chú ý là cơ cấu và quy mô xuất khẩu sang thị trường Mỹ, đó là xuất khẩu nhiều mặt hàng với quy mô lớn, nhưng không vấp phải các rào cản (có rất nhiều loại rào cản) từ phía Mỹ, như những đánh giá về chất lượng sản phẩm, an toàn thực phẩm, giá cả sản phẩm - bán phá giá...

Thuận lợi và khó khăn trong quan hệ thương mại Việt - Mỹ hiện nay

Thuận lợi

Về phía Mỹ, quan điểm của Chính phủ Mỹ với Việt Nam ngày càng cởi mở hơn. Kể từ khi Tổng thống Obama lên nhậm chức, chính quyền của ông đã quan tâm nhiều hơn đến khu vực châu Á, đặc biệt là Đông Bắc Á và Đông Nam Á. Một loạt các chuyến viếng thăm liên tục của Tổng thống Obama và Bộ trưởng Ngoại giao Hillary Clinton tới khu vực này trong

năm vừa qua cho thấy, Mỹ đang đánh giá lại tầm quan trọng của châu Á trong chiến lược toàn cầu của Mỹ.

Hiện nay, Việt Nam đang đảm đương vị trí chủ tịch ASEAN. Đây thực sự là một cơ hội tốt để Việt Nam và Mỹ thúc đẩy mối quan hệ song phương vì lợi ích của cả hai quốc gia. Việt Nam sẽ có cơ hội đẩy nhanh một loạt các vấn đề liên quan đến kinh tế thương mại song phương với Mỹ, như việc Mỹ dành chế độ GSP cho Việt Nam, công nhận Việt Nam là nền kinh tế thị trường... điều này sẽ giúp khơi thông dòng chảy cho hàng hóa Việt Nam vào Mỹ và ngược lại.

Ngoài ra, cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu hai năm vừa qua đã làm nhiều nước vốn là nhà cung cấp lớn cho Mỹ, phải đối mặt với nhiều khó khăn về chất lượng sản phẩm và giá cả khi xuất vào Mỹ. Mỹ cũng đang có thâm hụt thương mại lớn với nhiều nước, điều đó buộc chính quyền Mỹ phải có những điều chỉnh chính sách để giảm bớt mức thâm hụt thương mại này. Trước những khó khăn đó, ngày càng 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, ổn định, lâu dài và tránh những điều chỉnh chính sách mà Chính phủ Mỹ có thể áp dụng để giảm thâm hụt thương mại. Đây là cơ hội tốt để Việt Nam mở rộng thị phần của mình tại Mỹ.

Về phía Việt Nam, chính phủ đang nỗ lực đẩy mạnh quan hệ kinh tế với

Mỹ. Chương trình xúc tiến thương mại của Việt Nam vào Mỹ những năm gần đây đang ngày càng được đẩy mạnh. Trong năm 2009, Chính phủ Việt Nam đã tiến hành một loạt các hoạt động xúc tiến thương mại ra nước ngoài, thuộc Chương trình Xúc tiến thương mại quốc gia, trong đó Mỹ là một thị trường trọng điểm. Những hoạt động này đã góp phần giúp cho nhiều doanh nghiệp Việt Nam có điều kiện tiếp xúc trực tiếp với các đối tác của thị trường Mỹ. Ngoài chương trình xúc tiến thương mại quốc gia, ngày càng có nhiều doanh nghiệp Việt Nam chủ động tự tổ chức đi nghiên cứu, khảo sát thị trường, tìm kiếm bạn hàng tại các cuộc hội chợ, triển lãm thương mại.

Khó khăn

Có khó khăn đến từ phía Mỹ và có khó khăn đến từ chính phía Việt Nam. Khó khăn đến từ phía Mỹ, chúng ta có thể thấy có những vấn đề sau: *Thứ nhất*, khi đảng Dân chủ lên nắm quyền tại Mỹ, cộng với việc nước Mỹ bị tác động nặng nề bởi cuộc khủng hoảng kinh tế tài chính, tư tưởng bảo hộ sản xuất trong nước đang trở nên thảng thệ và có thể tác động tới việc mở cửa thị trường, trước hết là việc xây dựng và áp dụng các định chế không khuyến khích nhập khẩu vào Mỹ, hoặc đặt các nhà xuất khẩu vào nguy cơ dễ bị khởi kiện bán phá giá và trợ cấp, Chẳng hạn, hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam vào Mỹ 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 khoẻ 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 Mỹ. Những quy định này làm phát sinh chi phí xuất khẩu vào thị trường Mỹ. 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 đã tạo thêm các rào cản mới đối với xuất khẩu vào Mỹ nói chung, trong đó có xuất khẩu từ Việt Nam.

Thứ hai, cuộc khủng hoảng kinh tế đã tác động đến mọi cấp độ của nền kinh tế Mỹ, nhu cầu tiêu dùng của người dân sụt giảm mạnh, khả năng tài chính của các doanh nghiệp Mỹ suy giảm và Chính phủ thực thi chính sách thắt chặt tín dụng. Tất cả những điều này làm cho cầu của Mỹ đối với các hàng hóa của các nước khác giảm sút và như vậy chắc chắn sẽ tác động đến sự gia tăng xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường Mỹ.

Thứ ba, quan hệ chính trị giữa Việt Nam và Mỹ đang được cải thiện, song

còn nhiều vấn đề nhạy cảm nhất định. Việt Nam vẫn bị Mỹ coi là nước có nền kinh tế phi thị trường, do vậy so với các nước khác, Việt Nam phải chịu nhiều bất lợi hơn trong các vụ tranh chấp thương mại ở thị trường này, các loại hàng hóa của Việt Nam đều có thể trở thành đối tượng của chính sách chống bán phá giá ở Mỹ.

Khó khăn đến từ Việt Nam chính là việc chưa hiểu biết nhiều và thiếu hiểu biết về thị trường Mỹ, đặc biệt là hệ thống luật pháp. Mỹ là một nước đã có hệ thống pháp luật vận hành theo cơ chế thị trường từ hàng trăm năm nay, trong khi Việt Nam vẫn đang trong thời kỳ chuyển đổi sang cơ chế thị trường. Mỹ là một nước đã hoàn chỉnh về pháp luật còn Việt Nam là nước còn nhiều cơ chế chính sách chưa kịp hình thành. Có thể nhận thấy hệ thống pháp luật của hai nước còn cách nhau quá xa, trình độ phát triển chênh nhau quá lớn. Chính vì vậy, ngay cả khi phía Mỹ chưa sử dụng các rào cản kỹ thuật, hệ thống luật pháp của Mỹ cũng còn quá phức tạp đối với Việt Nam. Hiện nay, chỉ có những doanh nghiệp nào hiểu rõ những luật lệ kinh doanh và tập quán tiêu dùng ở Mỹ mới có khả năng gạt 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 Mỹ chịu sự điều tiết của nhiều luật khác nhau (luật Liên bang và từng bang). Ngoài ra, Thống đốc bang ở Mỹ có thẩm quyền rất lớn trong việc

điều chỉnh các hiệp định kinh tế thương mại. Một khó khăn khác là việc xúc tiến xuất khẩu hàng hoá vào thị trường này phải thông qua các nhà môi giới hải quan, làm tăng chi phí, gây cản trở phát triển thương mại.

Ngoài ra còn nhiều những khó khăn đến từ phía doanh nghiệp Việt Nam, như năng lực sản xuất hạn chế, khó đáp ứng các yêu cầu về chất lượng, số lượng và giá cả cạnh tranh; năng lực tài chính thấp, 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.

Triển vọng quan hệ thương mại Việt - Mỹ

Đánh giá chung của chúng tôi là quan hệ thương mại Việt - Mỹ trong 15 năm qua, kể từ khi hai nước thiết lập quan hệ ngoại giao đến nay, đã có những đóng góp hết sức to lớn và quan trọng đối với sự phát triển kinh tế - xã hội của Việt Nam và đối với việc mở rộng bang giao Việt - Mỹ. Triển vọng của mối quan hệ là rất tốt đẹp.

Trước hết, nếu nói là to lớn, có thể cho rằng, mối quan hệ kinh tế song phương này đã góp phần mở rộng quy mô phát triển kinh tế của Việt Nam, tạo điều kiện tích cực cho Việt Nam thực hiện có hiệu quả công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước. Có rất nhiều ngành nghề, lĩnh vực trước đây

Việt Nam chưa có, hoặc chưa phát triển, thông qua hợp tác với Mỹ, Việt Nam đã có điều kiện để phát triển và mở rộng quy mô phát triển. Mỹ đã trở thành đối tác kinh tế quan trọng bậc nhất của Việt Nam, kim ngạch thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ chiếm khoảng 20-25% tổng kim ngạch thương mại của Việt Nam, cũng như GDP của Việt Nam, nghĩa là quan hệ kinh tế với Mỹ bảo đảm công ăn việc làm cho khoảng hàng chục triệu người Việt Nam.

Việt Nam đang đẩy mạnh quan hệ kinh tế với Mỹ, theo chúng tôi, quy mô và mức độ sẽ được mở rộng hơn rất nhiều trong thời gian tới, nhưng sự lớn mạnh của Việt Nam trong quan hệ kinh tế với Mỹ để trở thành một nước công nghiệp có tầm cỡ như thế nào còn tùy thuộc vào khả năng và trình độ của Việt Nam, hay đúng hơn là của Lãnh đạo, của các doanh nghiệp và của người dân Việt Nam.

Nếu đúng như đánh giá của nhiều người về sự “bùng nổ” quan hệ thương mại và đầu tư với Mỹ của Việt Nam từ khi thực hiện BTA song phương đến nay, thì điều đó cũng có nghĩa là mối quan hệ kinh tế giữa hai nước phát triển rất tốt đẹp trong những năm qua. Theo chúng tôi, đó là đánh giá bước đầu, về chất lượng và hiệu quả quan hệ những năm về sau so với những năm đầu khi hai nước mới thiết lập quan hệ, lúc đó các chỉ số đo được mới chỉ là vài triệu USD và nền kinh tế Việt Nam mới thoát ra khỏi

chiến tranh và thực hiện phát triển kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa: Kim ngạch xuất nhập khẩu năm 1995, khi hai nước thiết lập quan hệ ngoại giao là 451,40 triệu USD; năm 2001, năm có BTA, là 1,476 tỷ USD; đến năm 2008, là 15,6 tỷ USD và Việt Nam xuất siêu 10 tỷ USD. Đúng là số liệu đã chỉ ra sự bùng nổ quan hệ thương mại giữa hai nước. Nhưng nếu cứ phát triển như vậy, khi nói về chất lượng và hiệu quả của sự hợp tác kinh tế và của những sản phẩm đem ra hợp tác (xuất nhập khẩu), có thể cho rằng, Việt Nam dù có mở rộng được quy mô hết sức to lớn, có nhiều số liệu bùng nổ hơn nữa trong quan hệ kinh tế với Mỹ, thì Việt Nam vẫn khó có thể tạo cho mình những điều kiện cần thiết để nâng cấp phát triển kinh tế, trở thành nước công nghiệp khỏe và mạnh như chúng ta mong muốn. Việt Nam không thể cứ tiếp tục xuất khẩu hàng có trình độ công nghệ thấp, dù quy mô (số lượng) có tăng lên rất đáng kể, lại để ngổ thị trường nội địa (không hề có che chắn được phép theo quy định của WTO) cho hàng hóa chất lượng thấp, có cả hàng độc hại sức khỏe con người (áo quần, hoa quả, thực phẩm...) của nước khác tràn ngập từ Nam chí Bắc. Việt Nam cũng không thể cứ tiếp tục nhập hàng tiêu dùng xa xỉ tràn lan và bảo hộ phi lý một số mặt hàng để người tiêu dùng Việt Nam phải mua hàng với giá cao nhất thế giới. Cải cách kinh tế đi liền với

những hoàn thiện hệ thống chính trị như Đảng Cộng sản Việt Nam chủ trương là hợp lý; điều cần thiết là cần có bước đi và giải pháp rõ ràng cho sự phát triển của đất nước, đặc biệt trong quan hệ hợp tác kinh tế với Mỹ ■

Tài liệu tham khảo:

1. Emiko Fukase and Will Martin, "The Effect of the US's granting MFN status to Vietnam", The World Bank, 1999.
2. Michael Scherer, "The five Pillars of Obama's Foreign Policy", Washington 13 Jul 2009, Time.com 7 Aug 2009.
3. Randall B. Woods, "Vietnam and the American Political Tradition: The politics of Dissent", Cambridge University Press, 2003.
4. Thông cáo Báo chí Chung về Cuộc họp Giữa Ngoại trưởng Hoa Kỳ và Bộ trưởng Ngoại giao Các Nước Hạ nguồn Sông Mekong. Website US Embassy to Vietnam, 7/2009.
5. Tạp chí Châu Mỹ Ngày nay, các số năm 2008, 2009.
6. Bộ Công Thương, 2008, *Diễn đàn thương mại và đầu tư Việt Nam sau khi gia nhập WTO, tháng 1. Hà Nội.*
7. Thương vụ Việt Nam tại Hoa Kỳ, 2007, *Xuất khẩu sang Hoa Kỳ - Những điều chưa biết.*
8. Mỹ: Chính sách Đông Á cần phải thay đổi <http://vitinfo.com.vn/Muctin/Kinhhte/ChinhSach/LA67343/default>
9. Thúc đẩy quan hệ Việt Nam - Hoa Kỳ phát triển hơn nữa <http://www.mofa.gov.vn/vi/nr040807104143/nr040807105001/view>
10. Quan hệ Việt Nam - Hoa Kỳ sẽ chuyển biến tích cực <http://www.tinkinhhte.com/nd5/detail/viet-nam/tu-lieu-quan-he-quoc-te/>
11. Tiếp tục thúc đẩy quan hệ Việt Nam - Hoa Kỳ <http://www.mt.gov.vn/PrintView.aspx?ArticleID=5785>
12. Quan hệ Việt - Mỹ đã tiến một bước dài <http://www.mofa.gov.vn/vi/nr040807104143/nr040807105001/>
13. Eliot Cohen, "What's Different about the Obama Foreign Policy?", <http://online.wsj.com/article/>, Washinhton, Aug 2009.
14. H.A. Kissinger, "Obama's Foreign Policy Challenge", 22 Apr 2009. The Washington Post.com.
15. Điều trần của Scot Marciel, Phó trợ lý Ngoại trưởng Mỹ, Vụ các vấn đề Đông Á - Thái Bình Dương Bộ Ngoại giao Mỹ về "Hợp tác Hoa Kỳ - Việt Nam: Về các vấn đề liên quan đến Chất Da Cam" trước Tiểu ban châu Á - Thái Bình Dương và Môi trường Toàn cầu, Ủy ban Đối ngoại, Hạ nghị viện Hoa Kỳ. Website US Embassy to Vietnam, 6/2009.
16. Thông cáo Báo chí Chung về cuộc họp giữa Ngoại trưởng Hoa Kỳ và Bộ trưởng Ngoại giao các nước hạ nguồn sông Mekong. Website US Embassy to Vietnam, 7/2009.
17. 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.*
19. 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.
20. Trade Policy Review Body (2007), *Trade Policy Review: United States*, World Trade Organization, Geneva.
21. <http://www.wto.org.com> Báo cáo của WTO về chính sách kinh tế Hoa Kỳ.
22. <http://usembassy.state.gov/vietnam>
23. <http://www.whitehouse.gov>
24. <http://www.bea.doc.gov/bea/glance.htm>
25. <http://www.ustreas.gov/>
26. [http://www.U.S. Census Bureau, Trade with Vietnam 2008.](http://www.U.S. Census Bureau, Trade with Vietnam 2008)
27. [http://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5520.html#2008.](http://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5520.html#2008)
28. [http://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5520.html#2007.](http://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5520.html#2007)