
ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ



ĐẶNG THUYỀN VÂN

**QUAN HỆ THƯƠNG MẠI VIỆT NAM-HOÀ KỶ
TRƯỚC VÀ SAU KHI VIỆT NAM GIA NHẬP WTO**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ ĐỐI NGOẠI

Hà Nội - 2008

ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ



ĐẶNG THUYỀN VÂN

**QUAN HỆ THƯƠNG MẠI VIỆT NAM-HOÀ KỶ TRƯỚC
VÀ SAU KHI VIỆT NAM GIA NHẬP WTO**

Chuyên ngành: KTTG&QHKTQT

Mã số: 60 31 07

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ ĐỐI NGOẠI

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC

GS.TS. NGUYỄN THIẾT SƠN

Hà Nội – 2008

MỤC LỤC

	<i>Trang</i>
LỜI MỞ ĐẦU	01
Chương I: Quan hệ thương mại Việt Nam-Hoa Kỳ trước khi gia nhập WTO	06
1.1 Các nhân tố tác động đến quan hệ thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ	06
1.1.1 Nhân tố chung	06
1.1.2 Nhân tố VN	08
1.1.3 Nhân tố Hoa Kỳ	10
1.2 Thực trạng quan hệ thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ trước khi Việt Nam gia nhập WTO	12
1.2.1 Quan hệ thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ trước khi hai nước ký Hiệp định thương mại	12
1.2.2 Quan hệ thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ sau khi có Hiệp định thương mại	15
1.2.2.1 Kim ngạch xuất khẩu	16
1.2.2.2 Kim ngạch nhập khẩu	29
1.2.3 Vai trò của Hiệp định Thương mại Song phương tới quan hệ thương mại Việt Nam-Hoa Kỳ	33
Chương II: Quan hệ thương mại Việt Nam-Hoa Kỳ sau khi Việt Nam gia nhập WTO	44
2.1 Vai trò của Hiệp định thương mại Việt Nam –Hoa Kỳ trong tiến trình gia nhập WTO của Việt Nam.	44
2.1.1 Tăng trưởng kinh tế vững mạnh tạo tự tin cho Việt Nam đàm phán gia nhập WTO	44
2.1.2 Hiệp định Thương mại tác động tích cực tới môi trường đầu tư của Việt Nam	47
2.1.3 Thực thi HĐTM xây dựng một hệ thống luật pháp thương mại và thủ tục hành chính phù hợp hơn với thông lệ và nhu cầu của nền kinh tế thị trường	50
2.1.4 So sánh các nội dung chính của HĐTM và qui định của WTO	51

2.2	Quan hệ thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ sau khi Việt Nam gia nhập WTO	54
2.2.1	Kim ngạch xuất khẩu của hàng hóa Việt Nam sang Hoa Kỳ	54
2.2.2	Kim ngạch nhập khẩu của hàng hóa từ Hoa Kỳ	56
2.3	Một số nhận xét và đánh giá	58
	Chương III: Triển vọng quan hệ Việt Nam-Hoa Kỳ trong thời kỳ hậu gia nhập WTO	63
3.1	Cơ hội và thách thức mới trong quan hệ thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ sau khi Việt Nam gia nhập WTO	63
1.1.1.	Cơ hội	63
1.1.2.	Thách thức	66
3.2	Dự báo về quan hệ song phương giữa hai nước sau khi Việt Nam gia nhập WTO	71
3.2.1	Dự báo triển vọng quan hệ thương mại Việt Nam –Hoa Kỳ năm 2008	72
3.2.2	Phương pháp dự báo “tốc độ tăng trưởng bình quân”	75
3.2.3	Dự báo triển vọng quan hệ thương mại Việt Nam-Hoa Kỳ đến 2015	77
3.3	Một số giải pháp thúc đẩy quan hệ thương mại Việt Nam-Hoa Kỳ	78
3.3.1	Đề xuất ở cấp độ quốc gia	79
3.3.2	Đề xuất ở cấp độ doanh nghiệp	83
	KẾT LUẬN	86
	TÀI LIỆU THAM KHẢO	88
	PHỤ LỤC	90

DANH MỤC BẢNG

	Trang
Bảng 1.1 Kim ngạch XNK giữa Việt Nam và Hoa Kỳ trong giai đoạn trước khi HĐTM được ký kết	14
Bảng 1.2 Kim ngạch XNK Việt Nam-Hoa Kỳ sau Hiệp định Thương mại giai đoạn 2001-2006	16
Bảng 1.3 Cơ cấu mặt hàng xuất khẩu sang Hoa Kỳ từ năm 1998 đến năm 2006	19
Bảng 1.4 Giá trị kim ngạch XK hàng dệt may Việt Nam vào Hoa Kỳ trong giai đoạn 1996-2006	21
Bảng 1.5 Một số hàng chế tác của Việt Nam xuất khẩu sang Hoa Kỳ	24
Bảng 1.6 Xuất khẩu cá tra và cá basa của Việt Nam sang Hoa Kỳ và các nước khác	26
Bảng 1.7 Danh mục hàng hóa xuất khẩu của Hoa Kỳ vào Việt Nam (2000-2006) theo nhóm sản phẩm	30
Bảng 1.8 Thuế suất tối huệ quốc và thuế suất phổ cập của Hoa Kỳ, tỷ trọng xuất khẩu sang EU, Nhật Bản và Hoa Kỳ	34
Bảng 1.9 Cán cân thương mại của Việt Nam và thặng dư thương mại với Hoa Kỳ trong giai đoạn 2002-2003	39
Bảng 1.10 Xuất khẩu và nhập khẩu của Việt Nam với các nước theo vị trí địa lý	40
Bảng 2.1 Tổng sản phẩm quốc nội của Việt Nam theo giá thực tế và tốc độ tăng theo từng năm từ 2000 đến 2007	45
Bảng 2.2 Tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu sang các thị trường trong kim ngạch xuất khẩu của cả nước từ năm 2003-2006	46
Bảng 2.3 Tổng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài theo các lĩnh vực xuất khẩu mạnh sang Hoa Kỳ sau khi Hiệp định Thương mại có hiệu lực	48
Bảng 2.4 Kim ngạch XNK Việt Nam-Hoa Kỳ sau khi Việt Nam gia nhập WTO	55
Bảng 2.5 Cơ cấu hàng Việt Nam xuất khẩu sang Hoa Kỳ từ năm 2003 đến chín tháng đầu năm 2007	56
Bảng 2.6 Chứng loại hàng hóa XK của Hoa Kỳ vào Việt Nam giai đoạn 2003-9 tháng đầu năm 2007	57
Bảng 3.1 Giá trị và tỷ trọng của hàng dệt may các nước nhập khẩu vào Hoa Kỳ	73
Bảng 3.2 Dự báo về kim ngạch xuất nhập khẩu giữa hai nước đến năm 2015	77

DANH MỤC HÌNH

	Trang
Hình 1.1 Kim ngạch XNK Việt Nam-Hoa Kỳ trước khi có HĐTM	14
Hình 1.2 Kim ngạch XNK Việt Nam-Hoa Kỳ sau Hiệp định Thương mại	17
Hình 1.3a Nhóm 10 mặt hàng của Việt Nam có kim ngạch xuất khẩu cao vào Hoa Kỳ trong giai đoạn 1999-2002	20
Hình 1.3b Nhóm 10 mặt hàng của Việt Nam có kim ngạch xuất khẩu cao vào Hoa Kỳ trong giai đoạn 2003-2006	20
Hình 1.4 Kim ngạch XK hàng dệt may Việt Nam vào Hoa Kỳ từ 1996- 2006	22
Hình 1.5 Thị phần các nước có kim ngạch xuất khẩu hàng dệt may lớn nhất vào Hoa Kỳ năm 2006	22
Hình 1.6 Kim ngạch và mức độ tăng trưởng của các mặt hàng chế tác chủ lực không phải là hàng dệt may sang Hoa Kỳ	23
Hình 1.7 Thị phần của tôm đông lạnh Việt Nam so với tổng giá trị nhập khẩu tôm đông lạnh của Hoa Kỳ (tháng 1-2006 đến 12-2006)	28
Hình 1.7a Nhóm 10 mặt hàng có kim ngạch nhập khẩu cao từ 2003-2006	31
Hình 1.8 Cơ cấu hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ năm 2005	36
Hình 2.1 Tỷ trọng xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ trong tổng xuất khẩu của Việt Nam từ năm 2003-2006	47
Hình 2.2 Tổng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài đăng ký trong các lĩnh vực xuất khẩu mạnh sang Hoa Kỳ sau Hiệp định Thương mại được ký kết	49
Hình 2.3 Kim ngạch xuất khẩu hàng chưa chế biến và hàng sản xuất chế tạo của Việt Nam sang Hoa Kỳ năm 2000 đến chín tháng đầu năm 2007	55
Hình 2.4 Kim ngạch nhập khẩu sản phẩm sơ chế và sản phẩm chế tạo của Việt Nam từ Hoa Kỳ năm 2000 đến chín tháng đầu năm 2007	60
Hình 3.1 Các lệnh ban hành thuế chống bán phá giá của Hoa Kỳ có hiệu lực từ ngày 31-12-2000	68
Hình 3.2 Giá trị kim ngạch xuất khẩu hàng dệt may của các nước vào Hoa Kỳ giai đoạn 2005-2007 và dự báo cho năm 2008	73

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

ADB	Ngân hàng Phát triển Châu Á
AFTA	Hiệp định về Khu vực Thương mại tự do ASEAN
APEC	Diễn đàn Hợp tác Kinh tế Châu Á-Thái Bình Dương
ASEAN	Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á
ASEM	Hợp tác Á-Âu
EU	Liên minh Châu Âu
FDI	Đầu tư trực tiếp nước ngoài
GDP	Tổng thu nhập quốc nội
GSP	Hệ thống ưu đãi phổ cập
HĐTM	Hiệp định Thương mại Việt Nam-Hoa Kỳ
IMF	Quỹ Tiền tệ Quốc tế
MFN	Tối Huệ Quốc
NAFTA	Khối Mậu dịch tự do Bắc Mỹ
NTR	Quy chế thương mại bình thường
PNTR	Quy chế đối xử thương mại bình thường vĩnh viễn
USD	Đôla Mỹ
USAID	Cơ quan Phát triển Quốc tế Hoa Kỳ
USITC	Ủy ban Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ
VAT	Thuế giá trị gia tăng
VCCI	Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam
WB	Ngân hàng Thế giới
WTO	Tổ chức thương mại thế giới
XNK	Xuất nhập khẩu

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài Luận văn

Ngày nay, xu thế hòa bình, hợp tác phát triển đang trở thành đòi hỏi bức xúc đối với các dân tộc và quốc gia trên thế giới. Các nước muốn ưu tiên phát triển kinh tế, đều cần môi trường hòa bình ổn định và thực hiện chính sách mở cửa. Các nền kinh tế ngày càng gắn bó, phụ thuộc lẫn nhau, tạo động lực cho tăng trưởng kinh tế. Các thể chế đa phương và khu vực có vai trò ngày càng tăng cùng với sự phát triển năng động hơn của các nền kinh tế và của các dân tộc.

Việc bình thường hoá hoàn toàn quan hệ giữa Việt Nam và Hoa Kỳ đã khép lại quá khứ của một thời chiến tranh lạnh và mở ra xu hướng hòa bình, hợp tác, ổn định và phát triển kinh tế giữa hai nước. Sau khi bình thường hoá quan hệ, hai nước đã ký kết một số hiệp định, thoả thuận về kinh tế và thương mại như: Hiệp định Quyền Tác giả, Hiệp định Thương mại song phương (HĐTM), Hiệp định Dệt may, Hiệp định Hàng không... Trong số đó quan trọng nhất là Hiệp định Thương mại song phương. Đây là một Hiệp định kinh tế toàn diện nhất mà nước ta ký với các nước từ trước đến nay, bao gồm những cam kết không chỉ trong lĩnh vực thương mại hàng hoá mà bao gồm cả thương mại dịch vụ, đầu tư và quyền sở hữu trí tuệ. Hiệp định đã góp phần quan trọng vào việc bình thường hoá hoàn toàn quan hệ giữa Việt Nam và Hoa Kỳ, mở ra cho các doanh nghiệp của cả hai nước những cơ hội mới về thương mại và đầu tư. Việc thực thi thành công HĐTM trong 5 năm qua đã góp phần nâng cao uy tín của Việt Nam trên trường quốc tế, và nó còn đóng góp rất hiệu quả vào công cuộc đổi mới nâng cao đời sống nhân dân, nâng cao năng lực cạnh tranh của hàng hoá Việt Nam, giúp khẳng định tính nhất quán trong chính sách của Đảng và Nhà nước ta trong tiến trình đưa Việt Nam hội nhập kinh tế thế giới.

HĐTM được ký kết trên cơ sở các nguyên tắc của tổ chức thương mại Thế giới (WTO) nên đã tạo thuận lợi bước đầu cho quá trình gia nhập WTO của Việt Nam. Ngoài ra hệ thống pháp luật đang dần được hoàn thiện cũng đã giúp Việt Nam gia nhập WTO thuận lợi hơn. Quá trình đàm phán tiến tới ký kết Hiệp định và quá trình thực hiện Hiệp định trong 5 năm tạo điều kiện cho các cơ quan hoạch định

chính sách của Việt Nam hiểu sâu sắc hơn về bản chất của toàn cầu hoá và hội nhập, cũng như các nguyên tắc của WTO. Nhiều nghĩa vụ của Việt Nam trong HĐTM cũng chính là những nghĩa vụ mà Việt Nam cần phải thực hiện khi đã trở thành thành viên của WTO, do đó việc thực thi nghiêm túc HĐTM chính là sự chuẩn bị có hiệu quả của Việt Nam cho việc gia nhập WTO.

HĐTM giữa Việt Nam và Hoa Kỳ không chỉ tác động to lớn tới quan hệ thương mại song phương mà còn là động lực trực tiếp mở rộng cánh cửa hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam. Vậy HĐTM song phương giữa VN-HK giữ vai trò như thế nào trong tiến trình VN gia nhập WTO, điều khoản trong hiệp định và cam kết gia nhập WTO của VN có gì giống và khác nhau, VN đã thực hiện được bao nhiêu trong tiến trình thực thi HĐTM và tiến trình thực hiện cam kết WTO, cũng như những thách thức và thuận lợi VN gặp phải trong lộ trình thực hiện các cam kết đó? Đây là những vấn đề đặt ra mà luận văn này cố gắng tập trung giải quyết.

Với cách đặt vấn đề và cách tiếp cận như trên tôi chọn đề tài: “Quan hệ thương mại Việt Nam- Hoa Kỳ trước và sau khi VN gia nhập WTO” để làm luận văn thạc sĩ.

2. Tình hình nghiên cứu

Quan hệ thương mại Việt Nam -Hoa Kỳ được xem xét tổng thể trên nhiều khía cạnh. Ở trong nước, đã có nhiều tác giả nghiên cứu, trình bày vấn đề có liên quan như “Chính sách kinh tế của Mỹ và khu vực Châu Á -Thái Bình Dương kể từ sau chiến tranh lạnh” (Đình Quý Độ, 2000); “Chính sách kinh tế của Mỹ” (Nguyễn Thiết Sơn, 2002) và đặc biệt là chuyên khảo “Việt Nam-Hoa Kỳ, quan hệ thương mại và đầu tư” của tác giả Nguyễn Thiết Sơn, 2004 đã trình bày một cách khái quát, có hệ thống tiến trình bình thường hóa quan hệ kinh tế Việt Nam và Hoa Kỳ, những kết quả đạt được trong quan hệ thương mại đầu tư giữa hai nước, những vấn đề khó khăn bước đầu mà Việt Nam gặp phải, cũng như triển vọng quan hệ kinh tế giữa hai nước.

Ngoài ra còn nhiều bài đăng tải trên các tạp chí: Tạp chí Nghiên cứu Kinh tế, Tạp chí Châu Mỹ Ngày nay, Tạp chí Những vấn đề kinh tế và chính trị thế giới, Tạp

chí Quốc tế, Thời báo Kinh tế Việt Nam, Báo Đầu tư, Báo Nhân dân, ... và có một số luận án tiến sĩ, luận văn thạc sĩ và khóa luận tốt nghiệp ngành kinh tế đối ngoại có đề cập đến vấn đề này.

Tuy nhiên, các công trình trên đều là những công trình thực hiện trong 1-2 năm trước khi Việt Nam gia nhập WTO. Việt Nam với vị thế mới là thành viên của WTO, trong quan hệ song phương với Hoa Kỳ, chúng ta sẽ có những cơ hội mới cũng như vẫn còn những thách thức mới, đó là những vấn đề quan trọng mà Luận văn cần tập trung nghiên cứu.

3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu

3.1. Mục đích nghiên cứu

Làm rõ tác động của HĐTM song phương đối với nền kinh tế Việt Nam cũng như quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của VN cụ thể là trong tiến trình VN gia nhập WTO thông qua đó để thấy rõ những cơ hội và thách thức của VN khi thực hiện lộ trình cam kết.

3.2. Nhiệm vụ nghiên cứu:

- Làm rõ được tính nền tảng của HĐTM song phương Việt Nam-Hoa Kỳ với quá trình đàm phán gia nhập và trở thành thành viên của WTO.
- Phân tích rõ quá trình thực hiện lộ trình, cũng như các cam kết của VN trong HĐTM song phương với HK cũng như cam kết khi VN gia nhập WTO.
- Phân tích được những đáp ứng tích cực, nhanh chóng của Việt Nam cũng như những khó khăn mà chúng ta gặp phải trong quan hệ song phương với Hoa Kỳ.
- Nêu một số khuyến nghị hoàn thiện hơn nữa quan hệ thương mại Việt Nam-Hoa Kỳ khi Việt Nam đã là thành viên của WTO.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

4.1. Đối tượng nghiên cứu

- HĐTM song phương giữa Việt Nam và Hoa Kỳ

- Quan hệ Thương mại song phương giữa hai nước trước và sau khi Việt Nam gia nhập WTO

4.2. Phạm vi nghiên cứu

Phạm vi về nội dung nghiên cứu: Toàn bộ quan hệ thương mại giữa Việt Nam và Hoa Kỳ. Luận văn này chỉ tập trung đi sâu nghiên cứu thực trạng quan hệ của hai nước trong lĩnh vực thương mại hàng hóa.

Phạm vi về thời gian nghiên cứu: Luận văn chỉ tập trung nghiên cứu chủ yếu quan hệ thương mại giữa hai nước từ khi ký kết HĐTM đến nay.

5. Phương pháp nghiên cứu

- Phân tích, tổng hợp.
- Thu thập, xử lý tài liệu.
- Chuyên gia.

6. Dự kiến những đóng góp mới của luận văn

Đặt quan hệ hai nước vào một bối cảnh mới, khi Việt Nam đã là thành viên chính thức của Tổ chức Thương mại Thế giới. Vị thế mới của Việt Nam sẽ đưa quan hệ giữa hai nước lên một tầm cao mới với nhiều thách thức và cơ hội mới. Những vấn đề mới nảy sinh và đã được nhất trí thông qua trên bàn đàm phán, và tiến trình thực hiện cũng như ảnh hưởng của nó sẽ được nhận định, đánh giá chi tiết, đầy đủ, nhất là sau khi Việt Nam đã hội nhập hoàn toàn vào thị trường kinh tế thế giới (vào WTO) và ngày càng đóng vai trò quan trọng trong các công việc giao lưu quốc tế (tổ chức thành công hội nghị APEC lần thứ 14, được các nước ASEAN đề cử làm thành viên không thường trực của Hội đồng Bảo an Liên Hiệp Quốc nhiệm kỳ năm 2008...)

Như vậy, những đóng góp mới của luận văn là:

- Hệ thống hóa tiến trình và thành tựu quan hệ thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ từ khi có HĐTM giữa hai nước.
- Nêu những thuận lợi, khó khăn, thách thức của quan hệ thương mại song phương thời gian qua và khi Việt Nam đã là thành viên WTO.

- Nêu một số dự báo triển vọng quan hệ thương mại song phương Việt Nam - Hoa Kỳ và một số khuyến nghị bước đầu.

7. Nội dung và kết cấu của đề tài

Luận văn có Lời mở đầu, Kết luận, phần nội dung và Tài liệu tham khảo. Nội dung của Luận văn gồm 3 chương sau đây:

Chương 1: Quan hệ thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ trước khi gia nhập WTO. Trọng tâm của chương này sẽ đi sâu phân tích thực trạng quan hệ song phương giữa Việt Nam và Hoa Kỳ trong lĩnh vực thương mại hàng hoá trước khi Việt Nam gia nhập WTO. Mỗi quan hệ này sẽ được xem xét trong hai thời kỳ cụ thể là trước khi ký Hiệp định Thương mại song phương và sau khi ký Hiệp định.

Chương 2: Quan hệ Thương mại Việt Nam-Hoa Kỳ sau khi Việt Nam gia nhập WTO. Nêu lên những thành tựu đáng kể và thực trạng quan hệ song 1 năm sau khi Việt Nam đã là thành viên WTO. Trên cơ sở thực trạng quan hệ song phương đã nêu ở chương một, chương này phân tích rõ vai trò nên tảng của HĐTM trong việc thúc đẩy giao thương giữa hai nước , cũng như trong quá trình Việt Nam gia nhập WTO.

Chương 3: Triển vọng quan hệ Việt Nam-Hoa Kỳ trong thời kỳ hậu gia nhập WTO. Với vị thế mới của Việt Nam , là thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới, chương này sẽ nêu lên những triển vọng mới trong quan hệ thương mại Việt Nam-Hoa Kỳ. Trên cơ sở đó nêu lên một số biện pháp bước đầu nhằm thúc đẩy những triển vọng trong quan hệ thương mại giữa hai nước.

*

* *

Trên đây là những nội dung nghiên cứu của luận văn . Em mong các Thầy , Cô nhận xét , góp ý để Em có thể hoàn thiện hơn bản luận văn này. Em xin chân thành cảm ơn.

Chương 1

Quan hệ thương mại Việt Nam-Hoa Kỳ trước khi gia nhập WTO

1.1. Các nhân tố tác động đến quan hệ thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ

1.1.1. Nhân tố chung

Có nhiều nhân tố tác động đến quan hệ thương mại giữa Việt Nam và Hoa Kỳ, đầu tiên phải kể đến đó là xu thế hội nhập kinh tế chung trên toàn cầu. Đây là một xu thế khách quan tác động một cách toàn diện đến mọi quốc gia, không có ngoại lệ, nó đặt mỗi nước trước những thời cơ và cả những thách thức to lớn.

Như vậy, toàn cầu hóa kinh tế là quá trình lực lượng sản xuất và quan hệ kinh tế quốc tế vượt khỏi biên giới quốc gia và phạm vi từng khu vực, lan tỏa ra phạm vi toàn cầu, trong đó vốn, tiền tệ, thông tin, lao động... vận động thông thoáng, sự phân công lao động mang tính quốc tế, mối quan hệ kinh tế quốc tế giữa quốc gia, khu vực đan xen nhau, hình thành mạng lưới quan hệ đa tuyến, vận hành theo các “luật chơi” chung được hình thành qua sự hợp tác và đấu tranh giữa các thành viên của cộng đồng quốc tế.

Toàn cầu hóa và khu vực hóa đã trở thành một trong những xu thế phát triển của quan hệ quốc tế hiện đại. Xu thế này phát triển mạnh mẽ trong những năm qua và sẽ tiếp tục phát triển trong thế kỷ tới. Quá trình này được thể hiện rất rõ trong sự gia tăng rất nhanh của trao đổi quốc tế về thương mại, dịch vụ, tài chính và các yếu tố sản xuất cũng như sự hình thành các khu vực thương mại tự do và các khối liên kết trên thế giới. Các tổ chức như Liên minh Châu Âu (EU), Khối Mậu dịch tự do Bắc Mỹ (NAFTA), Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), Tổ chức Hợp tác kinh tế Châu Á-Thái Bình Dương (APEC), Hiệp hội các nước Đông Nam Á (ASEAN)... ngày càng trở nên quen thuộc với các nước trên thế giới.

Về thương mại, trao đổi buôn bán trên thị trường thế giới ngày càng tăng, đây là một trong những chỉ số thể hiện rõ nhất về toàn cầu hóa. Từ sau chiến tranh thế giới thứ II đến nay, giá trị buôn bán trên toàn cầu đã tăng 12 lần. Giá trị hàng hóa dịch vụ trao đổi trên thị trường quốc tế tăng từ 11% tổng sản phẩm toàn thế giới năm 1971 lên 27% năm 1993, tăng 16,2 lần từ 400 tỷ Đôla Mỹ (USD) lên 6.700 tỷ USD năm 1994, và đến năm 1998 là 28.800 tỷ USD. Trong 10 năm qua, tốc độ tăng trưởng của thương mại hàng hóa và dịch vụ luôn gấp 2 lần tốc độ tăng trưởng của GDP thế giới [16; tr 23].

Về tài chính, số lượng vốn trên thị trường chứng khoán thế giới đã tăng gấp 3 lần trong 10 năm qua, từ 4,7 ngàn tỷ lên 15,2 ngàn tỷ USD. Về đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI), xu hướng chung trên toàn thế giới trong những năm qua vẫn tiếp tục tăng: năm 1997 đạt khoảng 400 tỷ USD đến năm 2000 tăng lên 1.491 tỷ USD, trong đó khoảng 2/3 là hướng vào các nước tư bản phát triển [7; tr.24].

Dưới tác động của toàn cầu hóa, thị trường thế giới từng bước được thống nhất và ngày càng phát triển. Toàn cầu hóa kinh tế thúc đẩy quá trình hình thành các khối liên kết khu vực. Sự trao đổi kinh tế giữa các khu vực này ngày càng đóng vai trò quan trọng, tăng thêm sự phụ thuộc và tác động lẫn nhau giữa các nền kinh tế và các khu vực kinh tế. Theo thống kê của Liên Hợp quốc (LHQ) ở thế kỷ 20, trong những năm 60 có khoảng 19 khối liên kết khu vực, những năm 70 có 28 khối liên kết, đến những năm 80 con số này là 32 và vào những năm 92 đã đạt tới gần 60 khối với hơn 160 nước tham gia dưới các loại hình và mức độ khác nhau. Trong đó đáng chú ý là Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), hiện với 150 thành viên, đã chiếm tới hơn 90% tổng giá trị thương mại quốc tế; APEC, với 21 thành viên, chiếm tới 56% GDP và 46% thương mại thế giới [16; tr.22].

Đối với các nước đang phát triển và chuyển đổi nền kinh tế thì hội nhập kinh tế tạo ra rất nhiều cơ hội trong việc thúc đẩy phát triển kinh tế của mỗi quốc gia và tất nhiên cũng đặt ra không ít các thách thức. Nếu quốc gia nào biết chủ động và có lộ trình phù hợp với điều kiện cụ thể của chính mình sẽ nhanh chóng vượt qua được các thách thức và tận dụng các cơ hội có được để phát triển kinh tế đất nước mình, đồng thời góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế khu vực và toàn cầu.

Nắm bắt được xu thế này, Việt Nam cũng nhận thấy sự cần thiết phải hội nhập vào nền kinh tế thế giới, mở rộng quan hệ với mọi quốc gia không phân biệt chế độ chính trị trên nguyên tắc tôn trọng độc lập, quyền tự quyết của các dân tộc. Còn đối với Hoa Kỳ quan hệ với Việt Nam sẽ tạo ra sự ràng buộc lẫn nhau, đan xen lợi ích kinh tế có lợi cho phát triển kinh tế, củng cố hơn nữa vai trò và vị trí của Hoa Kỳ trong khu vực Đông Nam Á.

Các mối quan hệ kinh tế quốc tế và khu vực được chi phối bởi quá trình toàn cầu hóa, nhất là toàn cầu hóa về kinh tế, người ta có thể gác lại nhiều mâu thuẫn, xung đột để đảm bảo tăng trưởng và lợi nhuận, người ta có thể thỏa hiệp để các quan hệ thương mại, đầu tư không bị gián đoạn. Bức tranh kinh tế-chính trị quốc tế đan xen nhau với những lợi ích kinh tế-chính trị chằng chịt, nếu không có cách giải

mã phù hợp khó có thể có sự phát triển bền vững. Trong bối cảnh thế giới phức tạp đó, quan hệ giữa các nước lớn, như quan hệ giữa Hoa Kỳ với Nhật Bản, Hoa Kỳ với Trung Quốc đều có tác động trực tiếp đến sự phát triển của nước ta. Và có được một Hiệp định thương mại với Hoa Kỳ, để có các mối quan hệ thương mại bình thường là một bước tiến trong chính sách đối ngoại của Đảng và Nhà nước ta.

1.1.2. Nhân tố Việt Nam

Một trong những nhân tố quan trọng nhất tác động đến quan hệ kinh tế Việt Nam-Hoa Kỳ chính là những thành tựu của Việt Nam trong quá trình thực hiện chính sách “Đổi mới” và những tác động của nó đến việc mở rộng quan hệ kinh tế quốc tế. Từ một nền kinh tế gần như khép kín dưới chế độ kinh tế tập trung bao cấp, Việt Nam đã chuyển sang phát triển một nền kinh tế mở, tăng cường các quan hệ và giao lưu kinh tế với tất cả các nước, hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế. Trong quá trình hội nhập, chính sách thương mại của nước ta từng bước được cải cách theo hướng tự do hóa hơn, phù hợp với thông lệ quốc tế hơn, góp phần thúc đẩy thương mại phát triển.

1. Một chính sách thương mại thông thoáng

Từ năm 1995 trở lại đây, nhiều giải pháp vĩ mô đúng đắn được thi hành đã góp phần tạo ra động lực mới cho tăng trưởng hoạt động ngoại thương.

+ *Chính sách thương mại quốc tế linh hoạt*: Từ tháng 9/2001, quyền kinh doanh xuất nhập khẩu hàng hóa đã được mở cho tất cả các thương nhân (trước đây chỉ mở đến doanh nghiệp). Phạm vi được phép kinh doanh XNK cũng không phụ thuộc vào ngành hàng ghi trong giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh. Các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, kể từ tháng 1/2002 cũng được quyền xuất khẩu hàng hóa gần như thương nhân Việt Nam. Đây là những biện pháp hết sức quan trọng góp phần đa dạng hóa chủ thể xuất khẩu, qua đó khơi dậy tiềm năng xuất khẩu của các thành phần kinh tế.

Ngoài ra công tác thị trường và xúc tiến thương mại tiếp tục được sự quan tâm đặc biệt. Từ năm 1995 trở lại đây, Bộ Thương mại đã tổ chức hàng chục đoàn liên ngành đi khảo sát và tìm kiếm cơ hội kinh doanh tại Hoa Kỳ, Trung Quốc, Nhật Bản, Nga và Châu Phi.

Để đối phó với các rào cản thương mại ngày càng nhiều, các Bộ và các Hiệp

hội đã có sự phối hợp khá tích cực để theo dõi, phân tích và có biện pháp đối phó đấu tranh kịp thời bảo vệ quyền lợi chính đáng cho các doanh nghiệp Việt Nam trên thị trường quốc tế.

+ *Tiếp tục cải cách chính sách thuế và thuế quan*: Trong những năm đổi mới, chúng ta đã có rất nhiều cố gắng trong việc cải cách chính sách thuế nội địa và thuế quan.

Là một thành viên của Khu vực Mậu dịch Tự do ASEAN (AFTA), Việt Nam đang nỗ lực hết sức mình nhằm giảm thuế suất đối với toàn bộ các dòng thuế (chỉ trừ một số ít mặt hàng) xuống dưới mức 5% cho đến cuối năm 2006. Cùng với việc ban hành Nghị định 21-2002/NĐ-CP vào tháng 2-2002, khoảng 5.558 dòng thuế trong số tổng cộng 6.324 dòng thuế đã nằm trong “danh mục bao hàm” hiện có thuế suất dưới 20% và dự kiến sẽ giảm xuống dưới 5% trong ba năm tới [16; tr.22].

Ngoài ra, Việt Nam còn áp dụng một số biện pháp nhằm khuyến khích xuất khẩu như: hoàn thuế cho các doanh nghiệp xuất khẩu hoạt động tốt, các nhà xuất khẩu được miễn thuế giá trị gia tăng (VAT) và được hưởng những ưu đãi về thuế thu nhập...

+ *Mở rộng hoạt động ngoại thương*: Ngoại thương là thành tố quan trọng nhất trong nền kinh tế Việt Nam. Kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam từ năm 1991 đến nay liên tục tăng mạnh.

Biến động tỷ trọng xuất nhập khẩu của Việt Nam qua các thời kỳ gắn liền với các động thái của nền kinh tế thế giới. Sự giảm mạnh tăng trưởng xuất khẩu trong năm 1998 của Việt Nam do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính Châu Á, vì các quốc gia Châu Á là các nước nhập khẩu chủ yếu hàng xuất khẩu Việt Nam.

2. Tiến trình chủ động hội nhập kinh tế quốc tế và khu vực của nước ta

Bước đầu tiên đánh dấu tiến trình chủ động hội nhập kinh tế quốc tế của nước ta từ khi thực hiện quá trình Đổi mới. Chủ trương “đa phương hóa, đa dạng hóa quan hệ đối ngoại” là bước khởi đầu cho tiến trình chủ động hội nhập, điều này được khẳng định trong Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ VII (năm 1991), Nghị quyết TW 4 (khóa VIII, năm 1997).

Từ đầu thập niên 90 của thế kỷ XX, Việt Nam đã thực hiện những bước đầu

tiên trong quá trình hội nhập quốc tế của mình. Dưới đây là một số mốc chính:

+ Năm 1993, Việt Nam đã bình thường hóa quan hệ với các tổ chức tài chính quốc tế như Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF), Ngân hàng Thế giới (WB), Ngân hàng Phát triển Châu Á (ADB).

+ Ngày 28-07-1995, Việt Nam trở thành thành viên chính thức của Hiệp hội các nước Đông Nam á (ASEAN). Và ngày 15-12-1995, Việt Nam chính thức tham gia Khu vực mậu dịch tự do Châu Á (AFTA).

+ Tháng 3-1996 tham gia lần đầu tiên vào hội nghị những người đứng đầu Nhà nước và Chính phủ các nước Á-Âu (ASEM) và Việt Nam trở thành một trong những nước sáng lập diễn đàn này.

+ Ngày 18-11-1998, Việt Nam trở thành thành viên chính thức của Tổ chức Hợp tác Kinh tế Châu Á-Thái Bình Dương (APEC).

+ Ngày 11-01-2007 Việt Nam trở thành thành viên chính thức thứ 150 của Tổ chức Thương mại Thế giới WTO.

Chính sách mở rộng quan hệ kinh tế quốc tế tác động trực tiếp đến mối quan hệ Việt Nam-Hoa Kỳ ít nhất ở hai khía cạnh quan trọng.

Thứ nhất, việc chủ động hội nhập kinh tế quốc tế đã làm cho tiềm lực kinh tế của Việt Nam lớn mạnh hơn trước, điều đó vừa tạo điều kiện vừa buộc Việt Nam phải mở rộng các quan hệ kinh tế đối ngoại của mình để tiếp tục phát triển đất nước, vì Việt Nam càng phát triển càng cần có thị trường để bán sản phẩm, cần vốn, máy móc thiết bị, nguyên vật liệu...

Thứ hai, vị thế chính trị quốc tế của Việt Nam trên thế giới và khu vực được nhiều nước trên thế giới đánh giá cao hơn trước, Việt Nam đã thiết lập các quan hệ song phương với nhiều nước và tổ chức quốc tế. Như vậy, thế và lực của Việt Nam đã khác. Chính trên vị thế mới, mối quan hệ song phương Việt Nam-Hoa Kỳ được thiết lập và tất yếu phát triển mạnh mẽ trên sự kỳ vọng của cả hai quốc gia.

1.1.3. Nhân tố Hoa Kỳ

Sự phát triển của Hoa Kỳ có ảnh hưởng rất nhiều đến quan hệ Việt Nam-Hoa Kỳ và sự phát triển của nước ta. Những ảnh hưởng trực tiếp đó là sự định hướng chính sách đối ngoại của Hoa Kỳ, nhất là chính sách của Hoa Kỳ ở khu vực Châu Á-Thái Bình dương.

Trước bối cảnh toàn cầu hóa diễn ra mạnh mẽ, thương mại quốc tế có tầm quan trọng ngày càng tăng đối với kinh tế Hoa Kỳ. Năm 2000, xuất khẩu và nhập khẩu hàng hóa, dịch vụ và tiền lãi từ đầu tư của Hoa Kỳ ở nước ngoài đã tạo ra khoảng 30% GDP cho nền kinh tế Hoa Kỳ, tăng mạnh so với mức 25% vào năm 1992 và 13% vào năm 1970. Hiện nay, Hoa Kỳ là nước xuất khẩu và nhập khẩu lớn nhất thế giới và đứng hàng đầu thế giới về đầu tư ra nước ngoài cũng như thu hút vốn đầu tư nước ngoài [11; tr.12].

Một số định hướng chính trong chính sách đối ngoại của Hoa Kỳ thể hiện ở một số đặc điểm sau:

+ *Tính mở cao*

Theo nghiên cứu gần đây của Ủy ban Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ, nếu Hoa Kỳ xóa bỏ toàn bộ hàng rào thuế quan thương mại hiện đang tồn tại thì tổng thiệt hại về việc làm đối với các ngành liên quan đến nhập khẩu sẽ chỉ là 135.000 việc làm. Con số này còn thấp hơn so với số việc làm được tạo ra ở Hoa Kỳ chỉ trong một tháng kinh tế phát triển những năm gần đây. Những hàng rào thương mại còn tồn tại không nhiều (Hoa Kỳ hiện nay chỉ còn duy trì mức thuế quan cao hoặc các hàng rào thương mại chủ yếu đối với các mặt hàng như dệt may, các sản phẩm sữa và vận tải thủy ven bờ). Mức thuế trung bình đối với các mặt hàng nhập khẩu vào Hoa Kỳ những năm gần đây xuống thấp chỉ còn dưới 2% [11; tr.12]. Như vậy, có thể nói chính sách thương mại của Hoa Kỳ có tính mở cao.

+ *Tự do hóa thương mại*

Hoa Kỳ coi sự thúc đẩy tự do hóa thương mại quốc tế trên quy mô toàn cầu thông qua WTO là phương thức tốt nhất để vừa bao trùm một cách tối đa các quốc gia trên thế giới, kể cả các quốc gia phát triển lẫn đang phát triển, vừa tạo khả năng tránh được những sai lầm và rủi ro kinh tế liên quan đến sự phân biệt đối xử trong quan hệ giữa các đối tác.

Hiện nay, đang có sự dịch chuyển trọng tâm chú ý của các nhà hoạch định chính sách Hoa Kỳ từ mậu dịch tự do sang mậu dịch công bằng nhằm không những hạn chế hàng rào thương mại, tiếp tục đẩy mạnh mậu dịch tự do mà còn chống lại sự đối xử không công bằng hạn chế nhập khẩu của các nước bạn hàng của Hoa Kỳ.

+ *Xúc tiến gia nhập các Hiệp định Thương mại song phương và khu vực*

Theo quan điểm trên, Hoa Kỳ đẩy mạnh việc gia nhập các khu vực thương mại tự do và ký kết các hiệp định thương mại song phương với một số đối tác thương mại như Israel vào năm 1985 và Canada vào năm 1989, ký kết Hiệp định Thương mại Tự do Bắc Mỹ (NAFTA) vào năm 1992 và có hiệu lực từ tháng 01-1994. Trong năm 2000, Hoa Kỳ đã hoàn thành việc đàm phán về Khu vực Tự do Thương mại với Singapore và Chile [11; tr.13].

1.2. Thực trạng quan hệ thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ trước khi Việt Nam gia nhập WTO

1.2.1. Quan hệ thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ trước khi hai nước ký Hiệp định thương mại

1. Giai đoạn trước năm 1975

Giai đoạn này do miền Nam Việt Nam vẫn còn nằm dưới sự bảo trợ của Mỹ nên thường xuyên nhận được viện trợ từ Mỹ, trung bình khoảng trên dưới 700 triệu USD/năm. Mỹ có quan hệ kinh tế thương mại với chính quyền Sài Gòn, nhưng kim ngạch buôn bán không lớn, chủ yếu là hàng hoá của Mỹ đưa vào miền Nam Việt Nam, còn hàng hoá của Việt Nam sang Mỹ thì hầu như không có gì ngoài một số mặt hàng nhỏ lẻ như than, cao su, gỗ, hải sản, đồ gốm...

Năm 1975, Việt Nam đã được thống nhất, tuy nhiên Việt Nam vẫn tiếp tục theo đuổi một nền kinh tế gần như khép kín dưới chế độ kinh tế tập trung bao cấp. lại chủ yếu tập trung duy trì và mở rộng quan hệ với những nước trong hệ thống Xã hội Chủ nghĩa như Liên Xô, Trung Quốc, các nước Đông Âu, Cu Ba... Mặt khác, Mỹ cũng thi hành lệnh cấm vận chống Việt Nam trên tất cả các lĩnh vực, do vậy trong suốt thời gian dài từ 1975 cho tới trước khi bỏ cấm vận vào năm 1994 hầu như hai nước không có quan hệ thương mại chính thức nào.

2. Giai đoạn từ thập kỷ 80 đến những năm đầu thập kỷ 90 của thế kỷ XX

Do tình hình thế giới có nhiều thay đổi, xu hướng toàn cầu hoá diễn ra mạnh mẽ, bên cạnh đó mô hình XHCN ở Đông Âu có dấu hiệu bị sụp đổ và trước tầm gương đổi mới thành công của Trung Quốc, Đảng ta đã quyết định thực hiện chính sách Đổi mới kinh tế vào năm 1986. Trong giai đoạn 1986-1990, mặc dầu bị cấm vận nhưng chúng ta đã xuất khẩu vào Hoa Kỳ khoảng 5 triệu USD hàng hoá. Theo số liệu của Hoa Kỳ thì nước này đã xuất khẩu sang Việt Nam hàng hóa có giá trị

kim ngạch: 23 triệu USD (1987), 15 triệu USD (1988) và 11 triệu USD (1989) [20; tr.21].

Về phía Hoa Kỳ, từ ngày 29 tháng 04 năm 1992, Hoa Kỳ bắt đầu nói lỏng cấm vận kinh tế: cho phép các công ty Hoa Kỳ xuất khẩu sang Việt Nam một số mặt hàng đáp ứng nhu cầu thiết yếu; nói lỏng những hạn chế đối với các tổ chức phi chính phủ, xúc tiến giúp đỡ nhân đạo. Tiếp đó ngày 14 tháng 12 năm 1992, Hoa Kỳ cho phép các công ty của họ mở văn phòng đại diện. Ngày 14/09/1993, tổng thống Hoa Kỳ Bill Clinton chính thức cho phép các công ty Hoa Kỳ tham gia đấu thầu các dự án phát triển ở Việt Nam.

Qua thống kê của Bộ Thương mại Việt Nam, lượng hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ thời gian này tuy còn rất hạn chế nhưng đã có mức tăng vượt bậc qua các năm: nếu năm 1990, giá trị của hàng xuất khẩu khoảng 5.000 USD thì năm 1993 con số này đã tăng đạt khoảng 58.000 USD (chiếm 0,14% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam) [20; tr.22].

3. Quan hệ thương mại Việt Nam-Hoa Kỳ giai đoạn sau khi Hoa Kỳ bỏ lệnh cấm vận (1994) đến khi hai nước ký Hiệp định Thương mại (2001)

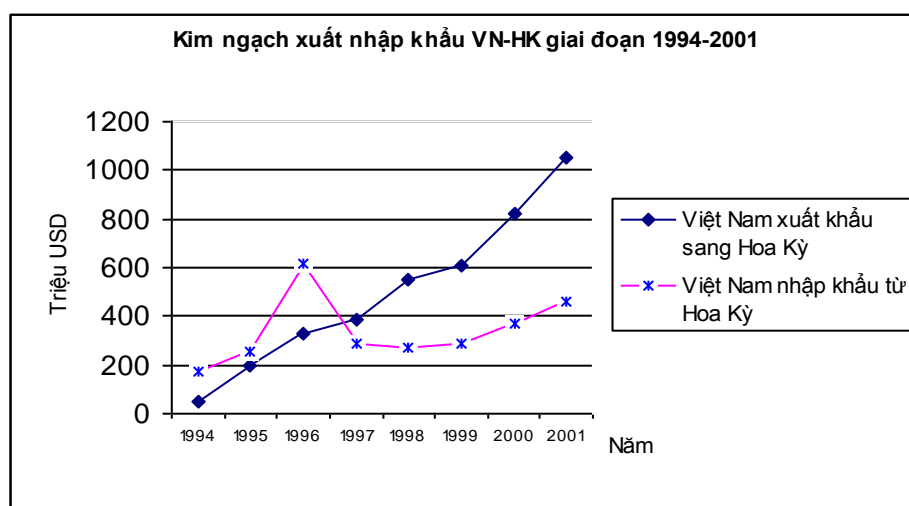
Ngày 03/02/1994, lệnh cấm vận thương mại của Hoa Kỳ đối với Việt Nam đã được bãi bỏ, đây là một mốc quan trọng trong tiến trình bình thường hoá quan hệ của hai nước. Ngày 10/02/1994 Bộ Thương mại Hoa Kỳ đã điều chỉnh lại phần 385 của Bộ Luật Liên bang về thương mại, chuyển Việt Nam từ nhóm “Z” lên nhóm “Y”, ít bị hạn chế hơn về quan hệ thương mại.

Sau khi lệnh cấm vận được bãi bỏ, quan hệ thương mại giữa hai nước đã có những bước tiến vượt bậc. Tổng kim ngạch xuất khẩu Việt Nam-Hoa Kỳ năm 1994 là 223,4 triệu USD, đến năm 1995 đã tăng lên gấp đôi đạt 451,3 triệu USD (bảng 1.1); còn đến năm 1996 tăng khoảng 2 lần so với năm 1995 với giá trị hàng hoá đạt khoảng 948,4 triệu USD. Năm 1997, do ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế Châu Á, kim ngạch mậu dịch giảm xuống chỉ còn 675,1 triệu USD bằng 71% so với năm trước. Tuy nhiên vào các năm sau đó, giá trị hàng hoá lại tăng lên đến 828,0 triệu USD (1998) và 899,9 triệu USD (1999) và đến năm 2000 đã đạt mức cao nhất 1.188,8 triệu USD (tăng 1,3 lần so với năm 1999 và 5 lần so với năm 1994).

Bảng 1.1: Thương mại song phương giữa Việt Nam và Hoa Kỳ trong giai đoạn trước khi HĐTM được ký kết (Đơn vị: Triệu USD)

Năm	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
KN xuất khẩu sang Hoa Kỳ (tăng so với năm trước- %)	50,5 -	109,0 116%	319,0 192%	388,2 21%	553,4 43%	609,0 10%	821,7 35%
KN nhập khẩu từ Hoa Kỳ (tăng so với năm trước- %)	172,9 -	252,3 46%	616,6 144%	277,8 -53,5%	274,2 -4,5%	290,7 6,0%	367,7 26%
Tổng kim ngạch XNK VN-HK (tăng so với năm trước- %)	223,4 -	451,3 102%	935,6 87%	666 -28%	827,6 23%	899,7 9%	1189,4 32%
Cán cân thương mại Việt Nam-Hoa Kỳ	-	-	- 297,0	110,4	297,2	318,3	453,9
Tỷ lệ %							
KN xuất khẩu sang Hoa Kỳ/ Tổng KNXK của Việt Nam	1,2	3,7	4,4	4,2	5,9	5,3	5,7
KN nhập khẩu từ Hoa Kỳ/ Tổng KNNK của Việt Nam	-	-	5,5	2,4	2,4	2,5	2,4

Nguồn: Bộ Thương mại Hoa Kỳ [3] có bổ xung



Hình 1.1 Kim ngạch XNK Việt Nam–Hoa Kỳ trước khi có HĐTM.

Trong năm 1994, Việt Nam xuất khẩu sang Hoa Kỳ lượng hàng trị giá 50,5 triệu USD, chiếm tỷ trọng 1,2% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam. Đến năm

1995, kim ngạch xuất khẩu sang Hoa Kỳ tăng 3 lần, đạt 109 triệu USD chiếm 3,7% tổng kim ngạch xuất khẩu Việt Nam (5,22 tỷ USD). Năm 1996, Việt Nam xuất sang Hoa Kỳ đạt 319 triệu USD chiếm tỷ trọng 4,4% và tiếp tục tăng lên trong các năm tiếp theo. Đến năm 2000, lượng xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ đã đạt mức 821,7 triệu USD, tăng 35% so với năm 1999 (bảng 1.1).

Về kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam từ Hoa Kỳ cũng có sự tăng trưởng nhưng không giữ được tốc độ tăng trưởng ổn định qua các năm giống như kim ngạch xuất khẩu. Từ năm 1994 đến 1995 tăng 1,46 lần, đến năm 1996 tăng lên 2,4 lần so với năm 1995, giá trị kim ngạch nhập khẩu từ 252,3 triệu USD lên tới 616,6 triệu USD. Có sự tăng đột biến vào năm 1996, thực chất là do vào năm này Chính phủ Việt Nam đã ký kết mua 4 chiếc máy bay Boeing 747 của Hoa Kỳ. Sau đó, giá trị nhập khẩu (không kể tiền mua máy bay) lại tiếp tục tăng trong những năm tiếp theo, nhưng với tốc độ chậm hơn. Trong ba năm đầu sau khi bỏ lệnh cấm vận, Việt Nam luôn nhập siêu trong cán cân buôn bán với Hoa Kỳ.

Tổng kim ngạch XNK của Hoa Kỳ năm 2000 là 2.500 tỷ USD với giá trị xuất khẩu là 1.065 triệu USD và nhập khẩu là 1.441 triệu USD. Cũng trong năm 2000, kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam là 30 tỷ USD và kim ngạch xuất nhập khẩu hai chiều giữa hai nước chỉ đạt 1,18 tỷ USD, chỉ chiếm tỷ trọng bằng 0,05% kim ngạch XNK của Hoa Kỳ và khoảng 4% tổng kim ngạch XNK của Việt Nam (bảng 1.1). Như vậy, có thể thấy kim ngạch buôn bán giữa hai nước còn quá bé nhỏ, chưa tương xứng với tiềm năng vốn có của mỗi nước. Điều này cho thấy sự cần thiết của việc ký kết Hiệp định nhằm tạo cơ sở pháp lý, đảm bảo sự ổn định bền vững thúc đẩy hơn nữa quan hệ buôn bán giữa hai nước.

1.2.2. Quan hệ thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ sau khi có Hiệp định Thương mại

Việc bình thường hóa quan hệ giữa Việt Nam và Hoa Kỳ đã khép lại quá khứ và mở ra tương lai có lợi cho cả hai bên. Sau khi bình thường hóa quan hệ, hai nước đã ký kết một số Hiệp định, Thỏa thuận về kinh tế và thương mại như: Hiệp định quyền tác giả, Hiệp định về hoạt động của Cơ quan đầu tư nhân hải ngoại, Hiệp định bảo lãnh khung và Hiệp định khuyến khích dự án đầu tư giữa Ngân hàng Nhà nước Việt Nam và Ngân hàng Xuất Nhập khẩu Hoa Kỳ, Hiệp định Thương mại song phương, Hiệp định Hợp tác về khoa học và công nghệ, Hiệp định Dệt may, Hiệp định Hàng không v.v... Trong số đó, quan trọng nhất là Hiệp định Thương

mại. Đây là một Hiệp định có tính qui mô toàn diện nhất mà nước ta từng ký với các nước từ trước tới nay. Hiệp định thương mại Việt Nam-Hoa Kỳ đã có ảnh hưởng tích cực đối với nền kinh tế Việt Nam trong nhiều lĩnh vực: đẩy mạnh thương mại, tạo đầu ra cho sản phẩm, góp phần vào tăng trưởng kinh tế, thu hút đầu tư nước ngoài không chỉ của Hoa Kỳ mà cả các nước khác, mở đường cho sự phát triển ở các lĩnh vực kinh tế khác như hàng không, nông nghiệp...

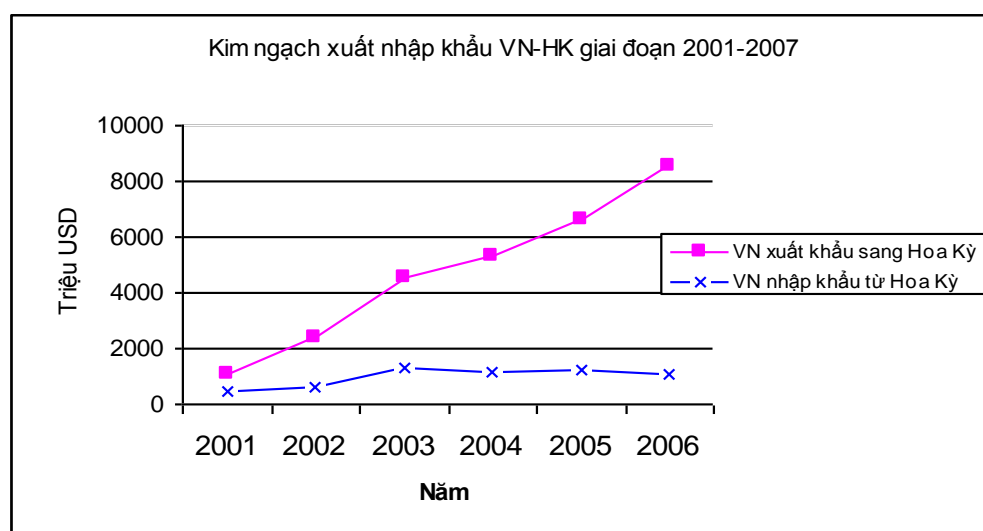
1.2.2.1. Kim ngạch xuất khẩu

Từ khi Hiệp định Thương mại song phương Việt Nam-Hoa Kỳ có hiệu lực từ ngày 10 tháng 12 năm 2001, thương mại song phương giữa hai nước đã tăng trưởng nhanh chóng. Qua bảng 1.2, ta thấy năm 2001 tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hai nước đạt 1,51 tỷ USD tăng 27% so với năm 2000. Sau một năm Hiệp định được ký kết (năm 2002) kim ngạch XNK của Việt Nam sang Hoa Kỳ đã đạt 2,97 tỷ USD, tăng 96% so với năm 2001 cao hơn nhiều so với mức tăng so với năm trước đó là 27% (2000) và đến năm 2006 đạt 8,57 tỷ USD, tăng gấp 8 lần so với trước khi ký Hiệp định Thương mại song phương (bảng 1.1 và 1.2).

Bảng 1.2 Kim ngạch XNK Việt Nam-Hoa Kỳ sau Hiệp định Thương mại giai đoạn 2001-2006 (Đơn vị: Triệu USD)

Năm	2001	2002	2003	2004	2005	2006
KN xuất khẩu sang Hoa Kỳ (tăng so với năm trước- %)	1.053,2 28%	2.394,8 127%	4.554,8 90%	5.275,3 16%	6.631,2 20%	8.566,7 29%
KN nhập khẩu từ Hoa Kỳ (tăng so với năm trước- %)	460,4 25%	580 26%	1.323,8 128%	1.164,3 -12%	1.193,2 2,5%	1.100,3 -7,8%
Tổng kim ngạch XNK VN-HK (tăng so với năm trước- %)	1.513,6 27%	2.974,8 96%	5.878,6 98%	6.439,6 10%	7.824,4 21%	9.667,0 24%
Cán cân thương mại Việt Nam-Hoa Kỳ	592,8	1814,8	3231	4111	5438	7466.4
Tỷ lệ %						
KN xuất khẩu sang Hoa Kỳ/ Tổng KNXK của Việt Nam	7,1	14,7	19,5	18,8	18,3	-
KN nhập khẩu từ Hoa Kỳ/ Tổng KNNK của Việt Nam	2,5	2,3	4,5	3,5	2,3	-

Nguồn: Bộ Thương mại Hoa Kỳ [5; tr.21].



Hình 1.2 Kim ngạch XNK Việt Nam-Hoa Kỳ sau Hiệp định Thương mại

Năm 1995, xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ chỉ đạt 199 triệu USD và đến năm 2000 (năm ký Hiệp định Thương mại), con số này đã đạt tới 821 triệu USD. Đây là một thành tích rất đáng kể so với thời kỳ trước bình thường hoá (năm 1994, con số này chỉ là 50 triệu USD). Mặc dù vậy, con số này vẫn chưa thực sự ấn tượng như sau khi có Hiệp định Thương mại, các số liệu xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ và tỷ lệ KNXK sang Hoa Kỳ / Tổng KNXK của Việt Nam (% trong ngoặc đơn) lần lượt là: năm 2002: 2,974 tỷ USD (14,7%); năm 2003: 8,5 tỷ USD (19,5%); năm 2004: 6,439 tỷ USD (18,8%) (bảng 1.2). Hình 1.2 cho thấy năm 2002 là năm có tốc độ tăng kim ngạch xuất khẩu cao nhất đạt 127% còn về nhập khẩu năm 2003 lại có tốc độ tăng vượt bậc đạt 128%.

- **Cơ cấu mặt hàng xuất khẩu sang Hoa Kỳ**

Để xem xét cơ cấu mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ, các mặt hàng xuất khẩu được chia thành 2 nhóm: hàng chưa chế biến và hàng công nghiệp chế tạo (bảng 1.2).

Trong nhóm hàng hóa chưa chế biến, 4 mặt hàng có kim ngạch thường xuyên vượt ngưỡng 100 triệu USD có cá, hải sản, cà phê và dầu thô. Tuy nhiên từ năm 2004 đến nay kim ngạch của hai nhóm hàng rau quả và dầu thô có mức tăng đột biến. Tăng trưởng xuất khẩu hàng chế tạo, đặc biệt là xuất khẩu hàng may mặc chiếm tỷ trọng lớn, là yếu tố chính tạo ra xu thế này. Dệt may, giày dép, gỗ và sản phẩm gỗ, dầu thô chiếm tỷ trọng lớn nhất lên tới 81% tổng giá trị xuất khẩu, riêng dệt may đã chiếm tới 44% tổng giá trị xuất khẩu còn lại là các mặt hàng nông

sản (cà phê, cao su, chè, hạt tiêu....) và thực phẩm chế biến, hàng điện tử chiếm tỷ lệ nhỏ.

Trong năm 2003, Hoa Kỳ đã trở thành thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam. Tỷ trọng của xuất khẩu sang Hoa Kỳ trong tổng xuất khẩu của Việt Nam tăng từ 6% năm 2001 lên 14,5% năm 2002 và tiếp theo là 19,5% năm 2003. Những con số này là bằng chứng thuyết phục về tác động to lớn của Hiệp định Thương mại. Theo số liệu của Tổng cục Hải quan Việt Nam, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ trong năm 2003 tăng 63%, tăng nhanh hơn rất nhiều so với tốc độ tăng 14% trong năm 2003 của tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang các nước khác trên thế giới.

Với kim ngạch nhập khẩu hàng hoá lên đến hơn 1800 tỷ USD Hoa Kỳ là thị trường khổng lồ đối với hầu như tất cả các loại hàng hoá mà Việt Nam có thể xuất khẩu. Hiện Hoa Kỳ trở thành thị trường xuất khẩu lớn của Việt Nam, bằng kim ngạch xuất khẩu của 25 nước liên minh Châu Âu cộng lại. Hiệp định Thương mại Việt Nam-Hoa Kỳ đã tạo cơ hội tiếp cận thị trường rất lớn cho hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam, đặc biệt là những sản phẩm chế tạo sử dụng nhiều lao động, trước đây chịu mức thuế quan cao tới 40%, nay Việt Nam được hưởng Quy chế tối huệ quốc (MFN), Quy chế thương mại bình thường (NTR) nên mức thuế xuất nhập khẩu chỉ còn 3-4%. Điều đó đồng nghĩa với việc thị trường Hoa Kỳ rộng lớn đã được mở rộng cửa cho các nhà xuất khẩu Việt Nam.

Như vậy, kể từ khi Hiệp định có hiệu lực, từ chỗ chỉ là một trong những thị trường xuất khẩu nhỏ của Việt Nam, Hoa Kỳ đã trở thành thị trường xuất khẩu lớn nhất nước ta. Năm 1995, Hoa Kỳ mới chỉ đứng thứ 8 trong số các nhà nhập khẩu lớn của Việt Nam nhưng đến năm 2004, Hoa Kỳ trở thành nhà nhập khẩu đứng thứ nhất cho đến nay và Việt Nam hiện là 1 trong 30 nhà xuất khẩu lớn của thế giới vào Hoa Kỳ.

Rõ ràng phần lớn tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ được tạo ra nhờ mở rộng xuất khẩu, tức là xuất khẩu gắn liền với tăng trưởng sản xuất và việc làm chứ không phải là do chuyển hướng xuất khẩu từ các nước khác sang Hoa Kỳ. Điều này cùng với tính chất sử dụng nhiều lao động của hầu hết hàng xuất khẩu sang Hoa Kỳ có nghĩa là mở rộng xuất khẩu nhanh chóng sang Hoa Kỳ trong vòng 5 năm qua gắn liền với sự tăng trưởng đáng kể các cơ hội việc làm ở Việt Nam. Ta có thể thấy rõ điều này qua bảng cơ cấu hàng xuất khẩu của Việt Nam.

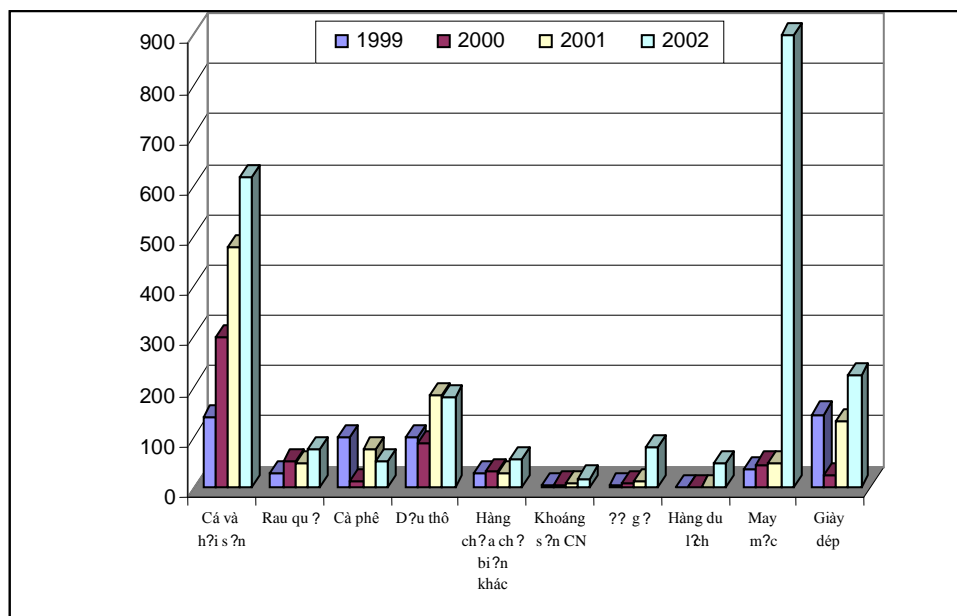
Bảng 1.3 Cơ cấu mặt hàng xuất khẩu sang Hoa Kỳ từ năm 1998 đến năm 2006

(Đơn vị: Triệu USD)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
VN xuất khẩu vào HK	554	608	821	1.053	2.394	4.554	5.275	6.631	8.566
Hàng chưa chế biến/sơ chế	390	399	723	819	994	1.275	1.310	1.686	2.209
Cá và hải sản	94	139	416	478	616	732	568	630	653
Rau quả	26	28	52	50	76	106	184	179	186
Cà phê	142	100	130	76	53	76	114	157	204
Cao su thô	1	2	5	2	11	13	17	23	31
Dầu mỏ	107	100	88	182	181	278	349	605	1.036
Hàng chưa chế biến khác	20	30	32	31	57	70	78	92	99
Hàng công nghiệp chế tạo	164	209	98	234	1.400	3.279	3.965	4.945	6.357
Khoáng sản công nghiệp	3	4	6	9	20	28	32	40	51
Sản phẩm kim loại	0,7	3	3	3	8	16	31	64	51
Hàng điện tử	0,2	0,6	0,6	1	4	14	22	21	22
Đồ gỗ	1	3	9	13	80	188	386	692	895
Hàng du lịch	0,6	1	1,6	0,8	50	86	110	114	116
May mặc	28	36	47	48	900	2.380	2.571	2.738	3.239
Giày dép	114	145	24	132	225	327	475	721	960
Hàng công nghiệp chế tạo khác	16,5	16,4	6,8	27,2	113	240	338	555	1.023

Nguồn: : Bộ Thương mại Hoa Kỳ [5; tr.22]

Sau đây ta lần lượt xem xét một số loại hàng hóa xuất khẩu có kim ngạch trong những năm gần đây.



Hình 1.3a Nhóm 10 mặt hàng của Việt Nam có kim ngạch xuất khẩu cao vào Hoa Kỳ trong giai đoạn 1999-2002 (Đơn vị: Triệu USD)

(đưa hình 1.3 cũ tr. 12 đã thu nhỏ tỷ lệ vào đây)

Hình 1.3b Nhóm 10 mặt hàng của Việt Nam có kim ngạch xuất khẩu cao vào Hoa Kỳ trong giai đoạn 2003-2006 (Đơn vị: Triệu USD)

- Hàng dệt may:

Sự gia tăng mạnh mẽ giá trị kim ngạch xuất khẩu sang Hoa Kỳ và sự gia tăng khiêm tốn hơn trong thời gian sau đó có thể coi phần lớn là do kết quả xuất khẩu dệt may của Việt Nam. Trong 18 tháng đầu thực thi HĐTM, xuất khẩu dệt may của Việt Nam sang Hoa Kỳ chỉ phải chịu các mức thuế MFN mà không phải chịu hạn ngạch xuất khẩu. Trong giai đoạn này, khi hầu hết các đối thủ cạnh tranh của Việt Nam đều phải chịu hạn ngạch xuất khẩu theo Hiệp định của WTO về hàng dệt may, xuất khẩu hàng dệt may sang Hoa Kỳ tăng đáng kể, gần 1800% (2002) và 164% trong năm 2003. Sự gia tăng xuất khẩu hàng dệt may bắt đầu chậm lại vào giữa năm 2003 khi Hiệp định hàng Dệt may Việt Nam-Hoa Kỳ được ký kết, hạn chế trên thực tế sự tăng trưởng xuất khẩu dệt may vào Hoa Kỳ ở mức 7-8% trong hai năm sau đó và chỉ tăng ở mức 24% vào năm 2006 (bảng 1.4 và hình 1.4).

Bảng 1.4: Giá trị kim ngạch XK hàng dệt may Việt Nam vào Hoa Kỳ trong giai đoạn 1996-2006 (Đơn vị: ngàn USD)

Năm	Giá trị Kim ngạch XK	Tốc độ tăng trưởng	
		Kim ngạch XK	Tỷ lệ tăng (%)
1996	27 755	-	-
1997	26 009	-1 746	-6,2
1998	28 462	2 453	9,4
1999	36 152	10 143	3,5
2000	47 427	11 275	31,18
2001	48 174	747	1,6
2002	900 473	852 299	1 769,2
2003	2 380 153	1 479 680	164,3
2004	2 571 698	191 545	8,0
2005	2 738 520	166 822	6,4
2006	3 239 478	667 780	24,38

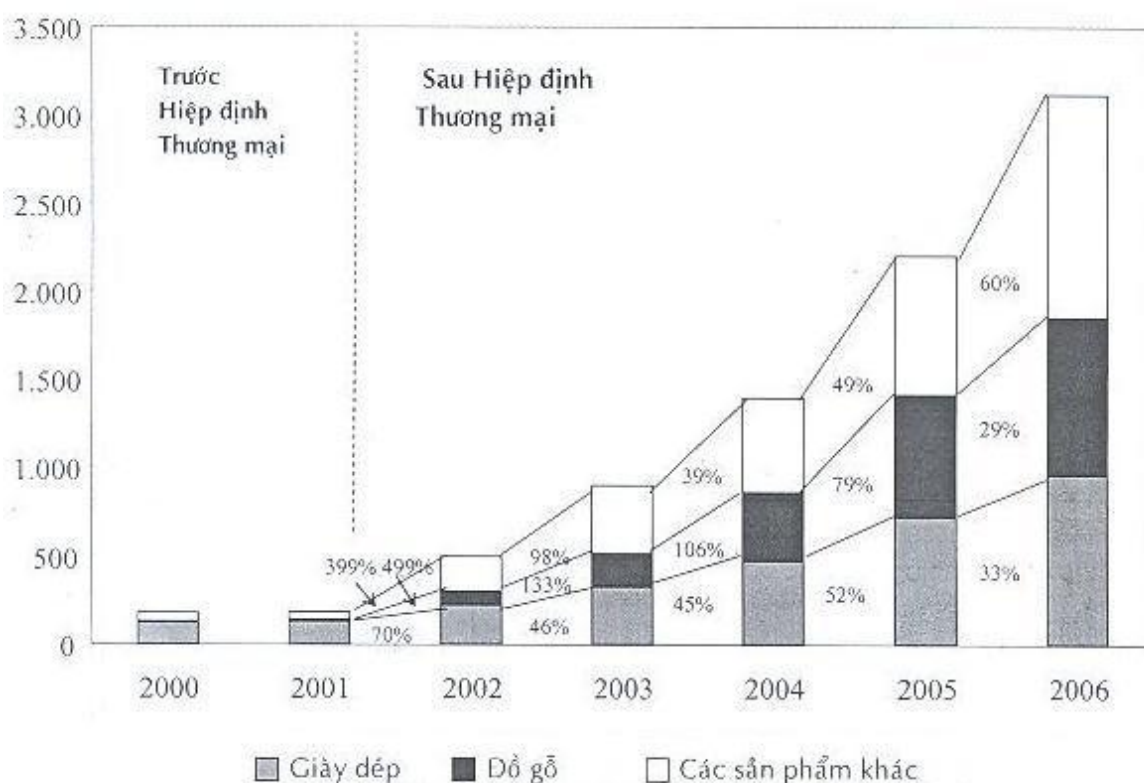
(Nguồn: Số liệu USTTC thu thập từ Bộ Thương mại Hoa Kỳ) [1; tr.16].

Cho dù gia tăng xuất khẩu hàng dệt may sau khi Hoa Kỳ bãi bỏ hạn ngạch và duy trì được mức tăng rất cao vào năm 2003 (164%) nhưng thị phần xuất khẩu hàng dệt may của Việt Nam sang Hoa Kỳ vào năm 2006 cũng chỉ ở mức rất khiêm tốn là 3,6%, xếp sau các nước Trung Quốc, Mexico, Ấn Độ, Indonesia (hình 1.5).

(Dùng cho hình 1.4 và 1.5 tăng trưởng hàng dệt may)

- Hàng chế tác khác

Trong khi hàng may mặc là mặt hàng chủ lực xuất khẩu sang Hoa Kỳ trong hai năm đầu thực thi HĐTM, chiếm 52% tổng kim ngạch xuất khẩu và 67% kim ngạch xuất khẩu hàng chế tác trong năm 2003 thì từ sau đó hàng xuất khẩu không phải may mặc lại có mức tăng trưởng nhanh nhất. Hai mặt hàng xuất khẩu ngoài dệt may lớn nhất sang Hoa Kỳ là giày dép và đồ gỗ. Hình 1.6 cho thấy, hàng giày dép của Việt Nam là mặt hàng chế tác xuất khẩu quan trọng nhất sang thị trường Hoa Kỳ trước khi có HĐTM và tiếp tục tăng trưởng mạnh sau khi Hiệp định có hiệu lực. Tuy nhiên, mặt hàng chế tác xuất khẩu tăng trưởng cao nhất tại thị trường Hoa Kỳ sau HĐTM lại là đồ gỗ với mức tăng trưởng cao vào các năm 2003-2005, đạt gần 900 triệu USD trong năm 2006 (bảng 1.5, hình 1.6)



(Nguồn: Ủy ban Thương mại quốc tế Hoa Kỳ, Số liệu thương mại (Website: www.usitc.gov) [5; tr.22].

Hình 1.6 Kim ngạch (triệu USD) và mức độ tăng trưởng (%) của các mặt hàng chế tác chủ lực không phải là hàng dệt may sang Hoa Kỳ (2000-2006)

Bên cạnh quần áo, giày dép và đồ gỗ, Việt Nam đã bắt đầu đa dạng hóa chủng loại mặt hàng, sản phẩm xuất khẩu. Mức tăng trưởng xuất khẩu của các mặt

hàng này trong những năm gần đây đang ở mức rất cao, mặc dù mức khởi đầu tương đối thấp. Các mặt hàng quan trọng có kim ngạch xuất khẩu đang gia tăng bao gồm máy xử lý số liệu, thiết bị viễn thông, hàng phục vụ du lịch và các mặt hàng khác, trong đó có sản phẩm nhựa, đồ chơi và đồ thể thao... (bảng 1.5).

Bảng 1.5 Một số hàng chế tác của Việt Nam xuất khẩu sang Hoa Kỳ

Mục (mã SITC)	Giá trị (triệu USD)					Tỷ lệ trong tổng giá trị hàng chế tác XK2006 (%)
	2002	2003	2004	2005	2006	
Tổng giá trị hàng chế tác xuất khẩu	1.400	3.280	3.966	4.944	6.357	100
Quần áo (84)	900	2.380	2.571	2.738	3.239	51,0
Dệt may (65)	13	38	67	59	76	1,2
<i>Phụ liệu trang trí (658)</i>	7	23	48	41	76	1,2
Giày dép (85)	225	327	475	721	960	15,1
Đồ gỗ (82)	80	188	386	692	895	14,1
Khoáng sản phi kim loại (66)	20	28	32	40	51	0,8
Kim loại (69)	8	16	31	64	51	0,8
Máy phát điện (71)	4	14	22	21	23	0,4
<i>Động cơ điện (716)</i>	4	14	22	21	22	0,3
Đồ điện gia dụng (72)	5	4	3	6	6	0,1
Máy xử lý số liệu (75)	17	62	49	108	188	3,0
<i>Máy số liệu tự động (752)</i>	10	55	43	101	180	2,8
<i>Bộ phận máy số liệu (759)</i>	6	7	6	7	8	0,1
Thiết bị viễn thông (76)	1	7	12	38	104	3,0
Hàng điện máy (77)	3	10	19	34	89	2,8
Phương tiện đường bộ (78)	4	10	11	17	23	0,1
Hàng phục vụ du lịch (83)	50	86	110	114	116	1,8
Các mặt hàng chế tác khác (89)	28	49	92	158	247	3,9
<i>Đồ nhựa (893)</i>	5	10	27	47	69	1,1
<i>Đồ chơi và thiết bị thể thao</i>	16	21	24	41	60	0,9
<i>Đồ trang sức (897)</i>	2	5	16	17	17	0,3
<i>Mặt hàng chế tác khác (899)</i>	4	7	17	45	88	1,4

(Nguồn: Ủy ban Thương mại quốc tế Hoa Kỳ, Số liệu thương mại (Website: www.usitc.gov)

Xu hướng đa dạng hoá các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ trong những năm gần đây cũng là xu hướng chung của xuất khẩu các nước trong khu vực. Đây là một dấu hiệu rất khả quan cho thấy khả năng xuất khẩu của Việt Nam đang chín muồi. Sau hàng thập kỷ cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam thiên về hàng xuất khẩu sơ chế, xu hướng mới đã làm cho Việt Nam tiến gần hơn tới kinh nghiệm trong quá khứ của các nền kinh tế được coi là các “con hổ” của khu vực

Đông Á. Các nước Đài Loan, Hàn Quốc, Thái Lan và Trung Quốc đều bắt đầu phát triển xuất khẩu tập trung vào mặt hàng may mặc, sau đó đa dạng hoá các sản phẩm xuất khẩu với một loạt các sản phẩm chế tác sử dụng nhiều lao động và dần chuyển sang xuất khẩu các mặt hàng cần nhiều vốn và tri thức.

Trong khoảng một thập kỉ qua, ngành xuất khẩu năng động nhất tại Đông Á là hàng điện tử. Ban đầu chủ yếu là hàng điện tử gia dụng và công nghiệp; gần đây, mặt hàng thống lĩnh là máy tính và hàng điện tử tích hợp công nghệ thông tin. Việc sản xuất rất nhiều sản phẩm điện tử hiện nay được tổ chức bên trong “các mạng lưới sản xuất theo khu vực”, nơi các bộ phận của sản phẩm cuối cùng được sản xuất bởi rất nhiều công ty ở nhiều nước khác nhau, thường là trên cơ sở hợp đồng chứ không phải nằm trong một công ty đa quốc gia được tổ chức theo hàng dọc. Trong các mạng lưới này, việc phân công lao động thường sẽ giúp giảm chi phí, thời gian giao hàng là một yếu tố cực kỳ quan trọng (quản lý hàng tồn kho theo phương pháp “vừa kịp thời gian”), phát triển và áp dụng công nghệ rất nhanh và thường được chia sẻ trong toàn mạng lưới. Việt Nam đang bước theo con đường của các nước láng giềng có trình độ phát triển cao hơn nên sẽ ngày càng mở rộng xuất khẩu các mặt hàng điện tử. Mức tăng giá trị xuất khẩu hàng điện tử và phụ tùng máy tính gần đây của Việt Nam đã minh hoạ cho xu hướng này. Giá trị xuất khẩu tăng vọt từ 492 triệu USD trong năm 2002 lên 1,9 tỷ USD trong năm 2006 và phần lớn là do các khoản đầu tư của Nhật Bản và Hàn Quốc.

Một điều quan trọng cần cân nhắc đối với việc xuất khẩu hàng điện tử là Hiệp định Công nghệ thông tin đã được đàm phán tại Vòng đàm phán Uruguay của WTO, theo đó sẽ áp thuế ở mức 0% cho hầu hết các sản phẩm công nghệ thông tin. Ngoài ra, các biện pháp chế tài thương mại, ví dụ như chống bán phá giá, cũng rất hiếm khi được sử dụng đối với hàng điện tử. Do đó, điện tử là một ngành hàng với mức độ mở cửa thị trường cao tại hầu hết các quốc gia trên thế giới và với thị trường khu vực năng động và chín muồi tại Đông Á, theo đó sẽ cho phép Việt Nam gia tăng mạnh xuất khẩu với rất ít nguy cơ về các chế tài chống bán phá giá và các chế tài thương mại khác tại các nước nhập khẩu.

– *Hàng sơ chế:*

Các mặt hàng xuất khẩu chính của Việt Nam trước khi ký kết Hiệp định Thương mại là các sản phẩm sơ chế, chiếm gần 80% tổng giá trị xuất khẩu năm 2001 (xem bảng 1.3). Việc đưa quá nhiều vào hàng sơ chế của Việt Nam là hệ quả trực tiếp của việc thị trường bị bóp méo do thiếu tiếp cận thị trường Hoa Kỳ. Kể từ khi Hiệp định Thương mại có hiệu lực, tỷ lệ hàng xuất khẩu sơ chế trong tổng giá trị

xuất khẩu sang Hoa Kỳ đã giảm xuống còn khoảng 25%. Trước khi giá dầu trên thế giới tăng mạnh trong các năm 2004 đến năm 2006, mặt hàng xuất khẩu sơ chế lớn nhất sang Hoa Kỳ của Việt Nam là cá và hải sản. Đến năm 2006, xuất khẩu dầu mỏ sang Hoa Kỳ trở thành mặt hàng xuất khẩu có giá trị cao nhất. Trong năm 2005, lượng ngoại tệ thu được từ hai mặt hàng này gần như tương đương, tuy nhiên, xét về khía cạnh nhân công, việc xuất khẩu cá và hải sản tạo nhiều công ăn việc làm hơn hẳn so với hoạt động xuất khẩu dầu thô.

Hai mặt hàng xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam trong ngành thủy hải sản là cá philê đông lạnh, chủ yếu là từ cá basa, cá tra và tôm đông lạnh. Cả hai sản phẩm này đều phải chịu thuế bán phá giá của Hoa Kỳ. Thuế bán phá giá được áp dụng đối với cá philê đông lạnh trong tháng 1-2003, khi Bộ Thương mại Hoa Kỳ đưa ra phán quyết khẳng định sơ bộ về việc phá giá. Phán quyết khẳng định cuối cùng được đưa ra vào tháng 06-2003, theo đó áp thuế bán phá giá hầu như bằng với mức quy định trong bản phán quyết sơ bộ (31-64%). Hình 1.7 cho thấy, việc áp thuế bán phá giá vào tháng 1-2003 có tác động bất lợi đáng kể đối với hoạt động xuất khẩu cá philê đông lạnh sang Hoa Kỳ với mức xuất khẩu hàng tháng giảm từ trên 10 triệu USD xuống dưới 2 triệu USD. Ngoài mức tăng đỉnh điểm vào cuối năm 2004 và 2006, hoạt động xuất khẩu cá philê đông lạnh của Việt Nam (cá tra, cá basa) sang Hoa Kỳ đã bị đình trệ kể từ khi bị áp thuế bán phá giá.

Một điều quan trọng là mặc dù thuế bán phá giá rõ ràng làm gia tăng chi phí cho các nhà sản xuất và kinh doanh của Việt Nam, nhưng dường như nó không có tác động đáng kể đối với tổng kim ngạch xuất khẩu cá tra và cá basa. Do có lợi thế cạnh tranh mạnh trong việc sản xuất các mặt hàng này, các nhà xuất khẩu cá tra và cá basa của Việt Nam đã có thể đa dạng hoá các mặt hàng xuất khẩu sang một số thị trường khác (bảng 1.6).

Bảng 1.6 Xuất khẩu cá tra và cá basa của Việt Nam sang Hoa Kỳ và các nước khác (Đơn vị: tấn)

Quốc gia	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Hoa Kỳ	610	1.280	17.251	8.803	14.438	14.798
Các nước khác	519	457	10.736	24.073	69.406	126.213
Tổng	1.129	1.737	27.987	32.876	83.844	141.011

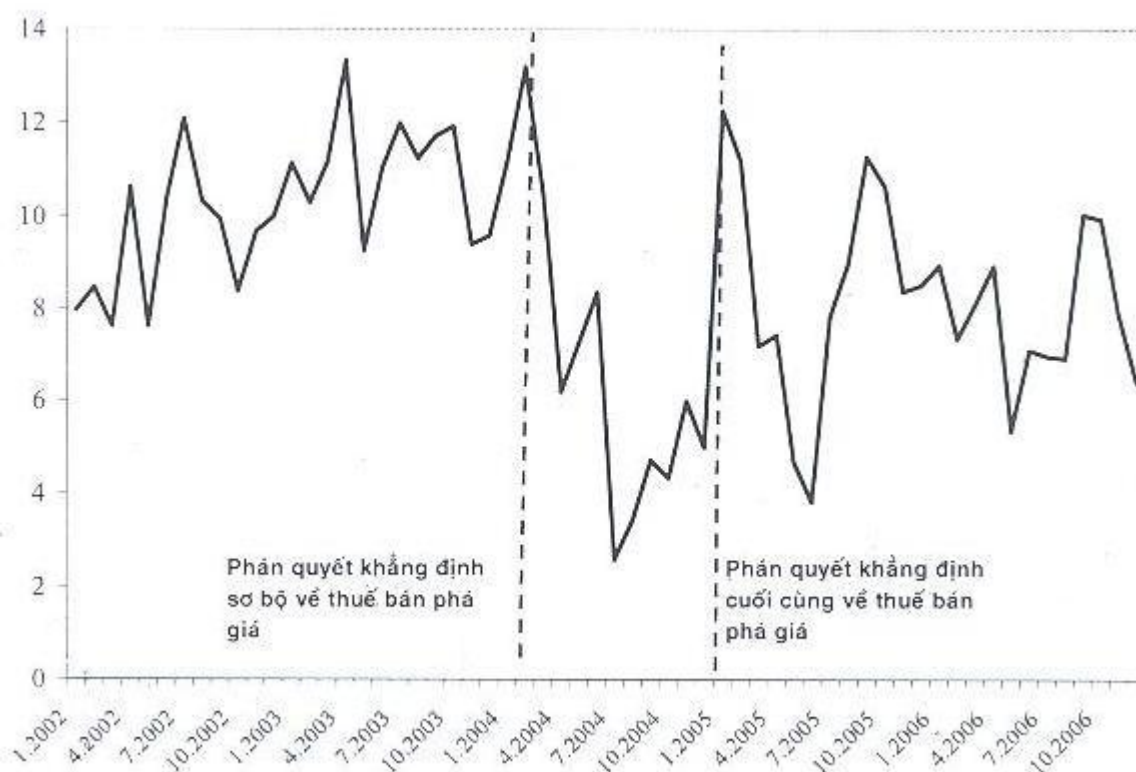
(Nguồn: Báo cáo của Bộ Thủy sản) [5; tr.24].

Ngoài ra, để đa dạng hoá thị trường, các nhà xuất khẩu đã đa dạng hoá các mặt hàng xuất khẩu, chuyển từ phiê đông lạnh sang phiê tươi có giá trị gia tăng cao hơn. Kết quả là, theo báo cáo của Bộ Thủy sản, ngành này vẫn tiếp tục tăng trưởng mạnh về doanh thu, số công ăn việc làm và lợi nhuận.

Tôm đông lạnh cũng là mặt hàng thủy hải sản xuất khẩu vượt bậc của Việt Nam sang thị trường Hoa Kỳ và luôn duy trì được tỷ lệ tương đối ổn định trong tổng kim ngạch xuất khẩu sang Hoa Kỳ. Việc giảm bất ngờ trong tỷ lệ kim ngạch xuất khẩu tôm đông lạnh của Việt Nam tại thị trường Hoa Kỳ trong tháng 2-2004 liên quan trực tiếp đến vụ kiện bán phá giá của Hoa Kỳ được khởi kiện vào ngày 31-12-2003. Vụ kiện này không những nhằm vào hàng xuất khẩu tôm đông lạnh của Việt Nam mà còn của một số nước khác.

Vào ngày 17-02-2004, Ủy ban Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ (USITC) đã đưa ra kết luận khẳng định sơ bộ về việc ngành sản xuất trong nước của Hoa Kỳ phải chịu thiệt hại đáng kể do hàng nhập khẩu. Ngay lập tức sau đó, thị phần xuất khẩu của Việt Nam giảm từ 13 xuống còn 2%. Vào ngày 02-07-2004, Bộ Thương mại Hoa Kỳ đưa ra phán quyết khẳng định sơ bộ về việc Việt Nam bán phá giá vào thị trường Hoa Kỳ, theo đó áp mức thuế bán phá giá trên toàn Hoa Kỳ đối với hàng của Việt Nam ở mức 93,1%. Tuy nhiên, theo ước tính, khoảng 80% doanh thu xuất khẩu tôm của Việt Nam sang Hoa Kỳ đã phải chịu các mức thuế bán phá giá áp dụng cho từng công ty ở mức 12-20%. Kết luận của Ủy ban Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ về việc gây thiệt hại và phán quyết của Bộ Thương mại Hoa Kỳ về việc có bán phá giá đã gây tác động bất lợi đáng kể đối với mặt hàng tôm xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ (hình 1.7). Cho dù xuất khẩu tôm đông lạnh Việt Nam đã phục hồi được phần nào vào cuối 2005 đến hết năm 2006, thì thị phần của hàng xuất khẩu của Việt Nam tại thị trường Hoa Kỳ vẫn ở mức thấp hơn nhiều so với mức trước khi bị áp thuế bán phá giá.

Cũng giống trường hợp xuất khẩu cá phiê đông lạnh, mặc dù thuế bán phá giá do Hoa Kỳ áp đặt có làm tăng chi phí đối với các nhà sản xuất và xuất khẩu tôm của Việt Nam, nhưng dường như nó không có tác động lớn đối với kết quả chung của ngành. Theo báo cáo của Bộ Thủy sản, mức tăng trưởng vẫn được duy trì trong năm 2005 bằng cách chuyển hướng xuất khẩu sang các thị trường khác, đặc biệt là Nhật Bản, do đó ngành thủy sản vẫn tiếp tục tăng trưởng về doanh thu, tạo công ăn việc làm và cả lợi nhuận.



(Nguồn: Ủy ban Thương mại quốc tế Hoa Kỳ (Website: www.usitc.gov) [5; tr.25].

Hình 1.7 Thị phần của tôm đông lạnh Việt Nam so với tổng giá trị nhập khẩu tôm đông lạnh của Hoa Kỳ (tháng 1-2006 đến 12-2006) (%)

Bài học quan trọng cần được rút ra từ vụ việc chống bán phá giá là Việt Nam vẫn có thể tiếp tục mở rộng xuất khẩu sản phẩm mà mình có lợi thế so sánh ngay cả khi bị giới hạn khả năng tiếp cận thị trường một quốc gia thông qua các biện pháp chế tài thương mại, thậm chí là một thị trường lớn như Hoa Kỳ. Các vụ việc chống bán phá giá làm gia tăng chi phí cho các nhà xuất khẩu. Tuy nhiên, sự tăng trưởng trong xuất khẩu của Việt Nam nói chung cuối cùng lại được quyết định bằng các yếu tố bên cung, trong đó các nhà sản xuất Việt Nam hoạt động hiệu quả với chi phí thấp chứ không phải do việc giới hạn tiếp cận thị trường của bên cầu liên quan đến biểu thuế hoặc các chế tài thương mại của một quốc gia cụ thể. Rất nhiều người Việt Nam lo ngại về thiệt hại cho toàn hệ thống do các hoạt động chống bán phá giá sau khi có phán quyết sơ bộ về chống bán phá giá đối với cá phi lê đông lạnh. Tuy nhiên, sự lo ngại này đã được thay thế bằng nhận thức về tác động có hạn của biện pháp chế tài thương mại tại một quốc gia đối với tổng kim ngạch xuất khẩu của nước ta. Việt Nam có thể và nên cố gắng xuất khẩu các sản phẩm có tính cạnh tranh

sang nhiều thị trường khác nhau trên toàn thế giới, đa dạng hoá rủi ro thay cho việc chấp nhận đưa quá nhiều mặt hàng nào đó vào một thị trường xuất khẩu cụ thể.

Mặc dù xuất khẩu vào Hoa Kỳ còn gặp nhiều khó khăn và trở ngại (như việc áp dụng một số hàng rào phi thuế quan), song tiềm năng xuất khẩu hàng Việt Nam vào thị trường này còn rất lớn, năm 2006 xuất khẩu của Việt Nam mới chiếm 0,46% tổng kim ngạch nhập khẩu hàng hoá của Hoa Kỳ. Hoa Kỳ hiện nay vẫn là thị trường xuất khẩu hàng hoá lớn nhất của Việt Nam và giá trị xuất khẩu ngày càng tăng qua các năm. Theo các nhà chuyên môn dự đoán, các năm tới tốc độ tăng xuất khẩu của Việt Nam vào Hoa Kỳ sẽ vẫn ở mức tăng này hoặc cao hơn chút ít, tốc độ tăng trong thời gian tới sẽ chủ yếu phụ thuộc vào khả năng cung ứng, sức cạnh tranh và khả năng tiếp thị xuất khẩu của Việt Nam.

1.2.2.2. Kim ngạch nhập khẩu

Sau khi Hiệp định Thương mại Việt Nam-Hoa Kỳ được thực hiện, kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam từ Hoa Kỳ tiếp tục tăng lên. Tốc độ tăng trưởng vẫn giữ được sự ổn định như trước. Năm 1999 kim ngạch nhập khẩu từ Hoa Kỳ của Việt Nam đạt mức 290,7 triệu USD tăng 6,4% so với năm 1998. Năm 2001 đạt 460,4 triệu USD tăng 1,6 lần so với năm 1999. Đến năm 2002, sau một năm ký Hiệp định, tổng kim ngạch nhập khẩu từ Hoa Kỳ của Việt Nam đạt 580 triệu USD tăng 26% so với năm 2001 và đến năm 2006 con số này đã đạt 1,1 tỷ USD (bảng 1.1 và 1.2).

Xuất khẩu của Hoa Kỳ vào Việt Nam tăng ở mức 26% năm 2002, phù hợp với mức tăng trưởng trong những năm trước, nhưng tốc độ tăng trưởng này cao hơn nhiều so với tổng mức xuất khẩu của Hoa Kỳ và nhanh hơn so với mức nhập khẩu là 20% của Việt Nam trong năm 2002. Như vậy, sau khi ký kết Hiệp định Thương mại, xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ tăng nhanh hơn xuất khẩu của Hoa Kỳ vào Việt Nam, vì nhượng bộ thuế quan của Hoa Kỳ dành cho Việt Nam nhiều hơn nhiều so với những nhượng bộ mà Việt Nam dành cho Hoa Kỳ.

Xuất khẩu của Hoa Kỳ sang Việt Nam trong năm 2003 tăng 128% so với mức đạt được trong năm 2002. Tuy nhiên, như bảng 2 và hình 7 cho thấy, tốc độ tăng trưởng xuất khẩu của năm 2003 là do sự tăng trưởng của mặt hàng thiết bị vận tải, chủ yếu là máy bay. Xuất khẩu các mặt hàng khác trừ thiết bị vận tải tăng 20% trong năm 2003, thấp hơn một ít so với năm 2002.

Như một nguồn nhập khẩu, khối lượng hàng nhập khẩu từ Hoa Kỳ vẫn còn ở

mức rất thấp so với mức tiêu biểu của một nước đang phát triển như Việt Nam. Hoa Kỳ cung cấp chưa tới 3% hàng nhập khẩu của Việt Nam, kim ngạch chưa bằng một phần tư kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam vào Hoa Kỳ (bảng 1.1 và 1.2). Dự báo thăng dư thương mại song phương của Việt Nam đối với Hoa Kỳ còn tăng trưởng đáng kể trong tương lai, vì những cơ hội mở rộng xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ lớn hơn nhiều so với cơ hội tăng xuất khẩu của Hoa Kỳ vào Việt Nam.

Cơ cấu hàng nhập khẩu từ Hoa Kỳ vào Việt Nam được trình bày tại bảng 1.7. Không ngạc nhiên khi thấy rằng hơn ba phần tư hàng nhập khẩu của Việt Nam từ Hoa Kỳ là các sản phẩm công nghiệp chế tạo, chủ yếu là máy móc và thiết bị vận tải, phần còn lại bao gồm nguyên vật liệu như phân bón, sợi...

Bảng 1.7 Danh mục hàng hoá xuất khẩu của Hoa Kỳ vào Việt Nam (2000-2006) theo nhóm sản phẩm (Đơn vị: triệu USD) [5; tr.27]

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Tổng kim ngạch xuất khẩu	367	460	580	1.324	1.163	1.191	1.100
Sản phẩm sơ chế	68	106	120	141	223	283	339
Lương thực	37	49	49	48	83	126	144
Sợi dệt	16	30	30	39	73	54	62
Khác	15	27	41	55	67	103	133
Sản phẩm chế tạo	299	354	460	1.182	940	908	761
Phân bón	29	19	26	24	1	13	1
Nhựa và sản phẩm nhựa	16	19	25	35	54	80	90
Sản phẩm giấy	7	17	16	21	23	17	18
Máy móc	141	126	180	182	203	196	269
Thiết bị vận tải	8	60	91	739	415	388	126
Bộ phận giày dép	27	19	17	23	24	31	34
Thiết bị khoa học	11	16	15	32	28	40	47
Khác	60	78	90	126	192	142	176

(Nguồn: Ủy ban Thương mại quốc tế Hoa Kỳ, Số liệu thương mại).

+ (hình cơ cấu 1.7)

+ *Máy móc thiết bị*

Đây là mặt hàng chiếm tỷ trọng lớn nhất trong kim ngạch nhập khẩu từ Hoa Kỳ vào các năm 1997-1999. Điều này phù hợp với chủ trương của Việt Nam là tăng cường nhập khẩu công nghệ, máy móc thiết bị và kỹ thuật tiên tiến, phục vụ cho sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá. Kim ngạch nhập khẩu của nhóm hàng này năm 1997 đạt 101,92 triệu USD, chiếm tỷ trọng 37% tổng kim ngạch nhập khẩu từ Hoa Kỳ. Năm 2000 đến 2003 kim ngạch luôn giữ ở mức ổn định trên 180-200 triệu USD. Đến năm 2006, kim ngạch nhập khẩu nhóm hàng này tăng lên 269 triệu USD, chiếm tỷ trọng 24% kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam từ Hoa Kỳ (bảng 1.7).

Trong tương lai, cũng với tiến trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa của Việt Nam, giá trị nhóm hàng nhập khẩu này sẽ tiếp tục tăng lên. Tuy nhiên, việc nhập khẩu một số mặt hàng trong nhóm này sẽ giảm xuống do Việt Nam đã có thể sản xuất được linh kiện điện tử thay thế, thiết bị điện, máy vi tính... Nhưng máy móc và thiết bị công nghệ cao của Hoa Kỳ vẫn sẽ được tiếp tục mở rộng nhập khẩu, cho nên giá trị nhập khẩu nhóm hàng máy móc thiết bị sẽ vẫn còn khả năng tăng rất nhiều.

+ *Phân bón*

Hiện nay, sản xuất phân bón trong nước chưa đáp ứng được đầy đủ nhu cầu. Với tình hình sản xuất hiện nay, chúng ta mới chỉ đáp ứng được 6-8% nhu cầu phân bón, phần còn lại phải nhập khẩu. Từ năm 2000 đến 2003, giá trị nhập khẩu phân bón của Việt Nam từ Hoa Kỳ khoảng 25 triệu USD. Hoa Kỳ là nước xuất khẩu phân bón đứng hàng thứ 4 sang Việt Nam. Riêng năm 2004 và 2006 kim ngạch xuất khẩu phân bón của Hoa Kỳ chỉ đạt 1 triệu USD (bảng 1.7).

Tuy nhiên trong thời gian qua, các doanh nghiệp Việt Nam nhập khẩu phân bón từ Hoa Kỳ vẫn phải thông qua nước thứ ba nên giá nhập khẩu vẫn còn cao. Thời gian tới cần sớm loại bỏ tình trạng này để tăng thêm hiệu quả nhập phân bón.

+ *Phương tiện giao thông vận tải*

Kim ngạch nhập khẩu phương tiện giao thông vận tải (máy bay, ô tô các loại) chiếm gần một nửa kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam vào các năm 2003-2005. Năm 2003, giá trị nhập khẩu phương tiện giao thông vận tải từ Hoa Kỳ tăng đột biến lên tới 739 triệu USD, chiếm tới 55,8% kim ngạch nhập khẩu hàng hóa từ Hoa Kỳ của Việt Nam. Đến hai năm tiếp theo, giá trị này cũng vẫn giữ ở mức cao, năm 2004 là 415 triệu USD và năm 2005 là 388 triệu USD. Đây cũng là nguyên nhân tạo nên sự tăng trưởng đột biến của kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam từ Hoa Kỳ

trong hai năm đó.

Đến năm 2006, Việt Nam không nhập máy bay và linh kiện của Hoa Kỳ nữa nên giá trị này giảm hẳn, chỉ còn đạt 126 triệu USD, chiếm tỷ trọng 11% trong kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam từ Hoa Kỳ.

Ngoài các loại mặt hàng quan trọng trên đây, Việt Nam còn nhập được phẩm, hóa chất, nguyên phụ liệu dệt may, nguyên phụ liệu dược phẩm, chất béo, dầu mỡ động thực vật, đường, kính xây dựng, thuốc trừ sâu... Trong tương lai giá trị nhập khẩu những mặt hàng này sẽ giảm vì trong nước cũng có thể sản xuất được.

1.2.3. Vai trò của Hiệp định Thương mại song phương tới quan hệ thương mại Việt Nam-Hoa Kỳ

1) Kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam vào Hoa Kỳ có mức tăng trưởng vượt bậc sau gần 6 năm thực hiện Hiệp định thương mại

So sánh giữa hai giai đoạn cho thấy, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ sau khi có Hiệp định thương mại tăng gấp đôi so với trước khi có Hiệp định. Từ năm 1996 đến năm 2001, xuất khẩu từ Việt Nam vào Hoa Kỳ tăng trưởng bình quân 27% một năm, trong khi tổng kim ngạch xuất khẩu tăng trưởng ở mức 20%. Do đó, vào năm 2001, trước khi Hiệp định Thương mại có hiệu lực, thị trường Hoa Kỳ chỉ chiếm khoảng 7% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam. Năm 2002, năm đầu tiên sau khi Hiệp định có hiệu lực, kim ngạch xuất khẩu vào Hoa Kỳ tăng 128% trong khi tổng kim ngạch xuất khẩu của cả nước tăng 10%. Trên thực tế, khoảng 90% gia tăng của tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam năm 2002 là do sự tăng trưởng của xuất khẩu sang Hoa Kỳ. Kết quả là chỉ trong một năm sau khi ký kết Hiệp định thương mại, tỷ trọng của thị trường Hoa Kỳ trong tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam đã tăng gấp đôi, lên đến 14%. Chỉ hai năm sau khi Hiệp định Thương mại có hiệu lực, từ một thị trường tương đối nhỏ của hàng xuất khẩu Việt Nam, Hoa Kỳ đã vượt qua các nước khác trở thành thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam, và hiện nay vẫn giữ vị trí này.

Như vậy Hiệp định Thương mại song phương Việt Nam-Hoa Kỳ đã đóng góp tích cực vào việc tăng kim ngạch xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam sang Hoa Kỳ (tăng từ 1,4 tỷ USD năm 2001 lên 8,5 tỷ USD năm 2006). Tuy nhiên, nếu nhìn vào thị trường Hoa Kỳ và nhìn sang các nước xung quanh ở Đông Nam Á, là những nước có nhiều điểm gần với Việt Nam về tiềm lực cũng như mặt hàng xuất khẩu, như Thái Lan năm 2005 xuất khẩu vào Hoa Kỳ 20 tỷ USD, Phillipin 9 tỷ USD, Indonesia 12 tỷ USD, Malaysia 34 tỷ USD, thì mức 8,5 tỷ USD của Việt Nam năm

2006 mới chỉ bằng 0,5% tổng nhập khẩu của Hoa Kỳ [12; tr.24].

2) *Hiệp định thương mại song phương có tác động sâu sắc tới cơ cấu hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ*

Thời gian trước và vài năm sau ký kết Hiệp định Thương mại, cơ cấu hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ là khác thường. Xuất khẩu của nhiều nước đang phát triển khác, đặc biệt là các nước Châu Á, vào thị trường Hoa Kỳ chủ yếu bao gồm hàng công nghiệp chế tạo. Trong trường hợp Việt Nam, hiện nay hàng công nghiệp chế tạo chỉ chiếm dưới một phần tư tổng kim ngạch xuất khẩu sang Hoa Kỳ chủ yếu là các sản phẩm chưa chế biến như thủy sản, cà phê và dầu thô.

Bảng 1.8 Thuế suất tối huệ quốc và thuế suất phổ cập của Hoa Kỳ, tỷ trọng xuất khẩu sang EU, Nhật Bản và Hoa Kỳ (%)

	Thuế suất Tối huệ quốc	Thuế suất phổ cập	Tỷ trọng hàng xuất khẩu sang EU	Tỷ trọng hàng xuất khẩu sang Nhật Bản	Tỷ trọng hàng xuất khẩu sang Hoa Kỳ
Cà phê	2,8	18,2	10,1	2,0	35,4
Dầu	0,2	0,6	0,0	31,6	25,4
Thực phẩm	5,5	19,2	2,4	19,6	11,7
Dệt may	10,3	55,1	0,9	4,7	0,1
May mặc	13,4	68,9	27,1	24,3	7,6
Sản phẩm da	5,6	33,8	18,4	3,6	3,5
Sản phẩm gỗ	2,1	29,4	4,6	4,1	0,3
Hoá chất, cao su..	4,3	30,3	20,1	2,1	9,4
Hàng công nghiệp chế tạo khác	3,8	46,7	9,6	0,6	0,5
Tổng	4,9	35,0	24,0	28,7	4,8

Nguồn: “Đánh giá tác động của 5 năm HĐTM Việt Nam-Hoa kỳ”

Sự khác thường trong cơ cấu hàng xuất khẩu là di sản của mối quan hệ thương mại song phương căng thẳng giữa Hoa Kỳ và Việt Nam trước khi ký kết Hiệp định thương mại vào tháng 12-2001. Trước khi ký Hiệp định Thương mại, nhiều hàng công nghiệp chế tạo xuất sang Hoa Kỳ của Việt Nam chịu mức thuế suất cao hơn từ 5 đến 10 lần so với thuế quan Hoa Kỳ dành cho các nước khác.

So sánh cơ cấu hàng xuất khẩu sang Hoa Kỳ với cơ cấu hàng xuất khẩu sang EU, một thị trường có quy mô tương đương và lợi thế so sánh tương tự, ta thấy rõ

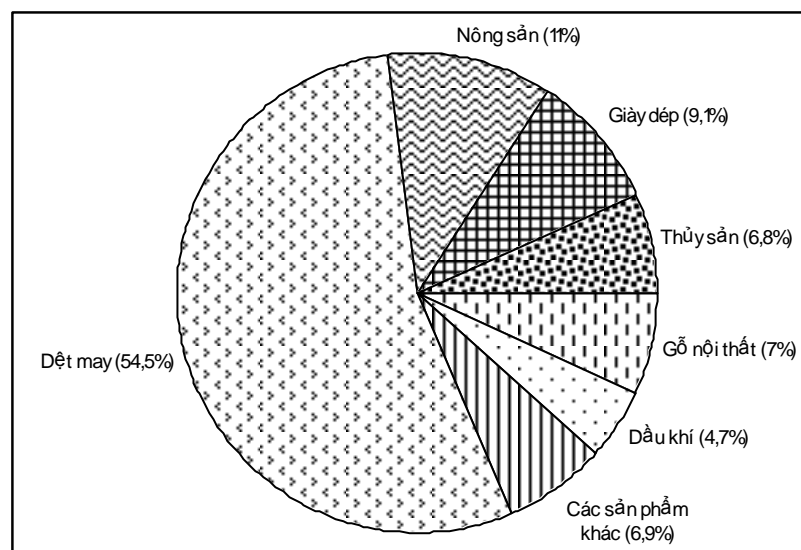
ràng việc không tiếp cận được thị trường Hoa Kỳ theo Quy chế Tối huệ quốc đã khiến hàng xuất khẩu của Việt Nam vào Hoa Kỳ thiên về hàng hoá chưa chế biến. Như bảng 1.9 cho thấy chênh lệch giữa thuế xuất phở cấp (không theo Quy chế Tối huệ quốc) với thuế suất theo Quy chế Tối huệ quốc đối với hầu hết sản phẩm chưa chế biến thấp hơn rất nhiều so với chênh lệch đối với hàng công nghiệp chế tạo, đặc biệt là những mặt hàng sử dụng nhiều lao động mà Việt Nam có lợi thế so sánh mạnh nhất. Ở Châu Âu, nơi Việt Nam đã được hưởng Quy chế Tối huệ quốc từ đầu thập niên 1990, cơ cấu hàng xuất khẩu của Việt Nam tập trung nhiều vào hàng công nghiệp chế tạo sử dụng nhiều sức lao động. Còn ở Hoa Kỳ, thị trường cho những mặt hàng này thực chất vẫn còn đóng cửa mãi cho đến khi Hiệp định Thương mại được ký kết.

Sau khi Hiệp định Thương mại được ký kết, hàng đã qua chế tạo với lợi thế về thuế suất đã dần dần tăng giá trị xuất khẩu sang Hoa Kỳ. Trong năm 2003, tức là chỉ hai năm sau khi thực hiện Hiệp định Thương mại, các mặt hàng xuất khẩu chế tác đã chiếm 72% tổng giá trị xuất khẩu sang Hoa Kỳ và sau đó chững lại ở mức 74-75%. Sự gia tăng ban đầu trong giai đoạn 2002-2003 của hàng xuất khẩu chế tác chủ yếu tập trung ở các mặt hàng may mặc. Tuy nhiên, các mặt hàng xuất khẩu chế tạo khác ngoài dệt may (gỗ nội thất, giày dép, túi xách, va li...) ngày càng tăng trưởng mạnh hơn sau từng năm thực hiện Hiệp định Thương mại. Các mặt hàng này đã trở thành bộ phận tăng trưởng nhanh nhất trong nhóm hàng chế tác xuất khẩu trong giai đoạn 2004-2006. Hàng may mặc vào Hoa Kỳ hiện đã tăng gấp 67 lần trong năm 2006. Bên cạnh đó, xuất khẩu của rất nhiều mặt hàng chế biến khác cũng tăng trưởng mạnh trong năm 2006 và có tiềm năng sinh lợi đáng kể trên thị trường Hoa Kỳ trong những năm tới, bao gồm hàng điện tử (đã tăng trưởng 22%), hàng hoá du lịch (100%) và các sản phẩm đồ gỗ (70%).

Dẫn đầu xu hướng tăng trưởng này là mức tăng 1.764% của các mặt hàng may mặc xuất khẩu trong năm 2002, sau đó tăng tiếp 164% năm 2003. Trong giai đoạn 2003-2005, mặt hàng may mặc xuất khẩu chiếm khoảng 50% tổng giá trị xuất khẩu sang Hoa Kỳ (hình 1.8).

Trong khi may mặc, giày dép và đồ gia dụng xuất khẩu là các mặt hàng chế tác xuất khẩu chủ đạo sang Hoa Kỳ, chiếm 80% tổng giá trị hàng chế tác xuất khẩu, thì việc xuất khẩu các mặt hàng máy xử lý số liệu, các thiết bị viễn thông, máy móc điện, hàng phục vụ du lịch và các sản phẩm chế tác khác như đồ chơi và đồ dùng bằng nhựa cũng tăng trưởng mạnh trong vài năm trở lại đây.

Các sản phẩm sơ chế khác ngoài dầu thô xuất khẩu sang Hoa Kỳ tăng trưởng ở mức khiêm tốn. Mặc dù sự tăng trưởng xuất khẩu của các mặt hàng chế tác đóng vai trò chủ đạo trong tốc độ tăng trưởng chung của hàng xuất khẩu Việt Nam sang Hoa Kỳ, song các sản phẩm sơ chế cũng tăng trưởng ổn định, cụ thể là tăng gần gấp ba lần sau gần 7 năm thực hiện Hiệp định Thương mại.



Hình 1.8 Cơ cấu hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ năm 2005 [17; tr.4]

Tuy nhiên, tỷ lệ tăng trưởng gần gấp sáu lần của các sản phẩm dầu khí là yếu tố có đóng góp to lớn nhất trong thành công đó. Cá và các mặt hàng hải sản (chủ yếu là tôm) có quá trình tăng trưởng đầy trở ngại. Khi Hiệp định thương mại chưa có hiệu lực, các mặt hàng này đã đạt mức gần 500 triệu USD và đã tăng gần 50%. Tuy nhiên, sau khi Hoa Kỳ áp dụng thuế chống phá giá đối với mặt hàng cá philê và sau đó là tôm xuất khẩu của Việt Nam, tỷ lệ tăng trưởng xuất khẩu sang Hoa Kỳ đã bị đảo ngược. Tuy bị thiệt hại khi phải chịu các mức thuế chống bán phá giá này, song nó cũng tạo ra cơ hội để các nhà xuất khẩu thủy sản của Việt Nam nhanh chóng tìm kiếm thị trường ở các nước khác và tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam đối với các mặt hàng này cũng tăng đáng kể trong vòng bảy năm qua.

3) Kim ngạch xuất khẩu của Hoa Kỳ sang Việt Nam chỉ duy trì mức tăng khiêm tốn nhưng liên tục

Mặc dù khi đánh giá tác động của Hiệp định thương mại, người ta sẽ chỉ tập trung nhắc tới sự tăng trưởng của hàng xuất khẩu Việt Nam sang Hoa Kỳ, song giá trị xuất khẩu của Hoa Kỳ sang Việt Nam cũng tăng đáng kể-cụ thể là hơn hai lần trong vòng năm năm qua.

So sánh giữa hai giai đoạn trước và sau khi có Hiệp định Thương mại song phương có thể thấy: Tốc độ tăng kim ngạch xuất khẩu bình quân của Hoa Kỳ trong các năm 2002-2004 (27,3%) cao hơn tốc độ bình quân của giai đoạn 1995-2001 (24.2%). Tuy nhiên tốc độ 27,3% của nhập khẩu còn kém xa so với xuất khẩu vào Hoa Kỳ 2002-2006 là 57,7%. Nguyên nhân lớn nhất ở đây là vì nhượng bộ thuế quan của Hoa Kỳ dành cho Việt Nam nhiều hơn so với những nhượng bộ mà Việt Nam dành cho Hoa Kỳ trong thời gian đầu thực hiện Hiệp định Thương mại. Sắp tới, khi lộ trình cam kết của ta mở cửa cho các doanh nghiệp Hoa Kỳ thâm nhập vào thị trường Việt Nam được hoàn tất thì tốc độ được dự báo sẽ tăng nhanh hơn nhiều.

Cho dù Hiệp định Thương mại là một hiệp định thương mại song phương, song không thể khẳng định chắc chắn rằng lượng hàng xuất khẩu của Hoa Kỳ vào Việt Nam đã tăng đáng kể do Hiệp định Thương mại. Hoa Kỳ đã được hưởng biểu thuế tối huệ quốc trước khi Hiệp định được ký và Hiệp định không yêu cầu Việt Nam phải giảm đáng kể thuế suất cho hàng nhập khẩu từ Hoa Kỳ. Nhưng mặt khác, những cải thiện liên quan đến Hiệp định trong môi trường kinh doanh của Việt Nam và tác động của nó đối với hàng xuất khẩu của Việt Nam và đầu tư trực tiếp nước ngoài đã góp phần thúc đẩy nền kinh tế Việt Nam tăng trưởng nhanh chóng.

Hiệp định Thương mại dẫn đến việc giảm hàng rào thương mại đối với hàng hoá Việt Nam xuất vào thị trường Hoa Kỳ nhiều hơn nhiều so với việc giảm hàng rào thương mại đối với hàng hoá Hoa Kỳ vào thị trường Việt Nam. Tuy nhiên điều quan trọng hơn là sự chênh lệch về quy mô rất lớn giữa hai nền kinh tế, trong đó GDP của Việt Nam chỉ tương đương với 0,5% của GDP Hoa Kỳ. Như vậy, cuối cùng Hoa Kỳ có thể trở thành thị trường chủ yếu cho hàng xuất khẩu của Việt Nam, nhưng Việt Nam sẽ rất khó để trở thành một thị trường xuất khẩu có tầm quan trọng tương đương với hàng xuất khẩu của Hoa Kỳ.

4) Hiệp định Thương mại có tác động trực tiếp tới cán cân thương mại của Việt Nam

Trước khi có Hiệp định Thương mại, thương mại hai chiều giữa Việt Nam và Hoa Kỳ ở mức rất khiêm tốn, và cán cân thương mại hai chiều của hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ trừ đi giá trị nhập khẩu của Việt Nam từ Hoa Kỳ cũng rất nhỏ bé. Như đã trình bày ở trên, do Hiệp định Thương mại tạo ra động lực mạnh mẽ cho Việt Nam để tăng cường xuất khẩu sang Hoa Kỳ hơn là để cho Hoa Kỳ đẩy mạnh xuất khẩu sang Việt Nam, nên xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ đã tăng

nhanh hơn nhiều so với mức tăng của xuất khẩu của Hoa Kỳ sang Việt Nam. Điều này đã làm tăng nhanh chóng thặng dư thương mại hai chiều của Việt Nam với Hoa Kỳ. Theo số liệu của USITC, giá trị thặng dư thương mại của Việt Nam với Hoa Kỳ đã tăng từ khoảng 600 triệu USD lên khoảng 7,5 tỷ USD từ năm 2001 đến 2006.

Nguyên nhân của thặng dư hai chiều này phần lớn là do cơ cấu và không liên quan đến chính sách kinh tế của Việt Nam. Ví dụ, trong khi gần 50% tổng xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ là quần áo, thì trên thực tế Việt Nam chỉ chiếm một phần nhỏ trong tổng giá trị xuất khẩu đó thông qua giá trị gia tăng trong nước (thường được tính ở mức 5-10%). Hầu hết giá trị của các mặt hàng xuất khẩu này là từ các yếu tố đầu vào được nhập khẩu mà rất nhiều trong số này là từ các nhà cung cấp tại Châu Á. Điều này nghĩa là nhờ có Hiệp định Thương mại, Việt Nam có thể có được thặng dư thương mại lớn với Hoa Kỳ, tuy nhiên cùng lúc đó lại phải chịu thâm hụt thương mại lớn với các nước láng giềng châu Á. Như vậy, thực tế Việt Nam hiện vẫn trong tình trạng thâm hụt thương mại đáng kể nói chung trên toàn thế giới, mặc dù có thặng dư thương mại lớn với Hoa Kỳ.

Thặng dư thương mại của Việt Nam với Hoa Kỳ là 2,8 tỷ USD năm 2003, góp phần giảm 7,8 tỷ USD thâm hụt thương mại với các nước khác trên thế giới (bảng 1.9). Tổng thâm hụt thương mại của Việt Nam trong năm 2003 là 5,1 tỷ USD. Mặc dù con số thặng dư và thâm hụt thương mại riêng chúng không có ảnh hưởng lớn về kinh tế, nhưng việc mở rộng thương mại song phương giữa Việt Nam và Hoa Kỳ từ khi thực thi Hiệp định thương mại rõ ràng đã góp phần củng cố cán cân tài khoản vãng lai của Việt Nam.

Giảm tỷ trọng nhập siêu của Hoa Kỳ sang thị trường Việt Nam có thể coi là một sự bảo đảm lành mạnh cho cán cân thương mại hai nước. Hơn nữa, đây cũng là tín hiệu tốt bởi Hoa Kỳ là thị trường công nghệ nguồn hàng đầu thế giới, nhập khẩu máy móc thiết bị từ Hoa Kỳ sẽ giúp Việt Nam có được các trang thiết bị hiện đại phục vụ công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước.

Ngoài ra, Việt Nam còn có thể nhập khẩu các nguyên liệu cần thiết mà trong nước chưa làm được để sản xuất các sản phẩm xuất khẩu trở lại Hoa Kỳ như nguyên phụ liệu của ngành dệt may, giày dép, linh kiện điện tử và vi tính, chất dẻo nguyên liệu, hay các vật tư cần thiết phục vụ sản xuất và đời sống như phân bón, sắt thép, tân dược...

Bảng 1.9 Cán cân thương mại của Việt Nam và thặng dư thương mại với Hoa Kỳ trong giai đoạn 2002-2003 [5; tr.38].

	2002 (triệu USD)	2003 (Triệu USD)	Tăng trưởng
Xuất khẩu			
Việt Nam xuất khẩu sang Hoa Kỳ	2.421	3.939	63%
Việt Nam XK sang các nước khác trên thế giới (ROW)	14.253	16.237	14%
Tổng kim ngạch XK của Việt Nam	16.674	20.176	21%
Tỷ trọng XK sang Hoa Kỳ (%)	14,5%	19,5%	43%
Nhập khẩu			
Việt Nam nhập khẩu sang Hoa Kỳ	457	1.144	150%
Việt Nam NK từ các nước khác	19.098	24.083	26%
Tổng kim ngạch NK của Việt Nam	19.556	25.227	29%
Tỷ trọng nhập khẩu từ Hoa Kỳ (%)	2,3%	4,5%	12%
Cán cân thương mại			
Tổng cán cân thương mại của VN	-2.971	-5.051	70%
Thặng dư thương mại với Hoa Kỳ	1.964	2.794	42%
Thâm hụt thương mại với các nước khác	-4.845	-7.845	62%

Nguồn: Tổng cục Hải quan Việt Nam.

Điều này được phản ánh trong cơ cấu hàng nhập khẩu từ thị trường Hoa Kỳ: năm 2006, các sản phẩm công nghiệp chế tạo chiếm xấp xỉ 80% tổng trị giá nhập khẩu từ Hoa Kỳ, trong đó chủ yếu là các sản phẩm máy móc và thiết bị giao thông, nguyên liệu và vật tư phục vụ cho sản xuất trong nước và cho xuất khẩu. Nhập khẩu hàng tiêu dùng chỉ chiếm khoảng 10% tổng kim ngạch nhập khẩu.

5) Tác động của HĐTM tới việc phân bố thị trường xuất khẩu của Việt Nam theo địa lý

Trong năm 2000, trước khi bình thường hóa quan hệ kinh tế, thị trường Hoa Kỳ chiếm khoảng 5% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam, thấp hơn rất nhiều so với thị phần xuất khẩu của các đối tác thương mại khác như EU, Nhật Bản và Hiệp hội các nước Đông Nam Á (ASEAN) (bảng 1.10).

Bảng 1.10 Xuất khẩu và nhập khẩu của Việt Nam với các nước theo vị trí địa lý

Năm	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Giá trị xuất khẩu của Việt Nam (triệu USD)						
Toàn thế giới	14.483	15.029	16.674	20.176	26.485	32.442
Hoa Kỳ	733	1.065	2.453	3.939	4.992	5.931
EU	2.845	3.003	3.163	3.853	4.968	5.520
Nhật Bản	2.557	2.510	2.437	2.909	3.542	4.411
ASEAN	2.619	2.554	2.435	2.953	4.056	5.450
Các nơi khác	5.729	5.897	6.186	6.522	8.927	11.130
Tốc độ tăng trưởng của xuất khẩu Việt Nam (%)						
Toàn thế giới		3,8	10,9	21,0	31,3	22,5
Hoa Kỳ		45,3	130,3	60,6	26,7	18,8
EU		5,6	5,3	21,8	28,9	11,1
Nhật Bản		-1,8	-2,9	19,4	21,8	24,5
ASEAN		-2,5	-4,7	21,3	37,4	34,4
Các nơi khác		2,9	4,9	5,4	36,9	24,7
Kim ngạch nhập khẩu vào Việt Nam (triệu USD)						
Toàn thế giới	15.637	16.218	19.755	25.256	31.969	36.978
Hoa Kỳ	363	411	458	1.143	1.134	864
ASEAN	4.449	3.290	4.769	5.949	7.769	9.459
Trung Quốc	1.401	1.606	2.159	3.139	4.595	5.779
Đài Loan	1.880	2.536	2.525	2.916	3.698	4.329
Hàn Quốc	1.753	2.286	2.280	2.625	3.359	3.601
Nhật Bản	2.301	2.183	2.505	2.982	3.553	4.093
EU	1.317	1.506	1.841	2.478	2.682	2.588
Các nơi khác	2.173	2.400	3.218	4.024	5.179	6.265
Tốc độ tăng trưởng nhập khẩu vào Việt Nam (%)						
Toàn thế giới		3,7	21,8	27,8	26,6	15,7
Hoa Kỳ		13,2	11,4	149,6	-0,8	-23,8
ASEAN		-26,1	45,0	24,7	30,6	21,8
Trung Quốc		14,6	34,4	45,4	46,4	25,8
Đài Loan		34,9	-0,4	15,5	26,8	17,1
Hàn Quốc		30,4	-0,3	15,1	28,0	7,2
Nhật Bản		-5	15	19	19	15
EU		14	22	35	8	-4
Các nơi khác		10	34	25	29	21
Thị phần của Hoa Kỳ trong xuất khẩu (%)	5,1	7,1	14,7	19,5	18,8	18,3
Thị phần của Hoa Kỳ trong nhập khẩu (%)	2,3	2,5	2,3	4,5	3,5	2,3

Nguồn: Tổng cục Thống kê và Bộ Thương mại [5; tr.31].

Cùng với việc Hoa Kỳ cấp quy chế thương mại bình thường/quy chế Tối huệ quốc (NTR/MFN) cho Việt Nam thông qua Hiệp định Thương mại, xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ đã tăng đột biến. Cho đến năm 2003, chỉ hai năm sau khi thực thi Hiệp định Thương mại, Hoa Kỳ đã trở thành quốc gia nhập khẩu lớn nhất của Việt Nam, chiếm gần 20% tổng kim ngạch xuất khẩu. Do sự phát triển chín muồi của mối quan hệ thương mại song phương, xuất khẩu sang Hoa Kỳ tăng trưởng ít nhiều song song với các đối tác thương mại khác của Việt Nam. Việt Nam hiện đang xuất khẩu khoảng 15-20% sản phẩm sang một trong bốn thị trường lớn là: Hoa Kỳ, EU, Nhật Bản.

Câu hỏi liệu tầm quan trọng của thị trường Hoa Kỳ có tiếp tục được nâng cao tương ứng với sự phát triển của các thị trường khác nêu trên trong vài năm tới đây không sẽ chủ yếu dựa vào tác động của việc bãi bỏ hạn ngạch đối với hàng dệt may mà Hoa Kỳ áp đặt vào đầu năm 2007 (tất cả các nước khác đã bãi bỏ hạn ngạch hàng dệt may đối với Việt Nam vào đầu năm 2005). Nếu xuất khẩu hàng may mặc của Việt Nam tăng mạnh giống như của các nước xuất khẩu hàng may mặc tương tự khác sau khi bãi bỏ hạn ngạch về hàng dệt may của WTO thì thị phần xuất khẩu chung của Hoa Kỳ có thể còn tăng thêm nữa.

Điều quan trọng nhất là, cùng với việc mở cửa thị trường Hoa Kỳ cho hàng xuất khẩu Việt Nam sau khi ký kết Hiệp định Thương mại, Việt Nam đã đa dạng hóa danh mục thị trường xuất khẩu. Việc xuất khẩu với số lượng lớn tới các thị trường khác nhau sẽ tránh được rủi ro khi chỉ dựa quá nhiều vào một thị trường.

6) Hiệp định thương mại song phương giúp cải thiện môi trường kinh doanh của Việt Nam

Việc ký kết và thực thi thành công HĐTM trong hơn 6 năm đã góp phần nâng cao uy tín đối ngoại của Việt Nam trên trường thế giới. Việt Nam thực thi nghiêm túc Hiệp định Thương mại song phương một mặt phục vụ nhu cầu nội thân đổi mới và nâng cao năng lực cạnh tranh của kinh tế nước nhà, mặt khác góp phần khẳng định tính nhất quán trong chính sách của Đảng và Nhà nước ta trong tiến trình hội nhập kinh tế thế giới. Một số những thành tựu Việt Nam đạt được sau khi ký kết Hiệp định tạo lòng tin cho đối tác:

a) Áp dụng luật một cách thống nhất, vô tư và hợp lý. Các nghĩa vụ theo Hiệp định Thương mại đặt ra những đòi hỏi quan trọng đối với hệ thống pháp luật, các quy trình quản lý và hành chính nhà nước cùng với hệ thống tư pháp phải có

khả năng vận hành trên cơ sở tuân thủ các chuẩn mực quốc tế, bao gồm các yêu cầu cụ thể về giải quyết tranh chấp thương mại, bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ, bảo đảm quyền lợi của nhà đầu tư, quyền khiếu kiện các hành vi hành chính. Chính phủ Việt Nam đã thực hiện các chương trình phát triển luật và tư pháp quan trọng trên diện rộng, tiến hành cải cách hành chính công và chống tham nhũng. Cùng với việc Hiệp định Thương mại là bước đệm cho việc gia nhập WTO của Việt Nam, các động thái trên của Chính phủ Việt Nam là chất xúc tác cho các cải cách đồng bộ và bao quát hơn trong các hệ thống pháp luật và quản lý của Việt Nam.

Hơn thế nữa, để đảm bảo các cải cách theo hướng thị trường mà Hiệp định Thương mại và WTO yêu cầu đem lại lợi ích đầy đủ cho các doanh nghiệp trong và ngoài nước, các công nhân, nông dân và người tiêu dung, Việt Nam đã cải thiện và hiện đại hoá hệ thống pháp luật và các thể chế cơ bản của mình về thị trường.

Bảng 4 trong phần phụ lục tóm tắt tổng quan các cải cách pháp luật quan trọng nhất đã được tiến hành trong giai đoạn 2002-2006 để thực hiện các yêu cầu của Hiệp định Thương mại.

b) Tự do hoá và bảo hộ đầu tư nước ngoài

Việt Nam đã thực hiện một số cải cách nhằm tăng cường đầu tư Hoa Kỳ vào Việt Nam, cụ thể là: i) trao cơ chế đối xử MFN hoặc NT tùy theo cơ chế nào tốt hơn cho các nhà đầu tư Hoa Kỳ, trong đó có cơ chế đối xử quốc gia liên quan tới hoạt động quản trị công ty, tính phí và định giá một số dịch vụ và thể chấp quyền sử dụng đất được thực hiện dần dần theo lộ trình; ii) đơn giản hoá các thủ tục cấp phép đầu tư, đặc biệt dần dần chuyển sang cơ chế đăng ký cấp phép đầu tư thay vì cơ chế thẩm định; iii) định giá không phân biệt đối xử; iv) hàng loạt các biện pháp bảo hộ đối với các nhà đầu tư nước ngoài kể cả sự bảo đảm rằng việc tước quyền sở hữu sẽ được thực hiện theo đúng trình tự mà pháp luật quy định, bồi hoàn nhanh chóng, có hiệu quả và quyền được chuyển về nước các khoản thu nhập; v) dần dần loại bỏ các biện pháp đầu tư có liên quan tới thương mại (TRIMs) như cán cân thương mại, tỷ lệ nội địa hoá và các yêu cầu về ngoại hối; vi) loại bỏ các yêu cầu về chuyển giao công nghệ và tỷ lệ xuất khẩu; vii) quyền lựa chọn các nhân sự chủ chốt không tính tới quốc tịch và quyền được nhập cảnh của các nhân sự quản lý; viii) cho các nhà đầu tư có quyền lựa chọn các biện pháp và thủ tục giải quyết tranh chấp của mình với Chính phủ, kể cả bằng con đường trọng tài ràng buộc nhà đầu tư và Chính phủ.

c) Tự do hoá thương mại dịch vụ

Việt Nam đã cải thiện về cơ bản việc tiếp cận thị trường cho các nhà cung cấp dịch vụ Hoa Kỳ trong 20 lĩnh vực bao gồm: i) các dịch vụ kinh doanh như pháp lý, kế toán/ kiểm toán, tư vấn thuế, kiến trúc, kỹ thuật, máy tính và các dịch vụ có liên quan, quảng cáo, tư vấn quản lý và nghiên cứu thị trường; ii) các dịch vụ thông tin như viễn thông (các dịch vụ giá trị gia tăng và Internet, dịch vụ cơ bản và dịch vụ thoại) và các dịch vụ nghe nhìn; iii) các dịch vụ xây dựng và kỹ thuật liên quan; iv) các dịch vụ phân phối như bán buôn, bán lẻ và nhượng quyền thương mại; v) các dịch vụ giáo dục; vi) các dịch vụ tài chính như bảo hiểm, ngân hàng và các dịch vụ liên quan; vii) các dịch vụ liên quan tới y tế; viii) các dịch vụ du lịch và lữ hành có liên quan.

d) Tăng cường về cơ bản việc bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ.

Việt Nam đã tăng cường về cơ bản khuôn khổ pháp luật, các thủ tục tư pháp và cơ chế thi hành để cải thiện việc bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ. Cam kết này bao quát các lĩnh vực quyền tác giả và quyền liên quan, bằng sáng chế, nhãn hiệu, bí mật kinh doanh, kiểu dáng công nghiệp, tính hiệu vệ tinh đã được hoá mã, thiết kế bố trí mạch tích hợp, cây trồng và giống cây trồng.

Chương 2

Quan hệ thương mại Việt Nam-Hoa Kỳ sau khi Việt Nam gia nhập WTO.

2.1. Vai trò của Hiệp định Thương mại Việt Nam –Hoa Kỳ trong tiến trình gia nhập WTO của Việt Nam.

Thực hiện dự kiến của hai chính phủ về việc Hiệp định Thương mại sẽ là “bước đệm” cho việc gia nhập WTO, Việt Nam đã chính thức trở thành thành viên thứ 150 của WTO vào ngày 11-01-2007. Hiệp định Thương mại được xây dựng dựa trên các nguyên tắc của WTO. Việt Nam đã tận dụng khá hiệu quả 5 năm đầu tiên của quá trình thực hiện Hiệp định Thương mại để thực hiện các thay đổi căn bản trong gần 100 luật và quy định cần thiết để thực hiện thành công Hiệp định Thương mại và để gia nhập WTO. Cũng trong thời kỳ này, quá trình mở cửa thị trường theo lộ trình của Hiệp định Thương mại đối với các công ty Hoa Kỳ, đặc biệt là trong ngành dịch vụ, và dần dần làm tăng sự cạnh tranh của nước ngoài trong nền kinh tế Việt Nam. Việc này giúp Việt Nam chuẩn bị cho việc tự do hóa sâu rộng các cơ hội tiếp cận thị trường mà việc gia nhập WTO đòi hỏi.

Tác động của Hiệp định Thương mại đối với Việt Nam không chỉ là cắt giảm rào cản thuế quan đối với hàng nhập khẩu. Thay vào đó, tác động quan trọng nhất của Hiệp định thương mại là tạo động lực thực hiện các chương trình cải cách có hệ thống của Việt Nam; các yêu cầu về nội dung và thời hạn mà Hiệp định đặt ra đòi hỏi Việt Nam phải đạt được một số cải cách cơ bản nhờ vậy Việt Nam đã tiến gần hơn tới mục tiêu gia nhập WTO của mình.

2.1.1. Tăng trưởng kinh tế vững mạnh tạo tự tin cho Việt Nam đàm phán gia nhập WTO

Với tỷ lệ xuất khẩu chiếm tới 50% GDP, Thương mại là một động cơ quan trọng trong sự phát triển kinh tế của Việt nam. Sự tăng mạnh trong kim ngạch xuất khẩu hàng Việt Nam sang Hoa Kỳ đã góp phần thúc đẩy nền kinh tế Việt Nam đạt được những bước tiến vững chắc trong phát triển kinh tế. Đặc biệt là Việt Nam đã duy trì được mức độ tăng trưởng của nền kinh tế ở mức cao so với khu vực (ở mức trung bình là 7,62%/năm) suốt từ năm 2000. Như vậy, thực thi Hiệp định Thương mại với Hoa Kỳ cũng góp phần tạo sự tăng trưởng mạnh trong GDP hàng năm của Việt Nam kể từ năm 2001 đến nay.

Kinh tế tăng trưởng cao, cơ cấu kinh tế chuyên dịch theo hướng tiến bộ là thành tựu nổi bật nhất, cơ bản nhất của nền kinh tế Việt Nam năm 2007. Tổng sản phẩm trong nước tăng 8,48%, cao hơn năm 2006 (8,17%) và là mức cao nhất trong vòng 11 năm gần đây. Với tốc độ này, Việt Nam đứng vị trí thứ 3 về tốc độ tăng GDP năm 2007 của các nước châu Á sau Trung Quốc (11,3%) và Ấn Độ (khoảng 9%) và cao nhất trong các nước ASEAN (6,1%).

Năm 2005 với kim ngạch xuất khẩu là 32,4 tỷ USD (tăng 22%) Việt Nam đã đạt được kỷ lục mới về xuất khẩu. Kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ đóng góp một phần không nhỏ (4,5 tỷ USD) đã tạo nên kỷ lục này (hình 2.1). Trước hết phải kể đến các mặt hàng chủ chốt xuất khẩu sang thị trường Hoa Kỳ là giày dép, may mặc và đồ gỗ, đặc biệt là mặt hàng may mặc đã có đột phá rất lớn do có sự tiếp cận tốt hơn vào thị trường Hoa Kỳ.

Bảng 2.1: Tổng sản phẩm quốc nội của Việt Nam theo giá thực tế và tốc độ tăng qua từng năm từ 2000 đến 2007

Các chỉ tiêu	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Tổng sản phẩm trong nước (Tỷ đồng)	273.666	292.535	313.247	336.242	362.435	393.031	425.135	461.189
Tốc độ tăng GDP (%)	6,79	6,89	7,08	7,34	7,79	8,44	8,17	8,48

Nguồn: Tổng cục thống kê [32; tr.30].

Sự tăng trưởng xuất khẩu sang Hoa Kỳ đã đẩy mạnh thương mại chung của Việt Nam trong thời kỳ hậu khủng hoảng tài chính ở khu vực Châu Á. Sự gia tăng hàng xuất khẩu Việt Nam sang Hoa Kỳ trong năm 2002 chiếm tới trên 80% mức tăng trưởng chung của hàng xuất khẩu Việt Nam.

Hiện nay, Hoa Kỳ là thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam, vượt Nhật Bản vào năm 2002 và bằng kim ngạch xuất khẩu của 25 nước EU cộng lại. Thị trường Hoa Kỳ ngày càng trở nên quan trọng đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam. Nếu năm 1995, tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang thị trường Hoa Kỳ mới chỉ chiếm 3,1% trong tổng kim ngạch xuất khẩu của cả nước và luôn ở mức khoảng dưới 5% cho đến năm 2000; thì từ năm 2001 đến 2006 con số này lần lượt là 7%, 15%, 20%, 19%, 18% và 20% (bảng 2.2). Điều này chứng tỏ

Hiệp định thương mại song phương và Hiệp định hàng dệt may với Hoa Kỳ đã có tác động lớn tới tăng trưởng xuất khẩu vào thị trường Hoa Kỳ.

Bảng 2.2: Tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu sang các thị trường trong kim ngạch xuất khẩu của cả nước từ năm 2003-2006
(Đơn vị: Triệu USD, %)

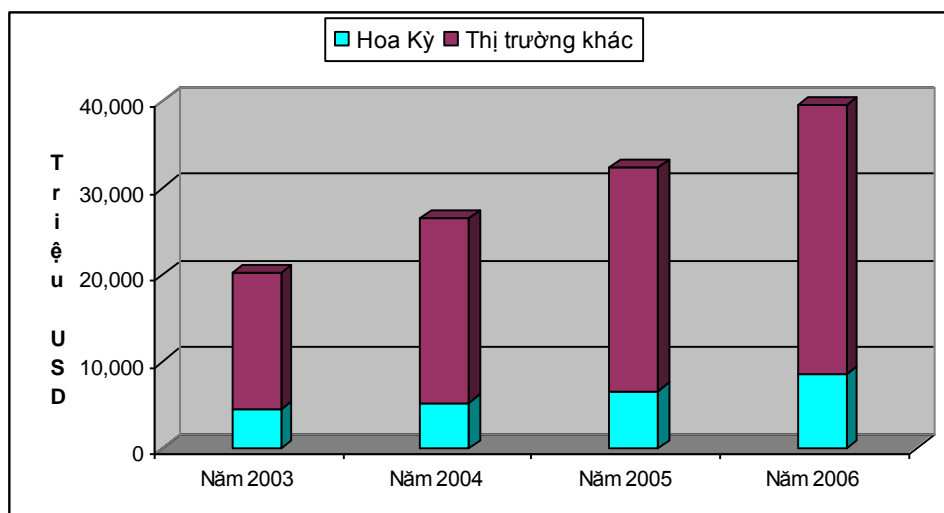
	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Tổng xuất khẩu	15,029	16,674	20,176	26,485	32,442	39,826
Giá trị (triệu USD)						
EU	3,003	3,162	3,853	4,968	5,520	6,761
Hoa Kỳ	1,065	2,453	3,939	4,992	5,931	7,829
Nhật Bản	2,510	2,437	2,909	3,542	4,411	5,232
Trung Quốc	1,417	1,518	1,883	2,899	3,228	3,030
Tốc độ gia tăng so với năm trước (%)						
EU	-	5	22	24	11	27
Hoa Kỳ	-	130	61	28	18	32
Nhật Bản	-	-3	19	22	23	21
Trung Quốc	-	7	24	54	11	-6
Tỷ trọng trong tổng xuất khẩu (%)						
EU	20	19	19	18	16	17
Hoa Kỳ	7	15	20	19	18	20
Nhật Bản	17	15	14	13	13	13
Trung Quốc	9	9	9	11	10	8

Nguồn: Tổng cục thống kê Việt Nam [5; tr.25].

Trong những năm qua, cùng với sự chín muồi của mối quan hệ thương mại song phương Việt Nam-Hoa Kỳ và sự lớn mạnh của các thị trường xuất khẩu khác, tỷ lệ tăng trưởng xuất khẩu sang Hoa Kỳ, EU, ASEAN và Nhật Bản đã cân bằng. Năm 2005, giá trị hàng xuất khẩu của Việt Nam sang từng thị trường nêu trên chiếm khoảng từ 15-20% tổng giá trị xuất khẩu (bảng 2.2). Con số này chứng tỏ sự đa dạng hóa khá lành mạnh các thị trường xuất khẩu đối với Việt Nam.

Việc tăng trưởng nhanh chóng thương mại và đầu tư giữa hai nước sau đó đã biến các thay đổi về mặt chính sách nêu trong Hiệp định Thương mại thành thực tiễn kinh tế. Hoa Kỳ đã trở thành thị trường lớn nhất của hàng xuất khẩu Việt Nam và là một trong những nhà đầu tư lớn nhất của Việt Nam. Còn Việt Nam đã trở thành một trong những thị trường phát triển nhanh nhất của hàng xuất khẩu Hoa Kỳ. Việc thực hiện thành công Hiệp định Thương mại cũng có tác động kinh tế chính trị quan trọng vì nó làm tăng lòng tin của các nhà xuất khẩu Việt Nam và tăng quyết tâm chính trị hoàn tất quá trình đàm phán gia nhập WTO.

Hình 2.1: Tỷ trọng xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ trong tổng xuất khẩu của Việt Nam từ năm 2003-2006



2.1.2. Hiệp định Thương mại tác động tích cực tới môi trường đầu tư của Việt Nam

HĐTM tác động trực tiếp đến đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam nói chung, thời gian đầu mức độ tăng trưởng còn khiêm tốn, mới chỉ bùng nổ trong hơn hai năm gần đây. Giai đoạn 2002-2003, số vốn đăng ký đầu tư trực tiếp nước ngoài tăng 24%, trong khi vốn thực hiện chỉ tăng ở mức 13%. Từ năm 2003 - 2006, đầu tư trực tiếp nước ngoài bùng nổ, trong đó vốn đăng ký tăng gần 375% với giá trị khoảng 12 tỉ USD, vốn thực hiện tăng 55%. Nổi bật trong xu hướng tăng trưởng này là sự kiện vào năm 2006, Intel đăng ký đầu tư nhà máy sản xuất chip bán dẫn với số vốn 1 tỉ USD vào TP. Hồ Chí Minh.

Đầu tư trực tiếp nước ngoài có ý nghĩa vô cùng quan trọng trong nền kinh tế Việt Nam. Theo Báo cáo của Ban Công tác WTO, các dự án đầu tư nước ngoài tính tới thời điểm tháng 12-2005 chiếm 18% tổng giá trị vốn đầu tư, 31% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam và 37% tổng sản phẩm công nghiệp của Việt Nam và đóng góp vào khoảng 14% GDP của Việt Nam. Các dự án đầu tư nước ngoài này đã tạo ra 620.000 việc làm trực tiếp và hàng trăm nghìn việc làm gián tiếp.

+ *Đầu tư trực tiếp nước ngoài đã tăng mạnh trong những lĩnh vực mà Việt Nam có thể mạnh xuất khẩu sang Hoa Kỳ.*

Nhờ có HĐTM, hàng xuất khẩu của Việt Nam đã được cắt giảm mạnh thuế suất, dẫn tới khuyến khích các nhà đầu tư nước ngoài và trong nước đầu tư vào các

ngành nghề có tiềm năng xuất khẩu sang Hoa Kỳ. Đó là các ngành có lợi thế cạnh tranh, đã chịu nhiều hạn chế ràng buộc, đặc biệt là các lĩnh vực sử dụng nhiều lao động.

Đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) nói chung vào Việt Nam đã tăng mạnh sau khi ký HĐTM, song vấn đề là FDI tập trung đầu tư trong các lĩnh vực xuất khẩu sang Hoa Kỳ. Minh chứng, nguồn vốn này chủ yếu rót vào hàng *dệt may, giày dép, chế biến gỗ và đồ gỗ* - ba mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam tăng trưởng nhanh chóng sau khi thực hiện HĐTM. Xuất khẩu dệt may năm 2002 tăng 1.769% so với năm 2001, và năm 2003 tăng 164% (bảng 1.4); đồ gỗ tăng tương ứng là 499% và 133%...

Bảng 2.3 Tổng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài theo các lĩnh vực xuất khẩu mạnh sang Hoa Kỳ sau khi Hiệp định Thương mại có hiệu lực (Đơn vị: triệu USD).

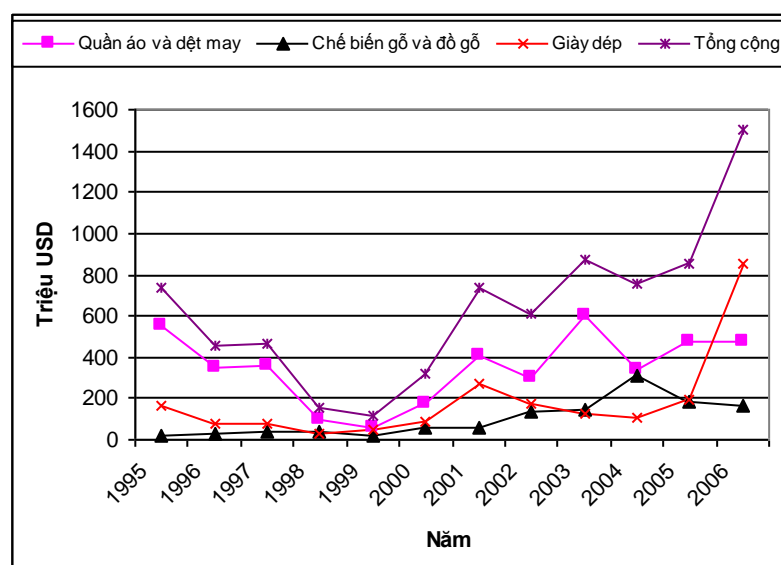
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Quần áo và dệt may	551	348	362	93	57	178	407	302	603	341	476	480
Chế biến gỗ và đồ gỗ	20	30	34	38	20	56	60	136	144	309	183	165
Giày dép	168	77	73	27	44	89	270	173	125	111	192	855
Tổng cộng	739	455	469	158	120	322	738	612	872	760	851	1.500

(Nguồn: Bộ kế hoạch và Đầu tư) [5; tr.40]

FDI đầu tư vào ba mặt hàng trên đã tăng gần 7 lần trong giai đoạn 1999-2005, từ 120 triệu USD vào năm 1999 lên 851 triệu USD vào năm 2005. Xét về tỷ trọng, vốn đầu tư vào các lĩnh vực trên tăng từ 3% vào năm 1998 và lên mức đỉnh điểm là 27% trong năm 2003.

Cục Đầu tư nước ngoài xác nhận hầu hết các dự án đầu tư vào 3 lĩnh vực trên đều nhằm xuất khẩu sang Hoa Kỳ, dù hầu hết các nhà đầu tư đến từ khu vực Đông Á, phần lớn từ Đài Loan, Hồng Kông, Hàn Quốc và Singapore. Các nhà đầu tư Mỹ chỉ chiếm dưới 2% tổng vốn FDI đăng ký trong lĩnh vực này. Như vậy, HĐTM trực tiếp và gián tiếp làm tăng cơ bản đầu tư trực tiếp nước ngoài từ các nguồn không phải Hoa Kỳ nhằm mở rộng sản xuất để cung cấp tới thị trường Hoa Kỳ mới được mở cửa. Chính nhờ những nguồn lực trên mà xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ đã tăng đột biến. Năm 2002 tăng 128% so với năm 2001, năm 2003 tăng 90% so với

năm 2002 (bảng 1.2).



Hình 2.2 Tổng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài đăng ký trong các lĩnh vực xuất khẩu mạnh sang Hoa Kỳ sau khi Hiệp định Thương mại được ký kết

Ngoài ra, HĐTM cũng có tác động tới việc mở cửa các lĩnh vực trước đây bị hạn chế của Việt Nam cho đầu tư trực tiếp nước ngoài, mà rất nhiều trong số này là các lĩnh vực Hoa Kỳ lại có tính cạnh tranh cao như ngân hàng, viễn thông, phân phối... Sau khi ký kết Hiệp định Thương mại, đầu tư trực tiếp nước ngoài nói chung vào Việt Nam tăng trưởng ở mức độ khiêm tốn trong 2 năm 2002 và 2003 khi đầu tư trực tiếp nước ngoài giảm mạnh trên qui mô toàn cầu đặc biệt ở các nước phát triển. Tuy nhiên sau đó làn sóng đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam bùng nổ trong hai năm 2005 và 2006 trong đó đầu tư trực tiếp nước ngoài đăng ký tăng 375% với giá trị khoảng 12 tỷ USD, cho dù đầu tư trực tiếp nước ngoài thực hiện chỉ tăng 55%.

Mặc dù vẫn còn có sự lệch pha thông thường giữa đầu tư trực tiếp nước ngoài đăng ký với đầu tư trực tiếp nước ngoài thực hiện, đầu tư trực tiếp nước ngoài thực hiện sẽ tăng trưởng mạnh mẽ hơn trong vài năm tới. Sự tin tưởng của các nhà đầu tư tăng cao do việc thực hiện có hiệu quả Hiệp định Thương mại, sự kiện Việt Nam gia nhập WTO, môi trường kinh doanh trong nước được cải thiện... đây là triển vọng tươi sáng thúc đẩy tăng trưởng kinh tế mạnh mẽ.

Đầu tư trực tiếp nước ngoài vào các lĩnh vực sản xuất hàng xuất khẩu của

Việt Nam sang Hoa Kỳ gia tăng mạnh nhất sau khi Hiệp định Thương mại được ký kết. Tác động kinh tế trực tiếp nhất của Hiệp định Thương mại là việc trao Quy chế quan hệ thương mại bình thường (MFN) cho hàng Việt Nam. Thị trường Hoa Kỳ vừa được mở cửa là một lối thoát cho lợi thế cạnh tranh bị dồn nén của các công ty Việt Nam, đặc biệt là các lĩnh vực sử dụng nhiều lao động như dệt may, giày dép, gỗ và các sản phẩm gỗ. Số liệu thống kê cho thấy đầu tư trực tiếp nước ngoài vào ba ngành này tăng hơn bảy lần trong giai đoạn 1999-2005. Tuy nhiên, hầu hết luồng đầu tư trực tiếp nước ngoài nêu trên đều xuất phát từ các nền kinh tế Châu Á và không thấy có hoạt động đầu tư trực tiếp nước ngoài nào của Hoa Kỳ, nước có rất ít công ty chuyên sản xuất các loại sản phẩm sử dụng nhiều lao động cho dù rất nhiều công ty Hoa Kỳ trực tiếp phân phối các sản phẩm loại này ở Hoa Kỳ và trên thế giới.

2.1.3. Thực thi HĐTM xây dựng một hệ thống luật pháp thương mại và thủ tục hành chính phù hợp hơn với thông lệ và nhu cầu của nền kinh tế thị trường

Như đã phân tích trong phần đánh giá quá trình thực thi Hiệp định Thương mại song phương giữa hai nước, một loạt các văn bản pháp luật, pháp lệnh... đã được thay mới hoặc chỉnh sửa cho phù hợp với các cam kết trong Hiệp định Thương mại. Quá trình đàm phán tiến tới ký kết Hiệp định tạo điều kiện cho các cơ quan hoạch định chính sách nước ta hiểu sâu sắc hơn về bản chất của toàn cầu hoá và hội nhập, các nguyên tắc của WTO. Nhiều nghĩa vụ của Việt Nam trong HĐTM cũng chính là những nghĩa vụ mà Việt Nam phải cam kết thực hiện khi gia nhập WTO, do đó việc thực thi HĐTM là sự chuẩn bị của Việt Nam sẵn sàng cho việc gia nhập WTO.

Cả hai chính phủ Hoa Kỳ và Việt Nam khi thiết kế Hiệp định Thương mại đều kỳ vọng nó sẽ là bước đệm cho Việt Nam tham gia WTO, vì thế Hiệp định Thương mại được xây dựng dựa trên nền tảng các hiệp định WTO và các công ước quốc tế có liên quan trong đó kết hợp các thông lệ quốc tế tốt nhất về thương mại và đầu tư toàn cầu. Hầu hết các cải cách hành chính và pháp luật cần thiết cho việc gia nhập WTO của Việt Nam đã bắt đầu được thực hiện trong quá trình thực hiện Hiệp định Thương mại.

Hệ thống tòa án cũng được củng cố và hoạt động độc lập hơn cùng những thủ tục được áp dụng theo hướng hiện đại hóa nhằm giải quyết hiệu quả các tranh chấp thương mại. Tính minh bạch của hệ thống lập pháp, luật pháp và quản lý đã

được tăng cường đáng kể là bước tiến có ý nghĩa quan trọng đối với hoạt động quản trị kinh tế hiệu quả.

Chính phủ đã nói lòng đáng kể các hạn chế đối với hoạt động thị trường của các công ty trong và ngoài nước trong giai đoạn này. Việc thành lập và mở rộng hoạt động kinh doanh đã trở nên dễ dàng hơn nhiều, bằng chứng là hơn 160.000 công ty tư nhân và các công ty có vốn đầu tư nước ngoài đã được thành lập ở Việt Nam. Các công ty này có thể hoạt động dễ dàng hơn trong hầu hết các lĩnh vực so với các doanh nghiệp nhà nước, như vậy sân chơi chung đã trở nên công bằng hơn.

Các quy định về quản trị doanh nghiệp đối với mọi loại hình công ty cũng đã được cải thiện. Hiệp định Thương mại đã góp phần trực tiếp vào việc tạo cơ hội tiếp cận thị trường cho trên 20 lĩnh vực dịch vụ quan trọng và một số lĩnh vực đầu tư khác đối với các nhà đầu tư và cung ứng dịch vụ của Hoa Kỳ. Hiệp định Thương mại giúp Việt Nam hiện đại hóa các thủ tục Hải quan, loại bỏ hầu hết các hạn ngạch nhập khẩu, tự do hóa và đơn giản hóa quyền kinh doanh xuất nhập khẩu.

Thành công của quá trình thực hiện Hiệp định trong 5 năm (2002-2006) thúc đẩy nhanh quá trình đàm phán gia nhập WTO đã góp phần làm tăng uy tín của Việt Nam trong việc tuân thủ các cam kết quốc tế. Hơn thế nữa, việc gia nhập WTO đòi hỏi hầu hết mọi yêu cầu của WTO về cải cách pháp luật và hành chính đều phải được bắt đầu trước khi các thành viên WTO phê chuẩn việc gia nhập của thành viên mới. Như vậy, 5 năm thực hiện Hiệp định Thương mại trở nên quan trọng hơn bao giờ hết, vì nó tạo điều kiện cho Việt Nam có thời gian đầu tư vào việc thực hiện các cải cách pháp luật, hành chính và tư pháp cần thiết để tuân thủ các hiệp định của WTO.

2.1.4. So sánh các nội dung chính của HĐTM và qui định của WTO

Việt Nam và Hoa Kỳ đã thực hiện một bước tiến quan trọng trong tiến trình bình thường hoá mối quan hệ kinh tế giữa hai nước khi Hiệp định Thương mại có hiệu lực từ ngày 10-12-2001. Hiệp định Thương mại được xây dựng trên khuôn khổ các thông lệ quốc tế tốt nhất đã được đưa vào các hiệp định của WTO và các công ước cũng như các hiệp định quốc tế khác vốn được xây dựng để điều chỉnh các mối quan hệ đầu tư và thương mại toàn cầu. Chính vì thế, Hiệp định này đã được hai nước xây dựng như một bước đệm cho việc gia nhập WTO và mục tiêu này đã được thực hiện khi Việt Nam trở thành thành viên thứ 150 của WTO vào ngày

11/01/2007.

a. Những điểm giống nhau

Nhiều vấn đề trong WTO và HĐTM là giống nhau hay HĐTM áp dụng điều khoản của WTO.

Phía Việt Nam bảo lưu nhiều điều khoản trong HĐTM như: NT, thuế, phi thuế bằng các phụ lục sau: A (về NT), B (hạn ngạch giấy phép nhập khẩu), C (quyền kinh doanh), D (quyền nhập khẩu và phân phối hàng công nghiệp và nông nghiệp), E (lịch trình giảm thuế), F (dịch vụ tài chính, di chuyển thể nhân và tham chiếu dịch vụ viễn thông), G (về cung cấp dịch vụ) và H (về đầu tư).

Quá trình đàm phán tiến tới ký kết Hiệp định tạo điều kiện cho các cơ quan hoạch định chính sách của ta hiểu sâu hơn về bản chất của toàn cầu hoá và hội nhập, các nguyên tắc của WTO. Nhiều nghĩa vụ của Việt Nam trong HĐTM chính là những nghĩa vụ mà Việt Nam phải thực hiện khi gia nhập WTO, do đó việc thực thi HĐTM là sự chuẩn bị của Việt Nam sẵn sàng cho việc gia nhập WTO.

b. Những điểm khác nhau

- *Yêu cầu về pháp luật và hành chính*

Các yêu cầu pháp luật và hành chính của Hiệp định Thương mại và WTO không giống nhau, Hiệp định Thương mại có các yêu cầu cụ thể hơn về thủ tục đầu tư, biện pháp bảo hộ, quản trị doanh nghiệp và một số lĩnh vực về quyền sở hữu trí tuệ. Còn các yêu cầu của WTO lại cụ thể hơn so với các yêu cầu của Hiệp định Thương mại ở một số vấn đề: (i) xoá bỏ các biện pháp trợ cấp đầu tư và sản xuất công nghiệp liên quan tới thương mại (theo lộ trình năm năm trừ lĩnh vực dệt may và may mặc- là lĩnh vực mà việc xoá bỏ này phải thực hiện ngay khi gia nhập) và các biện pháp trợ cấp nông nghiệp không phù hợp với WTO, hạn chế vai trò của các hoạt động nhà nước trong nền kinh tế.; (ii) thành lập điểm hỏi đáp và báo cáo về các tiêu chuẩn và các quy chuẩn kỹ thuật (TBT) và các quy định về kiểm dịch động thực vật (SPS); và (iii) tự do hoá quyền kinh doanh, kể cả việc cho phép các công ty không có hiện diện ở Việt Nam được nhập khẩu đứng tên. WTO cũng đặt ra các yêu cầu mạnh hơn đối với quy trình bảo hộ, chống bán phá giá và thuế chống trợ cấp. Trong các vụ việc chống bán phá giá của mình liên quan tới Việt Nam, Hoa Kỳ có thể duy trì các yêu cầu áp dụng cho các nền kinh tế phi thị trường trong thời hạn tối đa là 12 năm.

- *Các nghĩa vụ về tiếp cận thị trường*

Sự khác biệt quan trọng nhất giữa Hiệp định Thương mại và WTO là các nghĩa vụ về tiếp cận thị trường. Hiệp định Thương mại đạt được bước tiến quan trọng trong một số vấn đề tiếp cận thị trường, đặc biệt nhất là việc lần đầu tiên đặt ra yêu cầu phải tự do hoá về cơ bản việc tiếp cận thị trường đối với hầu hết các dịch vụ và một số lĩnh vực đầu tư. Các yêu cầu này rõ ràng tạo cơ sở lâu dài và có hệ thống cho toàn bộ quá trình tự do hoá, song vì là một hiệp định thương mại song phương nên Hiệp định Thương mại chỉ yêu cầu trực tiếp mở cửa các lĩnh vực này cho các nhà cung cấp dịch vụ và đầu tư Hoa Kỳ, chứ không phải mọi nhà đầu tư nước ngoài. Hơn nữa Hiệp định Thương mại chỉ yêu cầu nhà đầu tư cắt giảm thuế quan đối với 261 hạng mục. Mặt khác, không giống như Hiệp định Thương mại, WTO không yêu cầu các đối tác thương mại giảm thuế đối với hàng xuất khẩu của Việt Nam. Hiệp định Thương mại đã được lấy làm xuất phát điểm cho các cuộc đàm phán tiếp theo về việc tiếp tục tự do hoá thương mại dịch vụ và thương mại hàng hoá trong WTO.

- *Thuế quan và hạn ngạch hàng hóa*

Hiệp định gia nhập WTO yêu cầu Việt Nam phải chịu sự ràng buộc về thuế quan của WTO. Việt Nam hàng năm sẽ phải giảm mức thuế suất trung bình nói chung của mình từ 17,4% xuống còn 13,4% trong bảy năm. Thuế suất trung bình đối với các sản phẩm nông nghiệp sẽ giảm từ 23,5% xuống còn 20,9% sau khoảng năm năm, và đối với các sản phẩm công nghiệp-sẽ giảm từ 16,8% xuống còn 12,6% sau từ năm đến bảy năm. Việt Nam đã thoả thuận không đánh thuế nhập khẩu đối với các sản phẩm trong mọi lĩnh vực quy định trong Hiệp định về Công nghệ và Thông tin của WTO, và sẽ giảm thuế suất xuống còn 0% hoặc gần 0% đối với nhiều sản phẩm quy định trong Hiệp định về Hải hoà Hoá chất, Hiệp định về Thương mại máy bay dân dụng, và đối với các thiết bị xây dựng, thiết bị y tế và dược phẩm. Các hiệp định theo từng lĩnh vực sẽ được thực hiện trong giai đoạn từ ba đến năm năm. Sau khi thực hiện đầy đủ việc cắt giảm thuế theo WTO, hầu hết các sản phẩm sẽ chỉ phải chịu mức thuế suất dưới 5%, trừ một số ít các trường hợp ngoại lệ mức thuế suất ràng buộc sẽ dao động từ 0 đến 35%.

Toàn bộ các hạn ngạch nhập khẩu sẽ bị xóa bỏ. Tuy nhiên, Việt Nam bảo lưu quyền duy trì áp dụng các hạn ngạch thuế quan đối với bốn mặt hàng là đường, trứng, thuốc lá chưa chế biến và muối. Hiệp định cho phép hạn chế một số mặt hàng có tính chất nhạy cảm bao gồm thuốc lá, các sản phẩm dầu khí, văn hoá phẩm và máy bay trong phạm vi các doanh nghiệp nhà nước. Trong khi đó, Việt Nam đã cam

kết thực hiện theo lộ trình ba năm việc loại bỏ các quy định còn mang tính phân biệt đối xử trong cơ chế thuế tiêu thụ, đặc biệt là đối với các sản phẩm có cồn. Việt Nam được phép duy trì quyền kiểm soát việc xuất khẩu gạo.

- *Lĩnh vực dịch vụ*

Các hạn chế về lĩnh vực dịch vụ, Việt Nam đã cam kết đáng kể để tự do hoá việc tiếp cận 110 phân ngành dịch vụ trong số 155 phân ngành dịch vụ của tổng số 11 khu vực dịch vụ mà WTO đã quy định. Đối với hầu hết dịch vụ này, Việt Nam cho phép hình thức sở hữu 100% của nước ngoài (như trên thực tế hiện nay), nhưng sẽ duy trì tỷ lệ sở hữu nước ngoài ở các mức từ 49-65% trong các giai đoạn lộ trình, và đối với một số lĩnh vực nhạy cảm như viễn thông, các hạn chế đó sẽ áp dụng vĩnh viễn.

Các lĩnh vực dịch vụ mà các yêu cầu của WTO mạnh mẽ hơn so với Hiệp định Thương mại bao gồm: (i) dịch vụ năng lượng; (ii) môi giới chứng khoán; (iii) các lĩnh vực vận tải, kể cả các dịch vụ chuyển phát nhanh; (iv) một số dịch vụ viễn thông và (v) các dịch vụ bảo hiểm. Bảng so sánh những điều khoản chính trong hai hiệp định này giúp thấy rõ sự khác nhau giữa HĐTM và WTO (xem bảng 5, phần Phụ lục).

2.2. Quan hệ thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ sau khi Việt Nam gia nhập WTO

2.2.1. Kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ

Sau khi Hiệp định thương mại song phương Việt Nam - Hoa Kỳ (HĐTM) có hiệu lực tháng 12 năm 2001, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ đã tăng vọt. Năm 2002 và 2003 tăng lần lượt là 127,5% và 90%, chủ yếu là do tác dụng giảm thuế nhập khẩu hàng vào Hoa Kỳ. Năm 2004, 2005 và 2006 tốc độ tăng đã chậm lại lần lượt là 15,8%, 25,5% và 33,2%. Riêng năm 2006 tăng cao một phần là do giá dầu tăng cao.

Theo số liệu mới cập nhật của Ủy ban Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ (USITC), kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ trong năm tháng đầu năm 2008 đạt 4,6 tỷ USD, tăng 22% so với cùng kỳ năm ngoái.

- *Hàng xuất khẩu*

May mặc và đồ nội thất, hai nhóm hàng chủ lực, tăng tới 45% và 29%. Thủy sản, sau khi chững lại trong năm 2007, cũng tăng trở lại với tốc độ 24,5%.

Xuất khẩu các mặt hàng sản xuất chế tạo ngoài dầu khí trong 9 tháng đầu

năm 2007 vẫn duy trì mức tăng 28% không khác nhiều như trong những năm trước đó. Sự gia tốc mức xuất khẩu vào Hoa Kỳ như mọi người kỳ vọng sau khi bãi bỏ hạn ngạch dệt may vào đầu năm 2007 đã không xảy ra. Mức tăng trưởng 28% của hàng may mặc trong những tháng đầu năm 2007 về giá trị có cao hơn mức tăng trưởng của năm 2006 (18%), tuy nhiên không lớn hơn nhiều so với mức tăng trung bình của các mặt hàng chế tác nói chung (cũng là 28%).

Bảng 2.4 Kim ngạch XNK Việt Nam-Hoa Kỳ sau khi Việt Nam gia nhập WTO trong giai đoạn từ 2007 đến T1-5/2008. (Đơn vị: Triệu USD)

<i>Năm</i>	<i>2006</i>	<i>2007</i>	<i>2007 T1-5</i>	<i>2008 T1-5</i>
VN xuất khẩu sang Hoa Kỳ (tăng so với năm trước- %)	8.566 29%	10.633 24%	3.821 -	4.656 22%
VN nhập khẩu từ Hoa Kỳ (tăng so với năm trước- %)	1.100 -7,8%	1.902 73%	597 -	1.362 128%
Tổng kim ngạch XNK VN-Hoa Kỳ (tăng so với năm trước- %)	9.667 24%	12.536 30%	4.418 -	6.018 36%

Nguồn: Bộ Thương mại Hoa Kỳ [28]

Như trình bày tại bảng 1 và 2 phần Phụ lục sự đa dạng hóa các mặt hàng xuất khẩu vào Hoa Kỳ là sự tiếp nối của mặt hàng điện tử và sự duy trì mức xuất khẩu đều đặn các sản phẩm chế tác kim loại, đồ đạc gia đình cũng như các sản phẩm chế tác khác như đồ chơi và sản phẩm nhựa.

Mặc dù xuất khẩu của Việt Nam vào Hoa Kỳ chịu ảnh hưởng từ cơ chế giám sát hàng dệt may của Hoa Kỳ và bị hạn chế do thiếu cảng biển, cơ sở hạ tầng và các vấn đề liên quan đến lao động cũng như nguy cơ suy thoái của nền kinh tế Hoa Kỳ đã gây ảnh hưởng không nhỏ tới kim ngạch của các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam. Do vậy, tốc độ tăng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ có giảm sút từ 29% (năm 2006) xuống 24% vào năm 2007. Tuy nhiên đây vẫn là tốc độ tăng trưởng cao nhất trong số các nền kinh tế ở Đông Á có xuất khẩu lớn sang thị trường này. Kim ngạch xuất khẩu gỗ vào thị trường Hoa Kỳ tăng từ 115,46 triệu USD năm 2003 lên 900 triệu USD trong 2007. công nghiệp chế biến đồ gỗ Việt Nam đang ở độ tuổi sung sức, thị trường nhiều tiềm năng nên số lượng doanh nghiệp ngày càng gia tăng, bao gồm nhiều loại hình. Cụ thể, có 1.500-1.800 cơ sở mộc nhỏ với năng lực chế biến từ 15 - 200 m³ gỗ/năm/cơ sở và 1.200 doanh nghiệp, năng lực chế biến 2 triệu m³ gỗ/năm/doanh nghiệp, trong đó có 41% là doanh nghiệp nhà nước và 59% doanh nghiệp tư nhân. Trong số các nhà sản xuất nói trên,

có tới 450 đơn vị tham gia xuất khẩu và đạt mục tiêu đạt doanh số 3 tỷ USD vào 2010.

Bảng 2.5 Cơ cấu hàng Việt Nam xuất khẩu sang Hoa Kỳ từ năm 2003 đến chín tháng đầu năm 2007.

	2003	2004	2005	2006	2006 T1-T9	2007 T1-T9
	(Triệu USD)					
VN xuất khẩu vào HK	4.554	5.275	6.631	8.566	6.399	7.701
<i>Hàng chưa chế biến</i>	<i>1.275</i>	<i>1.310</i>	<i>1.686</i>	<i>2.209</i>	<i>1.593</i>	<i>1.532</i>
Cá và hải sản	732	568	630	653	451	511
Rau quả	106	184	179	186	136	162
Cà phê	76	114	157	204	147	239
Cao su thô	13	17	23	31	19	24
Dầu mỏ	278	349	605	1.036	765	511
Hàng chưa chế biến khác	70	78	92	99	75	85
<i>Hàng công nghiệp chế tạo</i>	<i>3.279</i>	<i>3.965</i>	<i>4.945</i>	<i>6.357</i>	<i>4.804</i>	<i>6.168</i>
Khoáng sản công nghiệp	28	32	40	51	38	41
Sản phẩm kim loại	16	31	64	51		
Hàng điện tử	14	22	21	22		
Đồ gỗ	188	386	692	895	637	870
Hàng du lịch	86	110	114	116	91	103
May mặc	2.380	2.571	2.738	3.239	2.521	3.215
Giày dép	327	475	721	960	735	798
Hàng công nghiệp chế tạo khác	240	338	555	1.023	2.521	
Hàng CN chế tạo ngoài dầu thô	4.276	4.926	6.026	7.530	5.639	7.190

Nguồn: Tổng cục Thống kê và Bộ thương mại [28]

2.2.2. Kim ngạch nhập khẩu của hàng hóa từ Hoa Kỳ

Trong năm 2007, xuất khẩu của Hoa Kỳ vào Việt Nam tăng 73% so với năm 2006. Đây là tốc độ tăng trưởng nhập khẩu lớn nhất từ Hoa Kỳ, ngoại trừ năm 2003, khi đó Việt Nam nhập khẩu 4 máy bay Boeing 777 từ Hoa Kỳ. Nếu không kể đến máy bay thì nhập khẩu của Việt Nam từ Hoa Kỳ cũng tăng trưởng gần 70% cao hơn gấp 3 lần cùng kỳ các năm trước.

Bảng 2.6 Chứng loại hàng hoá XK của Hoa Kỳ vào Việt Nam
giai đoạn 2003- 9 tháng đầu năm 2007 (Đơn vị: triệu USD)

	2003	2004	2005	2006	2006 T1-T9	2007 T1-T9
Tổng kim ngạch xuất khẩu	1.324	1.163	1.191	1.100	724	1.230
Sản phẩm sơ chế	142	223	283	339	236	458
Lương thực	48	83	126	144	92	361
Sợi dệt	39	73	54	62	48	80
SP. khác	55	67	103	133	96	17
Sản phẩm chế tạo	1.182	940	908	761	488	772
Phân bón	24	1	13	1		
Nhựa và sản phẩm nhựa	35	54	80	90	60	103
Sản phẩm giấy	21	23	17	18	15	16
Máy móc	182	203	196	269	185	269
Thiết bị vận tải	739	415	388	126	37	144
Máy bay	716	376	346	77	5	7
Ô tô	3	13	13	34	18	120
Ptận khác	20	26	29	15	14	17
Bộ phận giày dép	23	24	31	34	18	120
Thiết bị khoa học	32	28	40	47	36	40
SP. khác	126	192	143	176	137	80
Tổng XK ngoài máy bay	608	787	846	1.023	719	1.223
SP chế tạo ngoài máy bay	466	564	562	684	483	765

(Nguồn: Ủy ban TMQT Hoa Kỳ, Số liệu thương mại (Website: www.usitc.gov) [28].

Phần lớn mức tăng trưởng của năm 2007 là do sản phẩm sơ chế, đặc biệt là thức ăn nhập khẩu, mặt hàng có giá trị tăng trưởng cao gấp 3 lần so với cùng kỳ năm ngoái, và thứ hai là sợi nhập khẩu, mặt hàng cũng tăng trưởng 67%. Trong chín tháng đầu năm 2007 ghi nhận tốc độ tăng trưởng cao nhất của các mặt hàng chế tạo (gồm máy móc, thiết bị vận tải, ô tô...) xuất khẩu từ Hoa Kỳ sang Việt Nam ở mức 58%, hoàn toàn khác với năm 2003 khi Việt Nam mua 4 máy bay trị giá tới 800 triệu USD từ Hoa Kỳ. Trong chín tháng đầu năm 2007, nhập khẩu máy bay (với giá trị kim ngạch chỉ còn ở mức 7 triệu USD) không còn đóng góp phần quan trọng vào mức tăng trưởng vượt bậc của nhập khẩu từ Hoa Kỳ của Việt Nam (bảng 2.6).

Nhập khẩu các mặt hàng chế tạo xuất sứ từ Hoa Kỳ ngoại trừ máy bay đã tăng 59% gấp 3 lần so với cùng kỳ các năm trước. Đặc biệt hơn nữa là máy móc nhập khẩu với giá trị là 269 triệu USD tăng 45% so với 9 tháng đầu năm 2006. Sản phẩm máy móc thiết bị chiếm khoảng 1/3 tổng giá trị nhập khẩu các mặt hàng sản

xuất tại Hoa Kỳ. Mức tăng trưởng cao nhất trong số mặt hàng nhập khẩu từ Hoa Kỳ trong năm 2007 chính là ô tô, với mức tăng từ 34 triệu USD năm 2006 lên tới 120 triệu USD trong 9 tháng đầu năm 2007, tăng 576 % so với cùng kỳ năm 2006. Sự gia tăng đột ngột này là do nhu cầu về ô tô cao cấp của những cá nhân có thu nhập cao ngày càng nhiều trong năm 2006 và đặc biệt là năm 2007 (bảng 2.6).

Nhập khẩu lương thực thực phẩm từ Hoa Kỳ trong 9 tháng đầu năm 2007 cũng tăng 292% so với cùng kỳ năm trước. Nguyên nhân của sự tăng nhanh này là do sự tăng đột biến trong nhập khẩu thịt bò từ Hoa Kỳ. Khi Việt Nam trở thành thành viên của WTO thì luật vệ sinh dịch tễ và kiểm dịch động thực vật Việt Nam phải thay đổi, cho phép nhập khẩu thịt bò từ những con bò ít hơn 30 tháng tuổi.

2.1 Một số nhận xét và đánh giá

Tác động lớn nhất của việc gia nhập WTO là mở cửa thị trường thế giới cho hàng Việt Nam và hấp dẫn các công ty nước ngoài vào đầu tư tại Việt Nam. Nếu như đối với thị trường Việt Nam, Hoa Kỳ chủ yếu nhằm vào các ngành dịch vụ viễn thông, ngân hàng, vận tải và xuất khẩu nông sản, sản phẩm công nghệ, kỹ thuật cao, thì đối với Hoa Kỳ, Việt Nam hy vọng thúc đẩy mở rộng thị trường trong nhiều lĩnh vực từ đầu tư, dịch vụ, du lịch, giáo dục đến xuất khẩu hàng tiêu dùng.

Các cam kết của Việt Nam mở cửa thị trường trong nước và giảm thuế đối với hàng hoá, thiết bị, vật tư nhập khẩu (vải, gỗ nguyên liệu, thép, v.v.), sẽ làm giảm chi phí sản xuất và tạo thuận lợi hơn cho môi trường kinh doanh và tiếp cận khoa học kỹ thuật hiện đại, từ đó tăng thêm năng lực cạnh tranh của hàng hóa Việt Nam trên thị trường thế giới. Với việc gia nhập WTO, Việt Nam sẽ gây được lòng tin cao hơn đối với đầu tư của các công ty Hoa Kỳ và nước ngoài tại Việt Nam để sản xuất hàng hoá xuất khẩu trở lại Hoa Kỳ.

1. Tổng kim ngạch xuất nhập khẩu song phương

Kể cả trước hay sau khi gia nhập WTO, yếu tố chủ yếu làm gia tăng kim ngạch xuất nhập khẩu song phương chính là sự tăng vọt trong giá trị của hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ. Sau khi gia nhập WTO và có quan hệ thương mại bình thường vĩnh viễn với Hoa Kỳ, tỷ lệ tăng trưởng kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ bình quân trong 5 năm tới có thể cao hơn so với mức bình quân từ năm 2004 trở lại đây nhưng không có sự nhẩy vọt như sau HĐTM. Khác với HĐTM, yếu tố tăng trưởng lần này không phải do giảm thuế nhập khẩu vào Hoa Kỳ (mức thuế nhập khẩu hàng Việt Nam vào Hoa Kỳ không có gì khác so với trước khi Việt Nam gia nhập WTO) mà chủ yếu sẽ do bỏ hạn ngạch dệt may (yếu tố chính

trong một vài năm đầu) và tăng nguồn cung hàng xuất khẩu từ Việt Nam (yếu tố chính trong các năm tiếp theo và chủ yếu nhờ đầu tư nước ngoài).

2. Xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ

Rất nhiều nhà nghiên cứu Việt Nam đã dự báo sự gia nhập WTO của Việt Nam sẽ là một bước ngoặt và tin chắc sự kiện đó sẽ có ảnh hưởng sâu sắc đến nền kinh tế Việt Nam. Tuy nhiên, thực tế nêu trên cho thấy không thể chắc chắn lại có sự tăng vọt trong xuất khẩu (như trong trường hợp của HĐTM, việc bình thường hoá quan hệ thương mại với Hoa Kỳ đã mở cửa thị trường Hoa Kỳ cho hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam). Số liệu thống kê năm 2007 cũng chứng tỏ điều đó, tốc độ tăng trưởng năm 2007 đều thấp hơn tốc độ tăng trưởng trong hai năm 2005 và 2006 (bảng 1.2 và 2.4). Sự tăng trưởng chậm này rõ ràng là do sự sụt giảm 33% về giá trị trong xuất khẩu dầu thô. Những mặt hàng sơ chế xuất khẩu khác trong đó có cá và sản phẩm thuỷ sản, hoa quả và rau quả, cà phê lại có mức tăng trưởng đột biến trong những năm gần đây.

3. Cơ cấu hàng xuất khẩu

Năm 2007, xuất khẩu hàng sản xuất chế tạo không phải là hàng dệt may (bao gồm như thiết bị điện, đồ gỗ, hàng hoá du lịch và giày dép) chiếm khoảng một nửa trong tổng giá trị xuất khẩu của hàng sản xuất chế tạo đã đạt mức tăng gấp đôi so với năm 2003. Hàng sơ chế và chưa chế biến loại mặt hàng chiếm gần 80% giá trị xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ trước khi HĐTM có hiệu lực, đã giảm xuống chỉ còn khoảng 20% trong năm 2007 (hình 2.3). Sự suy giảm tỷ lệ của hàng sơ chế trong kim ngạch xuất khẩu sang Hoa Kỳ là do bị áp thuế chống bán phá giá lên mặt hàng cá philê đông lạnh năm 2003 và lên mặt hàng tôm đông lạnh năm 2004. Nhưng lý do chính ở đây có lẽ do chúng ta chuyển hướng sang xuất khẩu hàng may mặc và những hàng sản xuất chế tạo khác có lợi thế cao hơn so với hai mặt hàng kể trên.

Hình 2.3-2.4

Trong vài ba năm tới, cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ có thể chưa có thay đổi lớn. Các nhóm hàng chủ yếu vẫn là dệt may, giày dép, đồ gỗ, thủy sản, dầu mỏ, cà phê, điều. Sau đó, với đầu tư của nước ngoài tăng lên, kim ngạch các mặt hàng mới như điện tử, điện gia dụng, gia công cơ khí, thực phẩm chế biến sẽ tăng dần, trong đó điện tử có thể sẽ nhanh chóng trở thành mặt hàng xuất khẩu chính sang Hoa Kỳ. Ngoài ra, Việt Nam có thể là nơi một số công ty Hoa Kỳ đặt gia công phần mềm.

Tại Hoa Kỳ hiện nay, hầu hết các mặt hàng tiêu dùng và công nghiệp đã chuyển sang nhập khẩu, nhiều mặt hàng tỷ lệ nhập khẩu lên đến 80-90% (hải sản chế biến, dệt may, giày dép, đồ gỗ, hàng gia dụng, v.v.) và Trung Quốc là nhà cung cấp lớn nhất. Việt Nam phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt của các nước khác, nhất là với các nước châu Á có cùng cơ cấu sản phẩm xuất khẩu.

Ngoài ra, để phân nào cản lại làn sóng nhập khẩu tràn lan hàng nước ngoài, Hoa Kỳ có các biện pháp bảo hộ sản xuất trong nước, dưới các chiêu bài “quyền tự vệ thương mại”, “thuế chống bán phá giá” và các yêu cầu cao về kỹ thuật, lao động, môi trường, vệ sinh, an toàn tiêu dùng, v.v.

4. Hàng dệt may đối mặt với nguy cơ hạn ngạch

Ngày mùng 1 tháng 5 năm 2003, Hạn ngạch dệt may được áp dụng cho 38 chủng loại hàng hoá may mặc của Việt Nam xuất khẩu vào thị trường Hoa Kỳ, các mặt hàng bị áp hạn ngạch chiếm đến 78% trong tổng số hàng dệt may xuất khẩu vào thị trường Hoa Kỳ. Vì vậy tốc độ tăng trưởng của hàng dệt may vào Hoa Kỳ khi đó đã giảm đột ngột.

Với sự kiện Việt Nam gia nhập WTO, hàng hàng dệt may xuất khẩu sang Hoa Kỳ sẽ được hưởng quy chế ưu đãi MFN vào tháng 1 năm 2007. Trước đó nhiều chuyên gia kinh tế hy vọng rằng sẽ có một sự tăng trưởng mạnh mẽ trong xuất khẩu hàng may mặc của Việt Nam vào thị trường Hoa Kỳ năm 2007 sau ba năm bị áp hạn ngạch, nhưng trên thực tế điều đó đã không xảy ra.

Xuất khẩu hàng dệt may của Việt Nam sang Hoa Kỳ đã không có được sự tăng trưởng vượt bậc như mong đợi là do chương trình giám sát hàng nhập khẩu của Bộ Thương mại Hoa Kỳ vào một số mặt hàng dệt may Việt Nam ngay từ khi Việt Nam gia nhập WTO vào 11 tháng 1 năm 2007. Với chương trình này, Bộ Thương mại Hoa Kỳ tiến hành kiểm soát chất lượng và đơn giá của năm chủng loại hàng may mặc từ Việt Nam đó là áo sơ mi, áo cánh, đồ bơi, quần và đồ lót nhằm giám sát liệu có dấu hiệu bán phá giá những mặt hàng thuộc chủng loại trên hay không. Ngày 26/11/2007 Bộ Thương mại Hoa Kỳ ra thông báo sau khi xem xét số liệu sáu tháng

đầu năm của chương trình giám sát nhập khẩu hàng may mặc nhập khẩu từ Việt Nam, không có dấu hiệu để khởi xướng một vụ điều tra bán phá giá nào từ Việt Nam. Tuy nhiên, cơ quan này lại nhấn mạnh họ vẫn sẽ tiếp tục giám sát hàng dệt may xuất khẩu của Việt Nam cho tới cuối nhiệm kỳ của chính quyền Tổng thống Bush (sẽ kết thúc vào ngày 19/01/2009) và sẽ thỏa thuận để đưa ra một chương trình giám sát minh bạch.

Trước nguy cơ bị kiện bán phá giá, Chính phủ Việt Nam cũng thi hành một chương trình giám sát hàng dệt may xuất khẩu sang Hoa Kỳ và chính các chương trình giám sát từ cả hai phía như trên đã kìm hãm tốc độ tăng trưởng hàng dệt may sang Hoa Kỳ trong năm 2007.

Tuy nhiên, nhờ vào chương trình giám sát xuất khẩu nhằm tránh bán phá giá của Việt Nam và nhờ những kinh nghiệm thực tế khi chương trình này đi vào hoạt động, lượng xuất khẩu hàng dệt may của Việt Nam sang Hoa Kỳ tăng mạnh trong 9 tháng đầu năm 2007, đạt 80 triệu USD tăng 67% so với năm 2006 (bảng 2.6).

5. Hàng nhập khẩu từ Hoa Kỳ

Thời gian vẫn còn quá ngắn để khẳng định rằng việc gia nhập WTO của Việt Nam đã thúc đẩy sự tăng vọt trong nhập khẩu hàng hóa từ Hoa Kỳ của Việt Nam, nhưng một điều có thể chắc chắn rằng việc cắt giảm thuế vào tháng 12 năm 2006 theo lộ trình chuẩn bị gia nhập WTO của Việt Nam đã làm tăng nhu cầu nhập khẩu từ cả Hoa Kỳ lẫn từ những quốc gia khác. Một trong những cam kết gia nhập WTO là Việt Nam sẽ cắt giảm thuế nhập khẩu ô tô từ 90% xuống còn 60% vào giữa năm 2007.

Với lượng hàng ô tô được nhập khẩu ồ ạt, chỉ sau 3 tháng cắt giảm thuế, kim ngạch nhập khẩu ô tô tăng vọt đạt 120 triệu USD, tăng hơn 6 lần so với kim ngạch nhập khẩu ô tô của các năm 2006. Các sản phẩm nhựa và bộ phận giày dép cũng có mức tăng nhanh tương ứng là 2 lần và 6 lần so với cùng kỳ năm trước.

Chương 3

Triển vọng quan hệ Việt Nam-Hoa Kỳ trong thời kỳ hậu gia nhập WTO

3.1 Cơ hội và thách thức mới trong quan hệ thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ sau khi Việt Nam gia nhập WTO

3.1.1 Cơ hội

Kể từ ngày 10/12/2002, Hiệp định Thương mại Việt Nam-Hoa Kỳ bắt đầu có hiệu lực đánh dấu một giai đoạn mới trong việc phát triển quan hệ kinh tế thương mại giữa hai nước. Do Hiệp định được xây dựng trên các tiêu chuẩn của Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) nên tuy gọi là Hiệp định Thương mại nhưng nội dung lại bao gồm cả bốn lĩnh vực là: thương mại hàng hoá, thương mại dịch vụ, đầu tư, quyền sở hữu trí tuệ.

Cốt lõi của các cam kết trong bản Hiệp định này là các bên dành cho nhau Quy chế Tối huệ quốc (MFN) từng bước giảm thuế nhập khẩu, mở cửa thị trường cho nhau, từng bước tạo sự bình đẳng giữa các công ty trong và ngoài nước phù hợp với yêu cầu của chế độ đãi ngộ Quốc gia (NT), bảo vệ quyền tác giả, sở hữu công nghệ, quyền sở hữu trí tuệ. Vì Việt Nam là nước đang phát triển ở trình độ thấp, lại đang trong quá trình chuyển đổi cơ chế kinh tế nên Hiệp định quy định lộ trình thực hiện các cam kết từ 3 đến 10 năm sau khi Hiệp định có hiệu lực.

Hiệp định thương mại song phương Việt Nam-Hoa Kỳ là nấc thang mới trên con đường bình thường hoá quan hệ kinh tế giữa hai nước, là một trong những điểm mốc quan trọng trong quá trình hội nhập quốc tế của Việt Nam, là bước đầu thuận lợi thúc đẩy nhanh hơn nữa tiến trình hội nhập của Việt Nam vào hệ thống kinh tế thương mại quốc tế.

1. *Cơ hội cho hàng hoá Việt Nam thâm nhập sâu vào thị trường Hoa Kỳ- một thị trường lớn nhất và hấp dẫn nhất.*

Hoa Kỳ có nền kinh tế lớn nhất thế giới với tổng sản phẩm trong nước GNP năm 2000 là 9.882 tỷ USD. Hoa Kỳ chỉ cần tăng trưởng kinh tế 1% thì đã tạo ra một giá trị tuyệt đối lớn hơn giá trị tuyệt đối của 15% tốc độ tăng trưởng của Trung Quốc. Chính tốc độ tăng trưởng này đã khiến cho nhu cầu và khả năng mua sắm hàng hoá của nhân dân Mỹ liên tục gia tăng. Hàng nhập khẩu hàng năm của Hoa Kỳ rất lớn, chỉ tính năm 2000, nhập khẩu đã đạt trên 1.467 tỷ USD trong đó nhập khẩu

hàng hoá tiêu dùng cá nhân (quần áo, giày dép, đồ điện gia dụng....) là 1.030 tỷ USD. Kim ngạch nhập khẩu hàng hoá của Hoa Kỳ hiện nay là lớn nhất thế giới, hơn cả Liên minh Châu Âu.

Theo Hiệp định Thương mại giữa Việt Nam và Hoa Kỳ, Việt Nam sẽ được hưởng quy chế tối huệ quốc của Hoa Kỳ, điều này mở ra cơ hội cho hàng hoá Việt Nam thâm nhập vào thị trường có kim ngạch nhập khẩu hàng năm khoảng 1.500 tỷ USD này với thuế suất thấp khoảng 3-4%. Các doanh nghiệp Việt Nam có cơ hội cạnh tranh bình đẳng với các đối tác khác trên thị trường. Năm 1999, kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam vào thị trường Hoa Kỳ đạt 886,2 triệu USD, thì đến năm 2001 con số này đã lên tới 1,45 tỷ USD.

Được tiếp cận thị trường hàng hoá và dịch vụ ở tất cả các nước thành viên với mức thuế nhập khẩu đã được cắt giảm và các ngành dịch vụ mà các nước mở cửa theo các Nghị định thư gia nhập của các nước này, không bị phân biệt đối xử. Điều đó, tạo điều kiện cho chúng ta mở rộng thị trường xuất khẩu và trong tương lai - với sự lớn mạnh của doanh nghiệp và nền kinh tế nước ta - mở rộng kinh doanh dịch vụ ra ngoài biên giới quốc gia. Với một nền kinh tế có độ mở lớn như nền kinh tế nước ta, kim ngạch xuất khẩu luôn chiếm trên 60% GDP thì điều này là đặc biệt quan trọng, là yếu tố bảo đảm tăng trưởng.

Gia nhập WTO chúng ta có thị trường xuất khẩu rộng lớn bao gồm 150 thành viên với mức cam kết về thuế nhập khẩu đã và sẽ được cắt giảm cùng các biện pháp phi quan thuế cũng sẽ được loại bỏ theo nghị định thư gia nhập của các thành viên này mà không bị phân biệt đối xử. Điều đó tạo điều kiện cho các doanh nghiệp nước ta mở rộng thị trường xuất khẩu.

Thực tế kim ngạch xuất khẩu cả năm 2007 đạt khoảng 48 tỉ USD. Nếu không có sự sụt giảm về sản lượng khai thác và xuất khẩu dầu thô thì tốc độ tăng kim ngạch xuất khẩu còn cao hơn so với mức tăng của năm 2006. Điều đáng chú ý là: lần đầu tiên trong nhiều năm, tốc độ tăng xuất khẩu của khu vực 100% vốn trong nước cao hơn khu vực có vốn nước ngoài (22,1% so với 18,6%) chứng tỏ các doanh nghiệp trong nước đã năng động khai thác thị trường - cơ hội do việc gia nhập WTO mang lại; do không bị khống chế về hạn ngạch khi trở thành thành viên của WTO. Trong 11 tháng đầu năm 2007 kim ngạch xuất khẩu dệt may đã đạt trên 7 tỉ USD, tăng 32% so với cùng kỳ chiếm trên 16% tổng kim ngạch xuất khẩu; xuất khẩu các mặt hàng thuộc nhóm các hàng hóa khác mà chúng ta không thống kê được các sản

phẩm cụ thể cũng tăng mạnh, tỉ lệ tăng 38,9% với kim ngạch 8 tỉ 700 triệu USD chiếm 20% tổng kim ngạch xuất khẩu

2. Cơ hội thu hút đầu tư

Hiện nay Hoa Kỳ là một trong những nước nhận đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) nhiều nhất và cũng là một trong những nước đầu tư ra nước ngoài lớn nhất (năm 1998, đầu tư của Hoa Kỳ ra nước ngoài chiếm khoảng 20% tổng số vốn đầu tư ra nước ngoài của thế giới). Mặc dù tiềm năng lớn, nhưng mức đầu tư trực tiếp của Hoa Kỳ ở Việt Nam vẫn còn ở mức khiêm tốn khoảng 2 tỷ USD với những dự án đầu tư nhỏ.

Sau khi Hiệp định thương mại được ký kết, đầu tư của Hoa Kỳ đã tăng mạnh cả về quy mô và giá trị, nhất là đầu tư về trung và dài hạn. Hoa Kỳ chú trọng đầu tư vào các lĩnh vực như dịch vụ tài chính, ngân hàng, bảo hiểm, hàng không, chế biến thực phẩm, viễn thông, công nghệ thông tin, xây dựng cầu đường, vận tải biển, dầu khí....

Việc tăng cường thu hút đầu tư và chuyển giao công nghệ cao từ Hoa Kỳ và các nước phát triển khác tạo điều kiện để Việt Nam nâng cao chất lượng hàng hoá, tăng năng suất lao động, hạ giá thành sản phẩm. Bên cạnh đó hàng hoá sản xuất tại Việt Nam xuất khẩu vào Hoa Kỳ có mức thuế suất thấp hơn nên nguồn vốn đầu tư từ nhiều nước trước hết là các nước trong khu vực như Hàn Quốc, Nhật Bản, Singapore, Thái Lan... sẽ tăng lên.

Bản thân các nhà đầu tư Hoa Kỳ cũng sẽ vào Việt Nam nhiều hơn để sử dụng những lợi thế thị trường này sản xuất ra hàng hoá rồi xuất khẩu trở lại Hoa Kỳ và các nước khác.

3. Môi trường kinh doanh ngày càng được cải thiện

Với việc hoàn thiện hệ thống pháp luật kinh tế theo cơ chế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa và thực hiện công khai minh bạch các thiết chế quản lý theo quy định của WTO, môi trường kinh doanh của nước ta ngày càng được cải thiện. Đây là tiền đề rất quan trọng để phát huy tiềm năng của các thành phần kinh tế trong nước mà còn thu hút mạnh đầu tư nước ngoài, qua đó tiếp nhận vốn, công nghệ sản xuất và công nghệ quản lý, thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế, tạo ra công ăn việc làm và chuyển dịch cơ cấu lao động, thực hiện công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước, bảo đảm tốc độ tăng trưởng và rút ngắn khoảng cách phát triển.

Thực tế trong những năm qua đã chỉ rõ, cùng với phát huy nội lực, đầu tư nước ngoài có vai trò quan trọng trong nền kinh tế nước ta và xu thế này ngày càng nổi trội: năm 2006, đầu tư nước ngoài chiếm 37% giá trị sản xuất công nghiệp, gần 56% kim ngạch xuất khẩu và 15,5% GDP, thu hút hơn một triệu lao động trực tiếp làm việc trong các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

Thực tế đã xuất hiện làn sóng đầu tư đổ vào nước ta từ cuối năm 2006, trong đó có các tập đoàn và công ty lớn khi các nhà đầu tư đã thấy rõ khả năng Việt Nam có thể gia nhập WTO trong năm đó. Làn sóng này tiếp tục mạnh hơn trong năm 2007. Chỉ tính 11 tháng đầu năm 2007 cả nước đã tiếp nhận trên 15 tỉ USD vốn FDI, tăng gần 40% so với cùng kỳ năm trước vượt mục tiêu đề ra cho cả năm 2007 (13 tỉ). Đầu tư từ khu vực dân doanh trong nước cũng tăng nhanh và tăng khoảng 20% so với năm 2006, đưa tổng vốn đầu tư toàn xã hội lên trên 40% GDP. Đây là cơ sở quyết định để thúc đẩy dịch chuyển cơ cấu kinh tế, tạo thêm công ăn việc làm và bảo đảm tăng trưởng.

4. Cơ hội tăng thêm việc làm và nâng cao chất lượng lao động

Gia nhập WTO sẽ tạo cơ hội cho xuất khẩu và do đó tạo điều kiện mở rộng sản xuất, đa dạng hoá ngành nghề, tạo cơ hội việc làm cho thị trường lao động Việt Nam. Ví dụ như trong lĩnh vực dệt may đã tạo ra 500 nghìn việc làm mới ở các doanh nghiệp dệt may, và khoảng 2 triệu việc làm ở các doanh nghiệp vệ tinh. Tuy nhiên, nhìn chung trình độ chuyên môn nghiệp vụ, trình độ quản lý và kinh doanh của người lao động Việt Nam còn thấp, vì vậy cần phải đẩy mạnh nâng cao trình độ chuyên môn tay nghề cho lực lượng lao động.

Gia nhập WTO chúng ta có được vị thế bình đẳng như các thành viên khác trong việc hoạch định chính sách thương mại toàn cầu, có cơ hội để đấu tranh nhằm thiết lập một trật tự kinh tế mới công bằng hơn, hợp lý hơn, có điều kiện để bảo vệ lợi ích của đất nước, của doanh nghiệp. Đương nhiên kết quả đấu tranh còn tùy thuộc vào thế và lực của chúng ta, vào khả năng tập hợp lực lượng và năng lực quản lý điều hành của chúng ta.

3.1.2 Thách thức

Bên cạnh những cơ hội to lớn như đã nói ở trên, Hiệp định này cũng mang đến không ít thách thức đối với cả Nhà nước và từng doanh nghiệp, không chỉ trong thương mại mà còn cả trong lĩnh vực đầu tư nước ngoài tại Việt Nam.

1. Các mặt hàng xuất khẩu chủ lực đang vấp phải hàng rào bảo hộ (dệt may, thủy sản đã và đang đứng trước nguy cơ bị kiện bán phá giá)

Mặc dù, hàng dệt may Việt Nam không còn phải chịu hạn ngạch khi xuất khẩu vào thị trường Hoa Kỳ, nhưng dưới áp lực của các nhà sản xuất dệt Hoa Kỳ, Bộ Thương mại nước này đã đưa ra một rào cản mới, đó là việc xây dựng cơ chế giám sát chống bán phá giá hàng dệt may Việt Nam xuất khẩu vào Hoa Kỳ. Điều này đã gây tâm lý lo ngại không chỉ cho các doanh nghiệp dệt may Việt Nam mà cả các nhà nhập khẩu và bán lẻ Hoa Kỳ.

Trở thành thành viên của WTO, Việt Nam cũng cam kết chấp nhận một cơ chế giám sát đối với hàng dệt may nếu như những chính sách trợ cấp của Chính phủ đối với hàng hóa xuất khẩu được phát hiện hoặc những chính sách vi phạm những điều cam của WTO. Khi đó, Hoa Kỳ được phép áp đặt lại hạn ngạch đối với hàng dệt may Việt Nam. Để có được PNTR, dệt may Việt Nam có thể sẽ gian nan hơn. Hàng dệt may sẽ bị giám sát chặt hơn và khả năng áp thuế sẽ có nguy cơ cao hơn khi quota chưa được dỡ bỏ. Có năm loại mặt hàng dệt may của Việt Nam bị giám sát bao gồm áo sơ mi, quần dài, đồ bơi, đồ lót và áo thun. Đây là những mặt hàng đóng góp 60% tổng kim ngạch xuất khẩu dệt may của Việt Nam vào Hoa Kỳ và cũng là những mặt hàng ít được sản xuất tại thị trường này. Theo các chuyên gia dệt may Việt Nam và Hoa Kỳ, không chỉ doanh nghiệp Việt Nam lo ngại mà các doanh nghiệp nhập khẩu Hoa Kỳ cũng chán nản trước những thách thức mới có khả năng xảy ra bất kể lúc nào khi làm ăn với doanh nghiệp dệt may Việt Nam, bởi lẽ họ là những người đầu tiên và trực tiếp bị ảnh hưởng bởi cơ chế giám sát với đe dọa áp thuế chống bán phá giá từ Chính phủ nước mình.

Ngoài ra, theo cam kết song phương với Hoa Kỳ thì các biện pháp hỗ trợ trực tiếp và gián tiếp cho ngành dệt may đã bị bãi bỏ từ ngày 30/5/2006. Có thể nói hiện nay, ngành dệt may Việt Nam đang bị Chính phủ đối xử bất bình đẳng hơn so với các ngành công nghiệp khác trong các chính sách hỗ trợ phát triển.

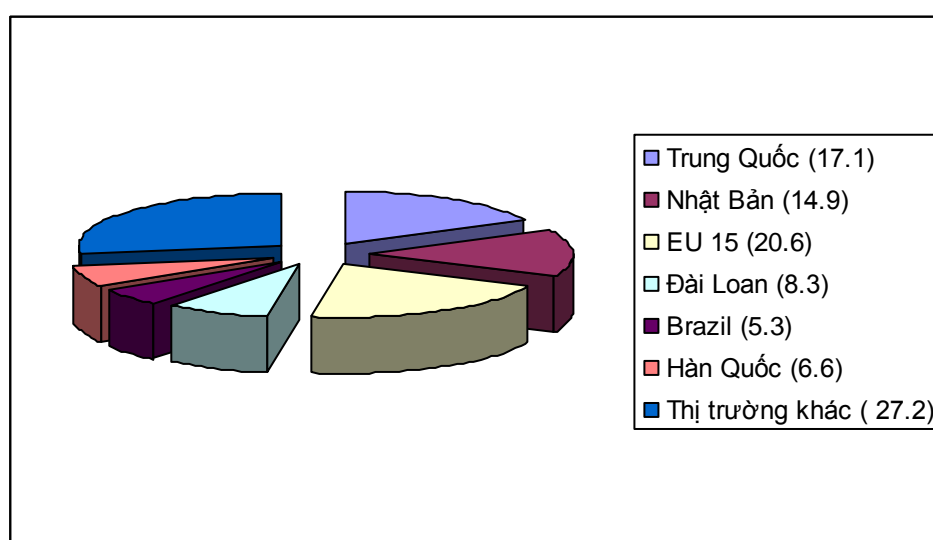
2. Đối mặt với một thị trường tiềm ẩn nhiều thách thức, nơi có hệ thống pháp luật, chính sách về thương mại khá rắc rối và phức tạp

Hoa Kỳ là một thị trường có các quy định pháp luật chặt chẽ và phức tạp đối với nhập khẩu hàng hoá. Những rào cản phi thương mại này luôn là những thách thức lớn đối với những bạn hàng của Hoa Kỳ.

+ Hàng hoá Việt Nam vẫn chưa được hưởng quy chế GSP (hệ thống ưu đãi phổ cập): Một số mặt hàng của chúng ta vào thị trường Hoa Kỳ vẫn phải chịu mức thuế suất cao hơn so với hàng hoá của một số nước được hưởng quy chế nói trên. Ngoài ra việc Hoa Kỳ tiến hành đàm phán và ký kết Hiệp định Thương mại song phương với nhiều nước trên thế giới như Chilê, Singapore, Australia và một số nước ASEAN cũng đẩy Việt Nam vào thế bất lợi khi thâm nhập thị trường Hoa Kỳ.

+ Các biện pháp hạn chế định lượng: dệt may là mặt hàng duy nhất bị quản lý bởi các biện pháp hạn chế nhập khẩu định lượng ở Hoa Kỳ vì những lý do thương mại. Tất cả các biện pháp hạn chế định lượng khác đều được thiết kế “để đảm bảo an ninh quốc gia, bảo vệ sức khoẻ người tiêu dùng, bảo vệ đạo đức xã hội hay được duy trì vì mục đích bảo vệ môi trường”.

+ Luật chống bán phá giá: Trong những năm gần đây, các ngành cạnh tranh nhập khẩu của Hoa Kỳ đã tích cực sử dụng nhiều hình thức khác nhau của các chính sách thương mại, đặc biệt là luật chống bán phá giá. Từ năm 1987, mỗi năm có khoảng 40 vụ điều tra chống bán phá giá. Tính đến tháng 12-2000, thuế chống phá giá đã được áp dụng đối với nhiều mặt hàng từ 41 quốc gia (hình 3.1). Trong giai đoạn 1987-2000, 53% các vụ điều tra đó dẫn đến quyết định cuối cùng là áp thuế chống bán phá giá.



Hình 3.1: Các lệnh ban hành thuế chống bán phá giá của Hoa Kỳ có hiệu lực từ ngày 31-12-2000 (Đơn vị: %) [3; tr.22].

Hoa Kỳ luôn kêu gọi tự do thương mại nhưng trên thực tế lại áp dụng nhiều rào cản kỹ thuật và các trở ngại phi thuế khác như kiện bán phá giá, cáo buộc vi phạm nhân quyền... để cản trở hàng hoá từ nhiều nước, trong đó có Việt Nam. Vụ kiện bán phá giá cá tra và cá basa cũng như vụ kiện bán phá giá tôm rõ ràng là những biện pháp có chủ ý nhằm hạn chế xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường Hoa Kỳ.

+ Các biện pháp phòng vệ, rào cản kỹ thuật: theo các mục 201-204 của Đạo luật Thương mại Hoa Kỳ năm 1974, Chính phủ Hoa Kỳ có thể thực hiện những biện pháp tạm thời để hạn chế những mặt hàng nhập khẩu gây ra hay đe dọa gây tổn thất “nghiêm trọng” cho các sản xuất trong nước.

3. Năng lực cung và tiếp thị xuất khẩu của ta còn yếu, đặc biệt là do quy mô sản xuất nhỏ, nên khó đáp ứng các đơn hàng lớn của Hoa Kỳ

Mặc dù đã đạt được những thành tựu phát triển kinh tế bước đầu quan trọng trong những năm đổi mới, nhưng thực tế trình độ phát triển kinh tế của nước ta còn ở mức thấp so với nhiều nước thành viên của WTO, ASEAN... Theo đánh giá của Tổ chức Diễn đàn Kinh tế Thế giới (WEF) công bố cuối năm 2001 về xếp hạng năng lực cạnh tranh của nền kinh tế thế giới theo những tiêu chí mới thì năng lực cạnh tranh tổng thể của nền kinh tế Việt Nam còn thấp kém, xếp hạng 62/75 nước (năm 2000 thứ bậc là 53/59 nước).

Gần đây với việc Trung Quốc trở thành thành viên của WTO và quan hệ thương mại giữa Hoa Kỳ và Trung Quốc gia tăng càng đặt ra trước chúng ta nhiều thách thức. Thêm vào đó giá cả các mặt hàng xuất chủ lực của nước ta vào Hoa Kỳ trong những năm qua có xu hướng giảm, dẫn đến kết quả là tuy với tổng số lượng xuất khẩu tăng nhưng giá trị xuất khẩu lại tăng chậm hoặc không tăng.

Ví dụ như hàng dệt may Việt Nam khi hạn ngạch được dỡ bỏ là một thuận lợi, cũng còn không ít thách thức khi hàng dệt may của chúng ta muốn thâm nhập sâu vào thị trường Hoa Kỳ. Trước khi Việt Nam gia nhập WTO, hầu hết các nước xuất khẩu dệt may khác vào Hoa Kỳ đã được bãi bỏ hạn ngạch kể từ năm 2005. Điều này cũng có nghĩa các nước này đã có hai năm để chia thị phần cho từng mã hàng cụ thể. Đi sau các nước khác, lại không vượt trội về thực lực, các doanh nghiệp Việt Nam cần cố gắng rất nhiều mới giành được thị phần của doanh nghiệp các nước đi trước.

Còn một thách thức lớn đối với doanh nghiệp nước ta là làm sao có thể đứng vững, cạnh tranh được trên thị trường nội địa khi chúng ta buộc phải mở cửa dần nền kinh tế để hàng hoá Hoa Kỳ và các nước khác thâm nhập vào. Vì vậy, khi mở cửa thị trường, sẽ có nhiều doanh nghiệp gặp khó khăn, thậm chí có cả nguy cơ phá sản, đặc biệt là trong những lĩnh vực vốn được bảo hộ trước đó và có mức độ độc quyền cao.

4. Lĩnh vực dịch vụ của ta còn quá yếu kém

Vì dịch vụ là lĩnh vực lợi thế vượt trội của Hoa Kỳ nên sức ép cạnh tranh là rất lớn. Theo cam kết trong Hiệp định sau 8 đến 10 năm chúng ta phải mở cửa rất rộng trên lĩnh vực này cho các nhà cung cấp dịch vụ của Hoa Kỳ. Điều đó có nghĩa chúng ta ngày càng phải chia sẻ thị phần nhiều hơn trên các lĩnh vực như kinh doanh thương mại. Trong khi đó trình độ các ngành dịch vụ quan trọng của ta như ngân hàng, bảo hiểm, hệ thống phân phối, kiểm toán, tư vấn các loại... còn non kém, các luật lệ, cơ chế chính sách, trình độ cán bộ, phương thức quản lý, điều hành còn nhiều bất cập, do vậy các ngành này sẽ phải đối mặt với những thách thức rất lớn trong việc giữ vững và phát triển thị phần trong nước và vươn ra thâm nhập thị trường nước ngoài.

Hiện nay nước ta còn đang trong quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế từ nông nghiệp sang công nghiệp, dịch vụ. Lao động nông nghiệp còn chiếm 80%, sản xuất nông nghiệp còn nghèo nàn, lạc hậu, chưa chuyển mạnh sang sản xuất hàng hoá. Với xuất phát điểm như vậy, việc chuyển dịch cơ cấu kinh tế và xây dựng kinh tế tri thức để có được sự tương đồng với các đối tác sẽ là thách thức và khó khăn không nhỏ.

5. Luật pháp, chính sách, cơ chế quản lý kinh tế còn chưa hoàn chỉnh, chưa đồng bộ.

Do mới chuyển sang cơ chế thị trường được hơn 10 năm nên các thể chế của nền kinh tế thị trường còn đang từng bước hình thành, hệ thống luật pháp còn chưa hoàn chỉnh, còn thiếu hoặc chưa phù hợp với thông lệ quốc tế. Nhà nước và các Bộ Ngành chưa xây dựng được các chiến lược và các chính sách phát triển vừa đảm bảo tính tổng thể vừa mang tính chỉ tiết, cụ thể phù hợp với tình hình mới. Bên cạnh đó công tác đánh giá dự báo tình hình phát triển kinh tế và biến động thị trường trong và ngoài nước, phổ cập thông tin cần thiết tới doanh nghiệp cũng chưa được

thực hiện thường xuyên và có hiệu quả. Tất cả những yếu tố trên tạo nên những trở ngại lớn đối với việc thâm nhập thành công vào thị trường Hoa Kỳ của các doanh nghiệp Việt Nam.

Về phía các doanh nghiệp Việt Nam, đa số vẫn bộc lộ những yếu điểm như: sự thiếu hiểu biết về pháp luật và thực tiễn kinh doanh quốc tế, thiếu thông tin về thị trường và thị hiếu khách hàng, năng lực vốn, công nghệ, nhân lực, quản lý còn yếu kém dẫn đến chi phí sản xuất cao, giá trị gia tăng thực tế của sản phẩm làm ra thấp...

6. Những hạn chế về trình độ và tay nghề nhân công

Trình độ và năng lực cán bộ còn nhiều hạn chế, bất cập. Trong số 37 triệu người lao động, tỷ lệ lao động qua đào tạo so với tổng số lao động của nước ta chưa đạt tới 20% trong đó qua đào tạo nghề mới chiếm 11,8%. Đội ngũ công nhân lành nghề chưa được chú trọng đào tạo và thiếu trầm trọng. Ngân sách chi cho đào tạo nghề chỉ chiếm 6,5% tổng chi cho giáo dục, đào tạo. Đây là tỷ lệ quá thấp so với khu vực và thế giới.

7. Bộ máy quản lý còn non kém về trình độ và thủ tục hành chính rườm rà. Trình độ, năng lực, phẩm chất của bộ phận cán bộ, công chức còn yếu kém.

Tuy có sắp xếp, cải tiến song nhìn chung bộ máy quản lý điều hành còn cồng kềnh và trùng lặp trong qui định chức năng và tổ chức thực hiện. Sự phối hợp giải quyết công việc giữa các ngành ở Trung ương, giữa Trung ương với địa phương còn thiếu chặt chẽ, việc phân công, phân cấp chưa rõ ràng, rành mạch chưa bảo đảm tính tập trung thống nhất, hiệu quả hoạt động còn chưa cao, cải cách thủ tục hành chính thực hiện còn chậm.

3.2. Dự báo về quan hệ song phương giữa hai nước sau khi Việt Nam gia nhập WTO

Sau khi Trung Quốc gia nhập WTO, xuất khẩu của nước này sang Hoa Kỳ đã tăng vọt. Năm 2001 chỉ tăng 2% nhưng sau khi vào WTO (cuối năm 2001) kim ngạch các năm sau đó 2002, 2003, 2004 và 2005 đã tăng lần lượt là 22,5%, 21,7%, 28,7% và 24%, và đạt 242,6 tỉ USD trong năm 2005. Đầu tư nước ngoài đóng vai trò rất to lớn trong tăng trưởng xuất khẩu của Trung Quốc, nhất là hàng điện tử. Năm 2005, Trung Quốc xuất sang Hoa Kỳ 86,7 tỉ USD hàng điện tử, trong đó

khoảng 2/3 là sản phẩm của các công ty quốc tế đầu tư tại Trung Quốc [7; tr.12].

Như vậy, triển vọng tăng trưởng của thương mại Việt Nam vào thị trường Hoa Kỳ sau khi Việt Nam gia nhập WTO là hoàn toàn có cơ sở.

3.2.1 Dự báo triển vọng quan hệ thương mại Việt Nam-Hoa Kỳ năm 2008

Năm 2007, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường Hoa Kỳ đạt 10,2 tỷ USD, tăng 39% so với năm 2006. Tốc độ tăng trưởng kim ngạch xuất khẩu vào Hoa Kỳ đã tăng mạnh do kim ngạch xuất khẩu một số mặt hàng chủ lực của Việt Nam tăng như hàng dệt may, thủy sản, sản phẩm gỗ, cà phê... Theo dự báo của Bộ Thương mại Việt Nam, kim ngạch xuất khẩu năm 2008 của Việt Nam sang Hoa Kỳ sẽ đạt 13,1 tỷ USD, tăng 28% so với năm 2007.

Cơ cấu mặt hàng xuất khẩu sang thị trường Hoa Kỳ vẫn ổn định không có nhiều biến động lớn. Các mặt hàng xuất khẩu chính vẫn là *dệt may, giày dép, dầu thô, thủy sản, đồ gỗ, cà phê, điều, điện tử* trong đó tỷ trọng các mặt hàng máy tính và điện tử có thể sẽ tăng dần do có thêm nguồn hàng từ các doanh nghiệp có vốn FDI. Dưới đây là dự báo về tiềm năng xuất khẩu của một số mặt hàng chủ lực vào thị trường Hoa Kỳ:

- *Hàng dệt may*

Việc bãi bỏ hạn ngạch nhập khẩu hàng may mặc từ Việt Nam vào tháng 1 năm 2007, khi Việt Nam trở thành thành viên của WTO, tạo lên một làn sóng mới xuất khẩu hàng Việt Nam sang Hoa Kỳ. Trong năm 2006, mức tăng trưởng xuất khẩu hàng dệt may Việt Nam chịu sự chi phối của hạn ngạch nên chỉ tăng trưởng ở mức 18% (từ 2,9 triệu USD năm 2005 lên 3,4 triệu USD năm 2006). Đến năm 2007, giá trị hàng dệt may Việt Nam xuất khẩu vào Hoa Kỳ đã đạt tới 4,6 tỷ USD, tăng 35% so với năm 2006. Dự báo năm 2008, hàng dệt may của Việt Nam vào Hoa Kỳ sẽ đạt mức 6,1 tỷ USD.

Áp lực lớn lên hàng dệt may Việt Nam xuất khẩu sang Hoa Kỳ không phải là sự thâm nhập thị trường hay sự kiểm duyệt chặt chẽ của Hoa Kỳ, mà là sự thiếu thốn trong cơ sở hạ tầng (như thiếu những cảng biển tiêu chuẩn quốc tế, những cơ sở hạ tầng giao thông khác) và những vấn đề về nhân công (như thiếu lao động lành nghề, tăng giá nhân công một cách nhanh chóng và đình công hợp pháp...)

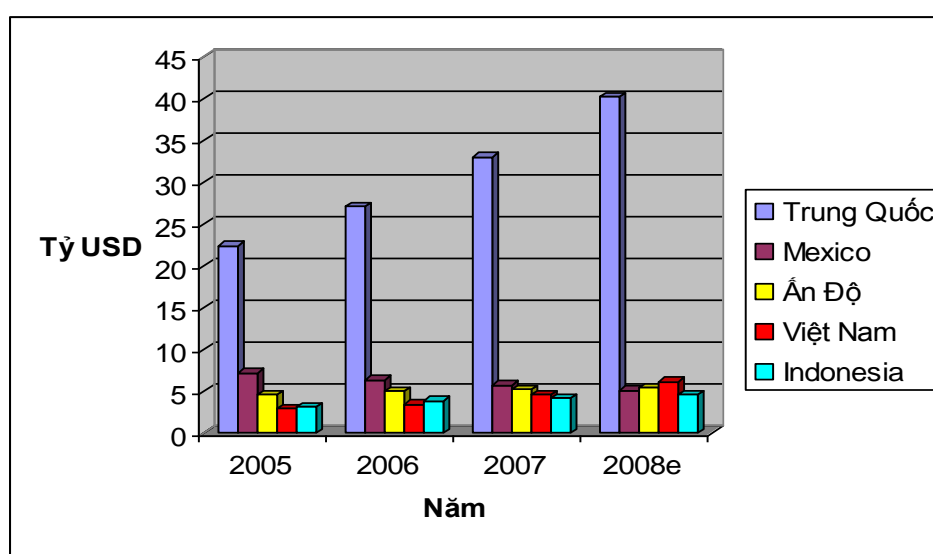
Sau đây là xếp hạng các nhà cung ứng dệt may xuất khẩu cho thị trường Hoa Kỳ: Trung Quốc dẫn đầu với 32,3 triệu USD năm 2007, thị phần là 33,5%. Tiếp

theo là Mexico đang mất dần thị trường từ mức 8,1% năm 2005 xuống còn 5,8% năm 2007. Trong khi đó, thị phần trên thị trường Hoa Kỳ của hàng dệt may Việt Nam từ 3,2% năm 2005 (đứng vị trí thứ 5) tăng lên 4,6% năm 2007 và có thể đạt tới 6% (đứng vị trí thứ 2) trong năm 2008.

Bảng 3.1 Giá trị và tỷ trọng của hàng dệt may các nước nhập khẩu vào Hoa Kỳ
(Đơn vị: tỷ USD).

	2005	2006	2007	2008e
Trị giá hàng may mặc từ các nước nhập khẩu vào Hoa Kỳ (Đơn vị: tỷ USD)				
Trung Quốc	22,4	27,1	33,0	40,2
Mexico	7,2	6,4	5,7	5,1
Ấn Độ	4,6	5,0	5,2	5,4
Việt Nam	2,7	3,2	4,5	6,1
Indonesia	3,1	3,9	4,2	4,6
Thị phần trên thị trường nhập khẩu hàng may mặc của Hoa Kỳ (%)				
Trung Quốc	25,1	29,0	33,5	38,7
Mexico	8,1	6,8	5,8	4,9
Ấn Độ	5,2	5,4	5,3	5,1
Việt Nam	3,2	3,6	4,6	5,9
Indonesia	3,5	4,2	4,3	4,4

(Nguồn: Website <http://www.buyusa.gov>) [30].



Hình 3.2 Giá trị kim ngạch xuất khẩu dệt may của các nước vào Hoa Kỳ giai đoạn 2005- 2007 và dự báo cho năm 2008

Việt Nam đã thực hiện nghiêm túc các cam kết với WTO và giảm thuế suất nhập khẩu. Năm 2007, Chính phủ đã điều chỉnh thuế suất nhập khẩu cho 26 nhóm hàng bao gồm 1.812 dòng hàng chiếm 17% danh mục thuế đã cam kết. Thuế nhập khẩu hàng dệt may đã giảm mạnh nhất từ 37,3% xuống 13,7%. Năm 2008 Việt Nam thực hiện cắt giảm tiếp hơn 1.700 dòng thuế. Đối với hàng dệt may, theo qui định hiện hành chỉ có hàng nhập khẩu từ EU, Mỹ, Australia được áp thuế suất ưu đãi đặc biệt. Tuy nhiên theo cam kết, kể từ thời điểm Việt Nam gia nhập WTO, mức thuế này phải được áp dụng cho tất cả các nước theo nguyên tắc ưu đãi MFN. Trong đó nhóm hàng xơ, sợi giảm từ 20% xuống 5%, nhóm hàng vải giảm từ 40% xuống 12%. Nhóm hàng quần áo và đồ may sẵn giảm từ 50% xuống 20%. Trong năm 2007 thuế nhập khẩu giảm mạnh, tạo nên áp lực cạnh tranh ngày càng mạnh ngay tại thị trường nội địa. Việc thực hiện các cam kết WTO đã tạo ra những sức ép cho các doanh nghiệp dệt may. Chính phủ cần phải đánh giá khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp, xác định điểm mạnh, điểm yếu để từ đó chủ động vạch ra lộ trình giúp họ phấn đấu, nỗ lực tăng sức cạnh tranh trong bối cảnh hội nhập hoàn toàn, không còn những trợ cấp, hàng rào bảo hộ thuế quan, phi thuế quan của nhà nước như trước đây.

Gia công xuất khẩu vẫn đang chiếm tỷ trọng lớn, việc đầu tư chiều sâu về lĩnh vực dệt, nhuộm cũng chưa phát triển. Nguyên liệu cho ngành may xuất khẩu đang phải dựa vào nhập khẩu là chủ yếu, do vậy giá trị gia tăng và năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp xuất khẩu còn khá thấp.

Hàng dệt may tuy được bỏ hạn ngạch song có thể sẽ không có sự phát triển đột biến vì luôn phải đối phó với nguy cơ bị kiện bán phá giá. Sau tháng 12 năm 2006, thời điểm thực hiện giám sát chặt chẽ hàng may mặc nhập khẩu vào Hoa Kỳ sản lượng xuất khẩu hàng may mặc của Việt Nam sang Hoa Kỳ có thể bị ảnh hưởng. Những nhà máy sản xuất tại Việt Nam cũng như những nhà nhập khẩu Hoa Kỳ có thể sẽ chuyển những đơn hàng của họ sang những quốc gia khác không phải chịu sự giám sát chặt chẽ như ở Việt Nam.

- *Giày dép*

Kim ngạch xuất khẩu giày dép của Việt Nam vào Hoà Kỳ năm 2007 đạt 900 triệu USD, tăng 12% so với năm 2006. Tuy nhiên, quy mô xuất khẩu còn khiêm tốn so với dung lượng thị trường Hoa Kỳ bởi nhập khẩu giày dép của Hoa Kỳ vào

khoảng 17 – 18 tỷ USD/năm, chiếm 1/3 dung lượng thị trường thế giới. Mục tiêu phấn đấu của Việt Nam năm 2008 là đạt kim ngạch 1,1 tỷ USD, tăng 22% so với năm 2007, chiếm khoảng trên 5% kim ngạch nhập khẩu giày dép của Hoa Kỳ. Xuất khẩu giày dép của Việt Nam năm 2007 vào thị trường Hoa Kỳ mới chỉ chiếm 4% kim ngạch nhập khẩu của nước này.

- *Dầu thô*

Tổng lượng dầu thô xuất khẩu của Việt Nam 5 tháng 2008 lên 5,67 triệu tấn, giảm 11,8% so với cùng kỳ năm 2007. Mặc dù lượng dầu thô xuất khẩu giảm nhưng do giá bình quân tăng nên trị giá xuất khẩu dầu thô đạt 4,59 tỷ USD, tăng 47,8% so với cùng kỳ năm 2007.

Trong 5 tháng đầu năm 2008, lượng dầu thô Việt Nam xuất sang các thị trường Hoa Kỳ là 545 nghìn tấn. Đứng sau các nước như Australia: 1,52 triệu tấn, Nhật Bản: 1,34 triệu tấn và Singapore: 786 nghìn tấn. Dự báo cả năm 2008, xuất khẩu dầu thô vào thị trường Hoa Kỳ của Việt Nam sẽ đạt khoảng 1,3 triệu tấn, với giá trị xuất khẩu đạt 1.046 triệu USD.

- *Thủy sản*

Năm 2006 xuất khẩu thủy sản của Việt Nam vào thị trường Hoa Kỳ đạt 653 triệu USD, tăng 3,6% so với năm 2005. Hết tháng 5/2008, trị giá hải sản xuất khẩu sang Hoa Kỳ đạt 158 triệu USD, và ước tính hết năm 2008, giá trị này sẽ đạt khoảng 672 triệu USD, tăng khoảng 3% so với năm 2007

- *Sản phẩm gỗ*

Với lợi thế về tay nghề cao và chính sách đầu tư, các doanh nghiệp chế biến gỗ Việt Nam hoàn toàn có thể phát triển ngành chế biến gỗ xuất khẩu nói chung và đẩy mạnh xuất khẩu vào Hoa Kỳ nói riêng nếu tổ chức thật tốt việc nhập khẩu nguyên liệu đầu vào. Kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ vào thị trường Hoa Kỳ năm 2007 đạt 930 triệu USD, tăng 25% so với năm 2006. Mục tiêu phấn đấu đối với thị trường Hoa Kỳ của doanh nghiệp chế biến đồ gỗ Việt Nam là đạt kim ngạch 1,1 tỷ USD vào năm 2008, tăng 23,6% so với năm 2007.

3.2.2 Phương pháp dự báo “tốc độ tăng trưởng bình quân”

Hoa Kỳ sẽ trở thành một trong những đối tác kinh tế nước ngoài lớn nhất của

Việt Nam sau sáu năm thực hiện hiệp định thương mại HĐTM và một năm thực hiện các cam kết khi Việt Nam trở thành thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới WTO. Đối với Việt Nam, vì lợi ích phát triển chúng ta không thể không mở rộng quan hệ kinh tế với Hoa Kỳ. Còn đối với Hoa Kỳ tăng cường, mở rộng quan hệ hợp tác với Việt Nam còn làm tăng cường ảnh hưởng của Hoa Kỳ ở khu vực Đông Nam Á. Trên thực tế, mối quan hệ hai chiều sẽ được chính phủ và nhân dân hai nước quan tâm vì lợi ích phát triển của đất nước mình.

Thông qua việc thực hiện Hiệp định Thương mại song phương, hai nước đã và đang tạo những điều kiện thuận lợi cho nhau thông qua quy chế đối xử thương mại bình thường. Việt dự báo triển vọng thương mại song phương Việt Nam –Hoa Kỳ là rất khó khăn vì nó phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố phức tạp như cung, cầu...trong và ngoài nước, sự biến động giá cả thế giới... và đặc biệt là quan hệ chính trị giữa Việt Nam và Hoa Kỳ lại luôn nhạy cảm. Để có thể dự báo một cách rất sơ bộ về triển vọng quan hệ thương mại song phương Việt Nam-Hoa Kỳ em xin giả thiết rằng trong giai đoạn từ nay đến 2015 các điều kiện chính trị, kinh tế-xã hội của hai nước nói riêng và của khu vực cũng như trên phạm vi toàn cầu là ổn định, không có những biến động lớn và kim ngạch xuất nhập khẩu vẫn có tốc độ tăng trưởng ổn định như hiện nay.

Để tính toán tác em đã sử dụng phương pháp dự báo “tốc độ tăng trưởng bình quân”, kim ngạch dự báo sẽ được tính theo công thức:

$$X_{n+1} = X_n \times (P)^i$$

Trong đó X_{n+1} : kim ngạch của năm dự báo

X_n : kim ngạch của năm cuối cùng của dãy số

X_0 : kim ngạch của năm đầu tiên của dãy số

$(P)^i$: tốc độ tăng trưởng bình quân được tính theo công thức

$$(P)^i =$$

Theo qui luật phát triển Kinh tế-xã hội của Hoa Kỳ trong bối cảnh thế giới hiện nay có thể nhận định chung là trong 10 năm tới, nền kinh tế Hoa Kỳ có thể bước vào một chu kỳ tăng trưởng mới, khả năng và nhu cầu xuất nhập khẩu của Hoa Kỳ sẽ tăng lên nhanh chóng. Việt Nam cần tận dụng tích cực thị trường khổng lồ này, đẩy mạnh xuất khẩu, cũng như tăng cường nhập khẩu máy móc thiết bị, công nghệ phục vụ cho nhu cầu công nghiệp hoá, hiện đại hoá, tạo môi trường

thuận lợi để thu hút nguồn vốn đầu tư của Hoa Kỳ. Trên thực tế, hầu như tất cả các nước trong khu vực và nhiều nước trên thế giới đều tận dụng nhân tố Hoa Kỳ, coi đó như một nguồn lực tăng trưởng giúp đẩy nhanh tốc độ phát triển kinh tế của đất nước mình; do vậy việc chúng ta biết tận dụng hợp lý nhân tố Hoa Kỳ không phải là một trường hợp đặc biệt ngoại lệ.

Kết quả dự báo về triển vọng xuất nhập khẩu giữa Việt Nam-Hoa Kỳ đến năm 2015 được trình bày trong bảng 3.1.

3.2.3 Dự báo triển vọng quan hệ thương mại Việt Nam-Hoa Kỳ đến 2015

Từ bảng 3.1 ta nhận thấy, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu giữa Việt Nam-Hoa Kỳ có thể đạt tới giá trị 14 tỷ USD vào năm 2008, với tốc độ tăng trưởng trung bình đạt 18%/năm. Đây là một tốc độ tăng trưởng cao khi thương mại hai nước đã đạt được những thành tựu to lớn bước đầu, khó mà có thể duy trì nó trong một thời gian dài. Một nhận xét nữa là, giá trị cao trong tổng kim ngạch xuất nhập khẩu Việt Nam-Hoa Kỳ thực chất là nhờ chủ yếu vào giá trị cao trong kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ. Giá trị nhập khẩu của Việt Nam từ Hoa Kỳ chỉ đóng góp một phần rất nhỏ 12,5% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu giữa hai nước.

Kết quả dự báo được trình bày trong bảng 3.2 cho thấy trong 15 năm sau khi ký Hiệp định Thương mại sẽ có hai giai đoạn với tốc độ tăng trưởng xuất khẩu khác nhau.

Bảng 3.2 Dự báo về kim ngạch xuất nhập khẩu giữa hai nước đến 2015

(Đơn vị : Triệu USD)

<i>Năm</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>	<i>2006</i>	<i>2007</i>	<i>Dự báo 2008</i>	<i>Dự báo 2010</i>	<i>Dự báo 2015</i>
Việt Nam xuất khẩu sang Hoa Kỳ	5.275	6.631	8.531	10.633	12.700	18.000	43.000
Việt Nam nhập khẩu từ Hoa Kỳ	1.164	1.193	1.100	1.902	2.100	2.700	5.000
Tổng kim ngạch XNK Việt Nam-Hoa Kỳ	6.439	7.824	9.667	12.536	14.800	20.700	48.000

Trong giai đoạn đầu 2008-2010, Việt Nam sẽ gia tăng xuất khẩu sang Hoa Kỳ với tốc độ hết sức nhanh chóng. Đến năm 2010, giá trị xuất khẩu của Việt Nam

sang Hoa Kỳ sẽ đạt khoảng 18 tỷ USD, giá trị nhập khẩu từ Hoa Kỳ đạt 5 tỷ USD và tổng kim ngạch XNK của hai nước sẽ đạt khoảng 21 tỷ.

Trong giai đoạn thứ hai (2010-2015), tốc độ tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ có giảm hơn trước, nhưng vẫn còn khá cao, khoảng trên 7% một năm. Đến năm 2015, giá trị hàng hoá của Việt Nam xuất khẩu vào Hoa Kỳ đạt khoảng 43 tỷ USD.

Hai giai đoạn trên đây phản ánh những đặc điểm khác nhau trong trình độ phát triển kinh tế và xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam. Trước tiên, trong giai đoạn đầu, nhiều mặt hàng vốn có sẵn tiềm năng của Việt Nam đã được khai thác phục vụ xuất khẩu trên thị trường quốc tế, và cũng đã được xuất khẩu vào thị trường Hoa Kỳ. Trong thời kỳ này nếu chúng ta biết khai thác triệt để những lợi thế mà Hiệp định Thương mại giữa hai nước mang lại, lợi ích mà Việt Nam thu được từ việc xuất khẩu những mặt hàng có thế mạnh này sẽ tăng lên đáng kể.

Trong 5 năm tiếp theo, từ 2010 đến năm 2015, các cam kết gia nhập WTO của Việt Nam bắt đầu có ảnh hưởng sâu sắc đến nền kinh tế. Các mặt hàng xuất khẩu quan trọng của Việt Nam sang Hoa Kỳ trong giai đoạn trước vẫn có thể duy trì được mức tăng về khối lượng và giá trị so với trước, nhưng tỷ trọng của chúng trong tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ đã giảm xuống dần. Những mặt hàng công nghiệp chế tạo đang được hình thành hiện nay sẽ dần dần có vị trí cao hơn trong tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam. Đó là những mặt hàng máy móc điện tử, thiết bị viễn thông, chế biến dầu khí, thiết bị giao thông vận tải...

Theo dự báo của một số chuyên gia, trong những năm tới, sau khi vượt qua cuộc khủng hoảng kinh tế đang diễn ra, nền kinh tế Hoa Kỳ có thể bước vào một chu kỳ tăng trưởng mới, khả năng và nhu cầu xuất nhập khẩu của Hoa Kỳ sẽ tăng lên nhanh chóng, Việt Nam cần tận dụng tích cực sức tiêu thụ của thị trường khổng lồ này.

3.3. Một số giải pháp thúc đẩy quan hệ thương mại Việt Nam- Hoa Kỳ

Hợp tác quốc tế nói chung, hợp tác với Hoa Kỳ nói riêng, là nhân tố quan trọng đối với sự phát triển của nước ta, nhưng trong hoàn cảnh hiện nay, mọi sự tác động đều chứa đựng yếu tố cạnh tranh. Do đó, ra sức phát huy nội lực, nhanh chóng nâng cao sức cạnh tranh ở cả ba mức độ: quốc gia, doanh nghiệp và từng mặt hàng mới là điều quyết định.

3.3.1 Đề xuất ở cấp độ quốc gia

1. Thúc đẩy để sớm đạt được việc Hoa Kỳ áp dụng Quy chế ưu đãi thuế quan phổ cập (GSP) đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam

Với mục tiêu thúc đẩy quan hệ kinh tế thương mại, đưa thị trường Hoa Kỳ trở thành thị trường hàng đầu cho hàng XK, Việt Nam đang vận động Hoa Kỳ sớm dành Quy chế Ưu đãi Thuế quan Phổ cập (GSP) ngay trong năm 2008. Quy chế GSP Hoa Kỳ dành mức thuế ưu đãi 0% cho một số chủng loại hàng hóa của các nước đang phát triển và kém phát triển, với mục đích thúc đẩy tăng trưởng thương mại, tạo cơ sở hỗ trợ phát triển kinh tế cho các quốc gia này.

Tháng 12/2007, trong phiên họp cấp Bộ trưởng đầu tiên của Hội đồng Liên chính phủ về hợp tác theo khuôn khổ của Hiệp định khung về Thương mại và đầu tư Việt Nam - Hoa Kỳ (TIFA), gọi tắt là Hội đồng TIFA, phía Việt Nam cũng đã đưa ra một số vấn đề chính đề nghị Hoa Kỳ lưu ý trong đó có vấn đề liên quan đến việc dành GSP cho một số hàng hóa XK của Việt Nam. Việc chưa có được ưu đãi này khiến cho nhiều mặt hàng XK của Việt Nam phải chịu bất lợi khi cạnh tranh với hàng hóa cùng loại từ các nước đang phát triển được hưởng GSP tại thị trường Hoa Kỳ. Hiện có khoảng 4.650 sản phẩm từ 144 nước và vùng lãnh thổ được hưởng ưu đãi này của Hoa Kỳ, trong đó không có Việt Nam (thống kê của USTR đến ngày 14/8/2006). Những hàng hoá được hưởng GSP của Hoa Kỳ bao gồm hầu hết các sản phẩm công nghiệp và bán công nghiệp, một số mặt hàng nông thủy sản và các nguyên liệu công nghiệp...

Là thành viên WTO, hàng hóa Việt Nam XK sang Hoa Kỳ được hưởng mức thuế đối với hàng hóa từ các nước thành viên WTO. Tuy nhiên, đây chỉ là mức thuế thông thường (NTR) mà Hoa Kỳ áp dụng đối với đa số các đối tác thương mại chứ không phải là ưu đãi thuế.

Nhận định về khả năng Hoa Kỳ sớm dành cho Việt Nam Quy chế GSP trong năm nay là hoàn toàn có đủ điều kiện. Việt Nam đã đạt được những bước tiến dài trong quá trình chuyển đổi sang nền kinh tế thị trường. Tuy nhiên, Việt Nam vẫn đang còn là một nước đang phát triển, đòi hỏi sự hỗ trợ từ cộng đồng thế giới để tiếp tục công cuộc phát triển kinh tế của mình. Hiệp định Thương mại Song phương Việt Nam – Hoa Kỳ là một bước tiến quan trọng, tạo tiền đề cho các bước tiến tiếp theo của Việt Nam như việc gia nhập WTO; việc ký kết Hiệp định Khung Thương

mại và Đầu tư Việt Nam – Hoa Kỳ. Những bước tiến này đã đưa quan hệ kinh tế thương mại giữa Việt Nam và Hoa Kỳ phát triển mạnh mẽ trong những năm gần đây, thiết lập nên một kế hoạch hợp tác sâu rộng vì mục tiêu phát triển kinh tế thương mại chung cho cả hai nước. Và việc Hoa Kỳ sớm dành Quy chế GSP cho Việt Nam sẽ là bước tiếp theo trong quá trình này.

2. Cải thiện môi trường đầu tư, môi trường kinh doanh theo hướng thông thoáng.

Vấn đề thứ nhất là tạo môi trường thuận lợi cho xuất khẩu hàng hoá vào thị trường Hoa Kỳ. Việt Nam cần tiếp tục duy trì, củng cố và phát triển các mối quan hệ về chính trị ngoại giao với Hoa Kỳ, hết sức tránh gây căng thẳng, đối đầu. Nhà nước cần chủ động xây dựng quan hệ tốt với các lực lượng thuộc chính giới và công chúng Hoa Kỳ, đặc biệt với các quan chức chính quyền Hoa Kỳ và các nghị sĩ Quốc hội có thể lực, các nhân vật chính trị có uy tín, tích cực tiến hành công tác vận động hành lang để tranh thủ sự ủng hộ đối với Việt Nam và chống lại chủ nghĩa bảo hộ tại Hoa Kỳ.

Nhà nước cần chủ động tổ chức mạng lưới tìm kiếm và thu thập các thông tin pháp luật của Hoa Kỳ một cách tối đa, tích cực đàm phán về cơ chế kinh tế của Việt Nam để chủ động khi có tranh chấp xảy ra. Cần phối hợp tốt với các doanh nghiệp, các hiệp hội, các ngành hàng trong việc giải quyết các tranh chấp nhằm đảm bảo quyền lợi của Việt Nam. Về lâu dài, Nhà nước cần xây dựng một cơ chế cảnh báo về những rủi ro có thể gặp phải liên quan đến thị trường, sản phẩm và khả năng xảy ra tranh chấp để doanh nghiệp có biện pháp chủ động đối phó.

Thứ hai, cần lưu ý đến việc điều chỉnh hệ thống pháp luật theo cơ chế thị trường phù hợp với tiêu chuẩn và thông lệ quốc tế, làm hài hoà pháp luật Việt Nam với môi trường pháp luật trên thế giới. Nó cũng phải tạo hành lang pháp lý cho các doanh nghiệp Việt Nam cũng như nước ngoài có thể hoạt động dễ dàng, nhằm khai thác triệt để các nguồn lực có sẵn trong nước. Trong thời gian tới Việt Nam cần thực hiện nhiệm vụ này theo định hướng cơ bản sau:

- Tiến tới xây dựng một hệ thống luật pháp đầy đủ, hoàn chỉnh, đồng bộ, thống nhất, minh bạch, có thể đoán trước và phù hợp với luật pháp quốc tế. Cần xây dựng và ban hành các văn bản luật mới như: Luật khuyến khích cạnh tranh và kiểm soát độc quyền, luật chống bán phá giá, luật tự vệ khẩn cấp... Bên cạnh đó cần tăng

cường năng lực thực thi pháp luật từ trung ương đến địa phương, chú trọng việc tuyên truyền và giáo dục về pháp luật.

- Về minh bạch hoá hệ thống pháp luật Việt Nam phải xây dựng một cơ chế hữu hiệu nhằm kiểm soát và đảm bảo thi hành đầy đủ, thống nhất các quy định của Hiệp định.

- Luật đầu tư nước ngoài cần có sự khuyến khích nhằm tạo sự hấp dẫn đối với nhà đầu tư, trong đó có nhà đầu tư Hoa Kỳ, đặc biệt là trong việc đấu thầu xây dựng các công trình cơ sở hạ tầng.

- Đẩy mạnh cải cách hành chính, hoàn thiện tổ chức bộ máy và phương thức điều hành, hoàn thiện phương thức quản lý Nhà nước trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế. Xây dựng đội ngũ công chức chuyên sâu, có tinh thần trách nhiệm, đáp ứng yêu cầu của hội nhập kinh tế quốc tế.

- Sắp xếp tổ chức lại hệ thống phân phối hàng hoá đối với thị trường trong nước, dành thế chủ động chiếm lĩnh thị trường nội địa. Củng cố, hoàn thiện hệ thống ngân hàng thương mại bảo hiểm, các dịch vụ kế toán, dịch vụ tư vấn kỹ thuật, pháp lý, chuyển giao công nghệ, du lịch... sửa đổi cơ chế chính sách cho phù hợp với yêu cầu của hội nhập quốc tế.

3. Hoàn thiện cơ chế kinh tế thị trường của Việt Nam

Đối với quy chế kinh tế thị trường, Việt Nam đang chuyển đổi và hoàn thiện môi trường pháp lý theo cơ chế thị trường, thực hiện các cam kết của Hiệp định Thương mại, của WTO, Việt Nam đề nghị Hoa Kỳ hướng dẫn và tư vấn giúp về việc sớm công nhận Việt Nam có nền kinh tế thị trường. Cho tới nay đã có hơn 20 nước công nhận Việt Nam có nền kinh tế thị trường. Bên cạnh nỗ lực của Việt Nam, cũng cần có sự hỗ trợ của Hoa Kỳ cung cấp hỗ trợ kỹ thuật đối với việc soạn thảo các quy định pháp luật phức tạp nhằm đáp ứng các cam kết của HĐTM, cam kết của WTO, giúp đào tạo nâng cao năng lực thực thi, với ưu tiên cho lĩnh vực sở hữu trí tuệ.

4. Xác định các sản phẩm có lợi thế cạnh tranh để điều chỉnh cơ cấu kinh tế, cơ cấu đầu tư.

- Tập trung phát triển mạnh các sản phẩm chủ lực theo lợi thế so sánh nhằm

nâng cao năng suất, giảm giá thành, hình thành thương hiệu nhằm nâng cao sức cạnh tranh đáp ứng yêu cầu của thị trường trong nước và xuất khẩu. Theo đánh giá, hiện nay các mặt hàng như dệt may, giày dép, thủy sản, cà phê, chè, hạt tiêu, hạt điều, rau quả, hàng thủ công mỹ nghệ, vật liệu xây dựng, đồ gốm, đồ gỗ, đồ uống... chiếm khoảng 90% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường Hoa Kỳ. Trong những năm trước mắt, những mặt hàng trên vẫn là mặt hàng quan trọng của ta. Do vậy, cần đẩy mạnh đổi mới công nghệ, trình độ quản lý để tăng sức cạnh tranh của mặt hàng này và phát triển các mặt hàng mới.

- Tranh thủ khai thác công nghệ nguồn của Hoa Kỳ thông qua kênh thu hút đầu tư để xây dựng cơ sở hạ tầng nhất là công nghệ thông tin, phần mềm, công nghệ sinh học...

5. Cải cách cơ cấu kinh tế, khuyến khích xuất khẩu, tăng cường quản lý Nhà nước với xuất khẩu.

Cải cách cơ cấu nền kinh tế theo định hướng xuất khẩu, thúc đẩy tiến trình hội nhập của Việt Nam. Nhà nước cần áp dụng một số chính sách khuyến khích xuất khẩu như:

- Mở rộng quyền kinh doanh xuất nhập khẩu cho các doanh nghiệp.
- Khuyến khích đầu tư sản xuất các mặt hàng xuất khẩu trọng điểm đối với mọi thành phần kinh tế. Đảm bảo sự cạnh tranh bình đẳng cho các doanh nghiệp trong nước và nước ngoài, doanh nghiệp nhà nước và doanh nghiệp ngoài quốc doanh.
- Khuyến khích đầu tư phát triển nguyên liệu trong nước, và các ngành công nghiệp hỗ trợ cho xuất khẩu như: ngành dệt, thuộc da... đặc biệt là các mặt hàng có mức độ chế biến cao, thị trường tiêu thụ lớn, có lợi thế về nhân công, nguyên liệu. Ngoài các mặt hàng truyền thống (như dệt, may, giày dép) cần khuyến khích các mặt hàng có tiềm năng lớn như: điện tử, công nghệ thông tin, cơ khí, thực phẩm chế biến.
- Cần tăng cường hơn nữa công tác quản lý Nhà nước đối với xuất khẩu, cần hoàn thiện các nghị định, quy định theo hướng tạo điều kiện thuận lợi cho các hoạt động này. Nhà nước cần xây dựng cơ chế quản lý xuất nhập khẩu mang tính dài hạn và công khai để tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp hoạch định chiến lược dài hạn trong việc thâm nhập thị trường thế giới nói chung và thị trường Hoa Kỳ nói riêng.

6. Ký Hiệp định Đầu tư (BTI)

Về Hiệp định đầu tư song phương giữa Hoa Kỳ và Việt Nam nhân chuyến thăm hiện nay của Thủ tướng Nguyễn Tấn Dũng, báo chí Hoa Kỳ nhận xét Việt Nam và Hoa Kỳ đồng ý khởi động tiến trình đàm phán về một Hiệp định đầu tư song phương, phản ánh sự phát triển nhanh chóng mối quan hệ kinh tế giữa hai nước trong vài năm qua. Thỏa thuận này phản ánh sự công nhận từ cả hai nước về sự cần thiết nâng cấp các khuôn khổ quy định chung, trên cơ sở đánh giá đã có rất nhiều sự thay đổi trong nền kinh tế của Việt Nam trong những năm qua và sự gắn kết ngày càng sâu rộng của kinh tế Việt Nam với kinh tế Hoa Kỳ.

Theo các Thông tấn xã AFP và REUTERS, bà Susan Schwab, Đại diện thương mại Hoa Kỳ, tuyên bố rằng Việt Nam hiện là một trong những thị trường đang phát triển mau lẹ nhất trong công cuộc xuất khẩu của Hoa Kỳ. Bà Schwab cho biết thêm rằng khi được đúc kết, hiệp định thương mại song phương sẽ cung cấp cho các nhà đầu tư Hoa Kỳ những bảo vệ quan trọng trên mặt pháp lý và giúp tiến vào thị trường một cách dễ dàng để đạt được những lợi ích trực tiếp và gián tiếp quan trọng cho cả giới xuất khẩu Hoa Kỳ lẫn giới tiêu thụ.

3.3.2 Đề xuất ở cấp độ doanh nghiệp

Vì các doanh nghiệp chính là người tham gia xuất nhập khẩu và sẽ trực tiếp chịu ảnh hưởng của bản Hiệp định nên muốn vượt qua các thách thức để có được những cơ hội đã và sẽ mở ra họ không còn con đường nào khác là phải tự mình chủ động làm những công việc cần thiết để có thể đứng vững trong điều kiện cạnh tranh trong và ngoài nước ngày càng khốc liệt. Một số hoạt động mà các doanh nghiệp cần sớm thực hiện là:

1. Tìm hiểu và nắm vững hệ thống pháp luật Hoa Kỳ.

Hoa Kỳ là quốc gia có hệ thống pháp luật rất phức tạp và chặt chẽ, mỗi bang lại có sự khác biệt rất đáng kể về luật lệ. Để chủ động tiếp cận, các doanh nghiệp có thể tìm hiểu thông tin về pháp luật Hoa Kỳ qua Internet, qua sách báo hoặc qua sự trợ giúp của các cơ quan Nhà nước như Bộ Thương mại, Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), Trung tâm Thông tin - Bộ Ngoại giao,... Ngoài ra, các doanh nghiệp cũng nên quan tâm sử dụng dịch vụ tư vấn, môi giới của các công ty có uy tín khi ký hợp đồng với thương nhân Hoa Kỳ vì luật pháp Hoa Kỳ vốn rất phức tạp, các doanh nghiệp Việt Nam không thể lường hết mọi khả năng và khó nắm bắt hết được tất cả các ngõ ngách của pháp luật Hoa Kỳ.

2. *Xác định khả năng của đối tác*

Đây là bước đầu tiên mà luật sư công ty Hoa Kỳ phải làm để tránh cho thân chủ của họ khỏi mất thì giờ và công sức đàm phán thương mại. Tuy nhiên, các doanh nghiệp Việt Nam chưa quen làm việc này, dẫn đến trường hợp nhiều doanh nghiệp Việt Nam ký được hợp đồng nhưng cuối cùng lại không thực hiện được do đối tác không có khả năng thanh toán.

3. *Đào tạo nguồn nhân lực trực tiếp tại các doanh nghiệp có quan hệ kinh tế với Hoa Kỳ.*

Đội ngũ lao động trong các doanh nghiệp này cần được nâng cao tay nghề, làm quen với những dây chuyền sản xuất hiện đại, đáp ứng được với yêu cầu cao của công việc. Đội ngũ cán bộ quản lý cần nâng cao trình độ trí thức, nhanh nhạy, sáng suốt, bắt kịp với những thay đổi của thị trường. Các doanh nghiệp cũng cần rèn luyện tác phong, ý thức, kỷ luật của người lao động, khuyến khích các sáng kiến cá nhân, trọng dụng nhân tài. Chất lượng lao động được nâng cao mới có thể đặt quan hệ kinh tế với các doanh nghiệp Hoa Kỳ.

4. *Lựa chọn hàng xuất khẩu vào Hoa Kỳ và nâng cao năng lực cạnh tranh của sản phẩm.*

Thông qua khảo sát thị trường, các doanh nghiệp đã nắm bắt được nhu cầu của người tiêu dùng, biết được họ cần mặt hàng nào, khả năng tiêu thụ mặt hàng đó, yêu cầu về chất lượng, mẫu mã ra sao... để lựa chọn các mặt hàng xuất khẩu phù hợp với khả năng nguồn lực hết mình, tận dụng tối đa những ưu thế về nguyên liệu, lao động rẻ, trang bị công nghệ tiên tiến để tăng năng suất, hạ giá thành sản phẩm. Từ đó đẩy mạnh hoạt động marketing, tạo ra sự giới thiệu độc đáo về sản phẩm đến người tiêu dùng.

Để có thể làm được việc này cần có sự phối hợp của các bộ ngành, các hiệp hội và các doanh nghiệp. Bộ ngành cần phối hợp để đưa ra những chính sách tài chính tín dụng, đầu tư, thuế... sao cho khoa học, hợp lý, phù hợp với yêu cầu hội nhập, tạo điều kiện nâng cao sức cạnh tranh cho hàng xuất khẩu.

5. *Nâng cao tính tự chủ của doanh nghiệp có quan hệ kinh tế với Hoa kỳ.*

Việt Nam đang trong quá trình chuyển đổi sang nền kinh tế thị trường, nhiều doanh nghiệp còn bỡ ngỡ khi mở cửa ra bên ngoài, làm quen với những thông lệ

mang tính quốc tế. Vì vậy khi đã quan hệ kinh tế với các nước công nghiệp phát triển các doanh nghiệp cần tạo cho mình thói quen làm việc tự chủ độc lập, không chờ đợi vào những chính sách bảo hộ của nhà nước.

Một số biện pháp cụ thể để giúp các doanh nghiệp Việt Nam nhanh chóng tiếp cận thị trường Hoa Kỳ: phát triển thương mại thông qua Internet, thắt chặt mối liên hệ với Việt kiều đang sinh sống và làm việc tại Hoa Kỳ, tận dụng triệt để các ưu đãi mà các nước phát triển dành cho các nước đang phát triển, mua bảo hiểm rủi ro khi xuất khẩu sang thị trường Hoa Kỳ...

Như vậy, để khai thác triệt để những thuận lợi và hạn chế những thách thức mà Hiệp định Thương mại mang lại, các doanh nghiệp Việt Nam cần phải nhanh chóng chủ động và trực tiếp mở rộng mối quan hệ kinh tế của mình với thị trường Hoa Kỳ.

KẾT LUẬN

1. Hiệp định Thương mại Song phương Việt Nam-Hoa Kỳ (HĐTM) được ký vào tháng 12/2001 là một “bước đệm” quan trọng để Việt Nam có những bước đi ban đầu vững chắc trong tiến trình gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO). Trong giai đoạn 2001-2006, sau 5 năm thực hiện HĐTM, xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam vào Hoa Kỳ đã tăng lên 8 lần từ 1,05 tỷ USD năm 2001 lên 8,5 tỷ USD năm 2006; Hoa Kỳ đã trở thành thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam, chiếm khoảng 30% tổng giá trị hàng xuất khẩu của Việt Nam. Trong khi đó, giá trị xuất khẩu của Hoa Kỳ sang Việt Nam cũng tăng hơn hai lần trong vòng 5 năm từ 460 triệu USD năm 2001 lên 1,1 tỷ USD năm 2006.

2. Cơ cấu hàng hóa xuất khẩu sang Hoa Kỳ hiện đang chứa đựng nhiều bất hợp lý: chủng loại hàng hoá còn đơn điệu, ít có những mặt hàng mới có đóng góp kim ngạch đáng kể; các mặt hàng có giá gia tăng còn thấp, phần lớn vẫn phụ thuộc vào các mặt hàng như khoáng sản (dầu thô, than đá), nông lâm thủy hải sản; các mặt hàng công nghiệp như dệt may, da giày, điện tử và linh kiện máy tính... chủ yếu vẫn mang tính chất gia công, dựa nhiều vào khai thác lợi thế so sánh sẵn có mà chưa khai thác được lợi thế cạnh tranh thông qua việc xây dựng các ngành công nghiệp có mối liên kết chặt chẽ với nhau để hình thành chuỗi giá trị gia tăng lớn. Hàng nhập khẩu từ Hoa Kỳ cũng có những thay đổi về cơ cấu với tỷ trọng máy móc thiết bị, nhất là thiết bị công nghệ cao ngày càng tăng lên.

3. HĐTM được ký kết trên cơ sở các nguyên tắc của WTO nên đã góp phần tích cực tạo thuận lợi bước đầu cho quá trình đàm phán gia nhập WTO, hoàn thiện hệ thống pháp luật giúp việc đàm phán gia nhập WTO trở nên dễ dàng hơn. Quá trình đàm phán tiến tới ký kết Hiệp định tạo điều kiện cho các cơ quan hoạch định chính sách của ta hiểu sâu hơn về bản chất của toàn cầu hoá và hội nhập, các nguyên tắc của WTO. Nhiều nghĩa vụ của Việt Nam trong HĐTM cũng chính là những nghĩa vụ mà Việt Nam phải thực hiện khi gia nhập WTO, do đó việc thực thi HĐTM là sự chuẩn bị của Việt Nam sẵn sàng cho việc gia nhập WTO.

4. Sau khi gia nhập WTO và có quan hệ thương mại bình thường vĩnh viễn với Hoa Kỳ, Kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ lần đầu tiên vượt ngưỡng 10 tỷ USD, với tốc độ tăng trưởng khá là 24%; Kim ngạch hàng nhập khẩu từ Mỹ tăng 73% đạt gần 2 triệu USD. Tuy nhiên không có sự nhảy vọt về giá trị tổng kim ngạch như sau HĐTM. Năm 2010, dự báo xuất khẩu sang Hoa Kỳ sẽ đạt

khoảng 18 tỷ USD, giá trị nhập khẩu từ Hoa Kỳ đạt 2,7 tỷ USD và tổng kim ngạch XNK của hai nước sẽ đạt khoảng 21 tỷ; còn đến 2015 giá trị kim ngạch xuất nhập khẩu của hai nước dự báo sẽ tăng 2,3 lần, ước đạt 48 tỷ USD.

5. Với những thuận lợi mà cơ chế thương mại tự do của WTO mang lại và nhất là xu hướng tăng ô ạt đầu tư của nước ngoài vào Việt Nam, chúng ta cần chú trọng hướng sự phát triển vào các mặt hàng có tiềm năng lớn, nhưng Việt Nam chưa khai thác được nhiều như: sản phẩm hoá dầu, linh kiện, thiết bị điện tử công nghiệp và gia dụng, sản phẩm gỗ, thực phẩm chế biến, sản phẩm cao su kỹ thuật, đồ chơi, chế tạo thiết bị và gia công cơ khí, sản xuất phụ tùng ô tô, phụ tùng và thiết bị điện, linh kiện phần cứng và phần mềm vi tính, vật liệu xây dựng.... Các mặt hàng xuất khẩu quan trọng của Việt Nam sang Hoa Kỳ trong giai đoạn trước năm 2006 vẫn có thể duy trì được mức tăng về khối lượng và giá trị so với trước, nhưng tỷ trọng của chúng trong tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ sẽ giảm dần.

6. Một số đề xuất cho quản lý vĩ mô ở cấp nhà nước và cấp doanh nghiệp như sau:

+ *Về phía Nhà nước*, mặc dù sẽ phải bãi bỏ các trợ cấp xuất khẩu, nhưng Nhà nước có thể tập trung vào xây dựng các cơ sở hạ tầng trong nước phục vụ xuất khẩu được nhanh hơn, khối lượng lớn hơn và với chi phí rẻ hơn. Đồng thời, Nhà nước cũng cần tăng cường mạng lưới xúc tiến thương mại tại Hoa Kỳ tương xứng với tầm vóc của thị trường này.

+ *Về phía doanh nghiệp*, cần nhanh chóng mở rộng quy mô, tăng năng lực sản xuất và khả năng cạnh tranh, đầu tư nhiều cho nghiên cứu khoa học, kỹ thuật để tạo ra sản phẩm tốt hơn, giá thành rẻ hơn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Lê Văn Bằng, 2007. “Tăng cường quan hệ, hợp tác Việt-Mỹ: viễn cảnh mới-cơ hội mới”, Tạp chí Kinh tế Châu Á-Thái Bình Dương, số 27/2007. Hà Nội
2. Đỗ Đức Bình, 2002. “Hoạt động xuất khẩu của Việt Nam khi Hiệp định Thương mại Việt-Mỹ có hiệu lực” Tạp chí Kinh tế và Phát triển, số 56/2002. Hà Nội.
3. CIEM, STAR-VIETNAM & UDAID, 2003. “Đánh giá tác động kinh tế của Hiệp định Thương mại song phương Việt Nam-Hoa Kỳ (Báo cáo kinh tế năm 2002)”. Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia, 2003. Hà Nội.
4. CIEM, STAR-VIETNAM & UDAID, 2004. “Đánh giá tác động kinh tế của Hiệp định Thương mại song phương Việt Nam-Hoa Kỳ (Báo cáo cập nhật về thương mại song phương giữa Việt Nam-Hoa Kỳ trong năm 2003)”. Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
5. CIEM, STAR-VIETNAM & UDAID, 2007. “Đánh giá tác động của 5 năm triển khai Hiệp định Thương mại song phương Việt Nam-Hoa Kỳ đối với thương mại, đầu tư và cơ cấu kinh tế của Việt Nam”. Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
6. Nguyễn Bá Diên và Hoàng Ngọc Giao, 2002. “Việc thực thi Hiệp định Thương mại Việt Nam-Hoa Kỳ”. Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
7. Nguyễn Thị Doan, 2001. “Chủ động hơn nữa hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế”. Tạp chí Cộng sản, số 19/2001. Hà Nội.
8. Đại sứ quán Hoa Kỳ tại Hà Nội, 2002. “Biên bản Họp báo ngày 06/12/2002” (Họp báo của Đại sứ quán Hoa Kỳ với các cơ quan thông tin đại chúng nhân dịp kỷ niệm một năm ngày ký thỏa thuận bắt đầu có hiệu lực của Hiệp định Thương mại song phương Hoa Kỳ-Việt Nam vào ngày 10/12/2002)”. Hà Nội.
9. Diệu Hà, 2004. “Những diễn biến mới trong quan hệ Việt-Mỹ”. Tạp chí Thương mại, số 3+4+5/2004. Hà Nội.
10. Hồng Hà, 2007. “Chương mới trong quan hệ Việt Nam-Hoa Kỳ”. Tạp chí Châu Á-Thái Bình Dương, số 27/2007. Hà Nội.
11. Vũ Đăng Hình, 2004. “Nước Mỹ-vấn đề, sự kiện và tác động”. Nhà xuất bản Khoa học Xã hội. Hà Nội.
12. Lâm Thanh Liêm trả lời phỏng vấn đài BBC, 2002. “Kinh tế Việt Nam trong bối cảnh tham gia thị trường Mỹ”. Tạp chí Châu Mỹ ngày nay, số 04/2004. Hà Nội.
13. Nguyễn Khánh Long, Đoàn Văn Trường, 2002. “Vụ kiện các doanh nghiệp Việt Nam bán phá giá sản phẩm fillet cá Tra, cá Basa trên thị trường Mỹ”, Nghiên cứu kinh tế, số 293/2002. Hà Nội.
14. Nguyễn Anh Minh, 2003. “Xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang Mỹ trong năm

- đầu tiên thực hiện Hiệp định Thương mại song phương*”. Tạp chí Kinh tế phát triển, số 74/2003. Hà Nội.
15. Trần Văn Nam, 2007. “*Bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ trong điều kiện Việt Nam gia nhập WTO*”. Tạp chí Kinh tế và phát triển, số 12/2007. Hà Nội
16. Ngân hàng Thế giới, 2007. “*Việt Nam- chiến lược hợp tác quốc gia 2007-2011*”. Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia. Hà Nội.
17. Phan Hữu Sơn, 2007. “*Hiệp định thương mại Việt-Mỹ: Kỳ vọng lớn*”. Tạp chí Kinh tế Châu á-Thái Bình Dương, số 42/2007.
18. Nguyễn Thiết Sơn, 2004. “*Việt Nam –Hoa Kỳ, quan hệ thương mại và đầu tư*”. Nhà xuất bản Khoa học xã hội. Hà Nội.
19. Đoàn Tất Thắng, 2004. “*Về vụ kiện bán phá giá tôm ở Mỹ*”, Tạp chí Thương mại, số 1+2/2004. Hà Nội.
20. Nguyễn Xuân Thắng, 2007. “*Bình thường hóa và phát triển mối quan hệ hợp tác Việt Nam và Hoa Kỳ trong quá trình đổi mới đất nước*”, Tạp chí Những vấn đề Kinh tế và Chính trị Thế giới, số 11/2007. Hà Nội.
21. Nhật Tuyền, 2003. “*Một sự bảo hộ trắng trợn, không hơn không kém*”. Thương nghiệp thị trường Việt Nam, số 7/2003. Hà Nội.
22. Viện Nghiên cứu Thương mại, 2001. “*Định hướng chuyển dịch cơ cấu thương mại Việt Nam trong quá trình công nghiệp hóa-hiện đại hóa và hội nhập vào hệ thống thương mại toàn cầu đến năm 2010*”. Hà Nội.
23. Hải Yến, 2003. “*Thị trường hải sản thế giới và hướng mở rộng xuất khẩu của Việt Nam*”, Tạp chí Thương mại số 07/2003. Hà Nội.
24. Ủy ban Kinh tế và Ngân sách của Quốc hội, Star-Việt Nam, 2004. “*Kỷ yếu hội thảo Hiệp định Thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ và những vấn đề Quốc hội quan tâm*”. Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia. Hà Nội.
25. <http://vietnamese.vietnam.usembassy.gov>
26. <http://viet.vietnamembassy.us>
27. [http:// www.usitc.gov](http://www.usitc.gov)
28. <http://www.nicec.gov.vn>
29. <http://www.mofa.gov.vn>
30. <http://www.buyusa.gov>
31. <http://www.vietnam-ustrade.org>
32. <http://www.gso.gov.vn>

PHỤ LỤC

Bảng 1 Tốc độ tăng trưởng so với cùng kỳ năm ngoái của từng mặt hàng Việt Nam xuất khẩu sang Hoa Kỳ từ năm 2000 đến chín tháng đầu năm 2007.

	2003	2004	2005	2006	2006 T1-T9	2007 T1-T9
Đơn vị : %						
VN xuất khẩu vào HK	90%	16%	26%	29%	20%	\$7.701
Hàng chưa chế biến						
Hàng chưa chế biến	28	3	29	31	-4	1.532
Cá và hải sản	19	-22	11	4	13	511
Rau quả	39	74	-3	4	19	162
Cà phê	43	50	38	30	63	239
Cao su thô	18	31	35	35	26	24
Dầu mỏ	54	26	73	71	-33	511
Hàng chưa chế biến khác	25	10	18	8	13	85
Hàng công nghiệp chế tạo						
Hàng công nghiệp chế tạo	134	21	25	29	28	6.168
Khoáng sản công nghiệp	40	14	25	28	8	41
Sản phẩm kim loại	100	94	106	88	65	147
Hàng điện tử	-	-	-	-	-	-
Đồ gỗ	135	105	79	29	37	870
Hàng du lịch	72	28	4	2	13	103
May mặc	164	8	6	18	28	3.215
Giày dép	45	45	52	33	9	798
Hàng công nghiệp chế tạo khác	136	32	54	76	37	711
Hàng CN chế tạo ngoài dầu thô	93	15	22	25	28	7.190

(Nguồn: Ủy ban TMQT Hoa Kỳ, Số liệu thương mại (Website: www.usitc.gov)

Bảng 2 Tỷ lệ của từng mặt hàng trong tổng hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ từ năm 2000 đến chín tháng đầu năm 2007.

	2003	2004	2005	2006	2006 T1-T9	2007 T1-T9
Đơn vị : %						
VN xuất khẩu vào HK	100	100	100	100	100	100
Hàng chưa chế biến	42	28	25	25	26	20
Cá và hải sản	26	16	11	10	8	7
Rau quả	3	2	3	3	2	2
Cà phê	2	2	2	2	2	3
Cao su thô	0	0	0	0	0	0
Dầu mỏ	8	6	7	9	12	7
Hàng chưa chế biến khác	2	2	1	1	1	1
Hàng công nghiệp chế tạo	58	72	75	75	74	80
Khoáng sản công nghiệp						
Sản phẩm kim loại	0	0	1	1	1	2
Hàng điện tử	-	-	-	-	-	-
Đồ gỗ	3	4	7	10	10	11
Hàng du lịch	2	2	2	2	1	1
May mặc	38	52	49	41	38	42
Giày dép	9	7	9	11	11	10
Hàng công nghiệp chế tạo khác	1	1	2	2	3	4

(Nguồn: Ủy ban TMQT Hoa Kỳ, Số liệu thương mại (Website: www.usitc.gov)

Bảng 3 Tốc độ tăng trưởng từng loại mặt hàng XK của

Hoa Kỳ vào Việt Nam so với cùng kỳ năm ngoái từ 2003-chín tháng đầu năm 2009

	2003	2004	2005	2006	2006 T1-T9	2007 T1-T9
Tổng kim ngạch xuất khẩu	128%	-12%	2%	-8%	70%	\$1.230
Sản phẩm sơ chế	18	58	27	19	94	458
Lương thực	-2	70	54	13	293	361
Sợi dệt	31	85	-26	14	67	80
SP. khác	33	26	52	28	-83	17
Sản phẩm chế tạo	157	-21	-3	-16	58	773
Phân bón						
Nhựa và sản phẩm nhựa	40	55	47	12	72	103
Sản phẩm giấy	26	11	-26	11	7	16
Máy móc	1	12	-3	37	45	269
Thiết bị vận tải	710	-44	-6	-68	289	144
Máy bay	806	-47	-8	-78	40	7
Ô tô	200	300	8	162	567	120
Ptận khác	80	31	10	-49	21	17
Bộ phận giày dép	27	8	28	9	-30	19
Thiết bị khoa học	112	-14	45	18	11	40
SP. khác	43	53	-26	26	42	182
Tổng XK ngoài máy bay	21	29	7	21	70	
SP chế tạo ngoài máy bay	22	21	0	22	59	

(Nguồn: Ủy ban TMQT Hoa Kỳ, Số liệu thương mại (Website: www.usitc.gov)

Bảng 4 Các cải cách pháp luật cơ bản theo yêu cầu trực tiếp và gián tiếp của Hiệp định được tiến hành trong giai đoạn 2002-2006

Năm năm trước	Thực trạng hiện nay	Các cải cách đã được thực hiện
Không có khung pháp lý bảo đảm cho việc không phân biệt đối xử giữa các công ty trong và ngoài nước, tồn tại cơ chế định giá kép đối với các công ty nước ngoài	Có các quy định mới về đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia, cơ chế định giá kép đối với các công ty nước ngoài đã được xoá bỏ	Pháp lệnh về đối xử MFN/NT và các quy định có tác động tới cơ chế hai giá
Các tiêu chuẩn và quy chuẩn kỹ thuật áp dụng với hàng hoá chưa hoàn chỉnh và các quy trình áp dụng thiếu rõ ràng	Các thủ tục và tiêu chuẩn sản phẩm tự nguyện và quy chuẩn kỹ thuật bắt buộc minh bạch, có sự tham gia của các bên liên quan và phù hợp với các chuẩn mực quốc tế	Luật về tiêu chuẩn và quy chuẩn kỹ thuật, Luật về chất lượng hàng hoá
Về định giá hải quan dựa trên các mức giá hành chính	Định giá hải quan dựa trên giá trị giao dịch, và áp dụng các yêu cầu kiểm tra sau thông quan	Luật Hải quan và Luật Thuế xuất nhập khẩu cùng các quy định hướng dẫn thi hành
Quyền kinh doanh nhập khẩu hạn chế và các thủ tục không rõ ràng	Các thủ tục về quyền kinh doanh đã được đơn giản hoá, song ở thời điểm năm 2006, vẫn còn những điểm chưa chắc chắn về quyền kinh doanh nhập khẩu	
Các quy định về quyền sở hữu trí tuệ chưa hoàn chỉnh và thiếu hiệu quả	Lần đầu tiên có một đạo luật toàn diện về quyền sở hữu trí tuệ	Luật về quyền sở hữu trí tuệ
Các biện pháp kiểm soát tại biên giới đối với hàng nhập khẩu xâm phạm quyền sở hữu trí tuệ vẫn còn yếu	Củng cố các biện pháp kiểm soát tại biên giới theo yêu cầu của HĐTM, tuy nhiên việc thực hiện vẫn cần tiếp tục cải thiện	Các quy định hướng dẫn thi hành Luật Hải quan và Thông tư liên tịch với các cơ quan chịu trách nhiệm về quyền sở hữu trí tuệ
Chưa phải là thành viên của Công ước quốc tế về Bảo hộ giống cây trồng mới (UPOV), hoặc của Công ước Brussels hay Công ước Berne	Nay đã là thành viên của ba công ước này	Luật về quyền sở hữu trí tuệ Pháp lệnh về giống cây trồng
Nhiều hạn chế đối với sự tham gia của các nhà đầu tư nước ngoài trong các ngành dịch vụ	Ít hạn chế hơn đối với sự tham gia của nước ngoài trong các ngành dịch vụ bao gồm các dịch vụ pháp lý, ngân hàng và bảo hiểm; vẫn tồn tại các vấn đề chưa được giải quyết liên quan tới tự do hoá các ngành viễn thông và phân phối	Luật về luật sư, Luật về các tổ chức tín dụng, Luật đầu tư.
Các cơ chế khác nhau đối với các hình thức đầu tư khác nhau, toàn bộ đầu tư trực tiếp nước ngoài phải được thẩm định thì mới được cấp phép,	Luật pháp chung về đầu tư và doanh nghiệp áp dụng với mọi hình thức đầu tư (nước ngoài, nhà nước và tư nhân), cấp phép bằng đăng ký đối với đầu tư trực tiếp nước ngoài	Luật Đầu tư (2005), Luật Doanh nghiệp (2005)

khả năng tiếp cận các qui trình trọng tài để giải quyết các tranh chấp đầu tư còn yếu kém, bảo hộ đầu tư không mạnh	có giá trị dưới 300 tỷ đồng (18,75 triệu USD) trong các lĩnh vực không hạn chế, khả năng tiếp cận trọng tài quốc tế mạnh hơn nhưng vẫn chưa tiếp cận được ICSID, việc bảo hộ trong các trường hợp tước quyền sở hữu và quốc hữu hoá đã được củng cố	
Các yêu cầu về tỷ lệ nội địa hoá và các kết quả đầu tư khác là trái với quy định của TRIMs và các yêu cầu khác của HĐTM	Các yêu cầu về tỷ lệ xuất khẩu và TRIMs đã bị xoá bỏ, khung pháp luật cho chuyển giao công nghệ đã được cải tiến và các yêu cầu liên quan tới kết quả hoạt động đã chấm dứt	Luật Đầu tư (2005), Luật Chuyển giao công nghệ
Các thủ tục toà án thương mại lạc hậu, đặc biệt đối với các yêu cầu về quyền sở hữu trí tuệ và giải quyết tranh chấp thương mại, các quyết định của toà rất khó thực thi	Áp dụng các thủ tục toà án hiện đại, kể cả việc áp dụng các biện pháp khẩn cấp, hệ thống toà án đã được thống nhất ở cấp trung ương và địa phương, tuy nhiên các quy trình thi hành án vẫn chưa được củng cố	Luật Tố tụng dân sự, Luật Tổ chức toà án
Không thể khiếu nại các quyết định hành chính chung thẩm ra toà	Các quyết định hành chính chung thẩm này đã có thể bị khiếu nại ra toà ở mọi giai đoạn, các thủ tục áp dụng theo đúng luật và phán quyết đưa ra bằng văn bản	Luật Khiếu nại tố cáo, Pháp lệnh Xử lý các vụ án hành chính
Các quy tắc trọng tài thương mại và thi hành phán quyết kém hiệu quả	Các quy tắc trọng tài được tự do hoá và dựa trên mô hình của Luật mẫu của Ủy ban về Luật pháp Thương mại Quốc tế của Liên hợp quốc (UNCITRAL), đặc biệt đối với các yếu tố nước ngoài và các công ty có vốn đầu tư nước ngoài	Pháp lệnh Trọng tài thương mại, Luật Thương mại, Luật Đầu tư (2005)
Không phải mọi luật và quy định đều được công bố, kể cả ở cấp trung ương và địa phương	Các văn bản quy phạm pháp luật và quy định đã được công bố 15 ngày trước khi có hiệu lực ở cấp trung ương, còn ở cấp địa phương và cấp tỉnh các quy định phải được công bố hoặc niêm yết	Luật Ban hành các Văn bản quy phạm pháp luật; và Luật ban hành các Văn bản quy phạm pháp luật của Ủy ban Nhân dân và Hội đồng Nhân dân
Các dự thảo luật và quy định không được công bố	Nhiều luật và dự thảo luật đã được đăng tải tại trang thông tin điện của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam và trên các trang thông tin của cơ quan nhà nước	
Các quyết định của toà không được công bố	Một số quyết định của toà án đã được công bố	Toà án Nhân dân Tối cao đã đăng tải các quyết định của Toà
Các quy định về chứng khoán rất yếu nên không thể hỗ trợ được sự tăng trưởng to lớn của thị trường vốn	Các quy định về chứng khoán đã được hợp nhất, hiện đại hoá và hệ thống hoá trong một đạo luật	Luật chứng khoán
Chưa có các thủ tục về chế tài	Các thủ tục mới phù hợp với yêu	Pháp lệnh Chống bán phá

thương mại	câu của WTO đã được xây dựng áp dụng với các hành vi chống bán phá giá và thuế chống trợ cấp	giá, Pháp lệnh về Thuế chống trợ cấp
Khung pháp luật để bảo hộ trước các hành vi lạm dụng thị trường và giao dịch không lành mạnh còn hạn chế	Các quy định và thủ tục mới để bảo hộ trước các hành vi lạm dụng thị trường và giao dịch không lành mạnh	Luật Cạnh tranh
Việc sử dụng các công cụ tài chính cơ bản như hối phiếu còn hạn chế vì thiếu quy định điều chỉnh	Các quy định phù hợp với các thông lệ quốc tế tốt nhất là được xây dựng áp dụng cho hối phiếu và kỳ phiếu, nhằm tiếp tục tạo điều kiện cho việc sử dụng như tín dụng	Luật về các công cụ chuyển nhượng
Khó có thể dùng động sản làm vật bảo đảm	Khung pháp luật đã được cải tiến cho các giao dịch bảo đảm	Bộ luật Dân sự, Nghị định về Giao dịch bảo đảm
Các thủ tục phá sản còn kém hiệu quả	Các thủ tục phá sản đã được cải tiến song ít khi được sử dụng	Luật phá sản
Khung pháp luật cho việc sở hữu quyền sử dụng đất vẫn chưa rõ ràng và không được thực hiện thống nhất	Các quy định về sở hữu đất và sử dụng đất làm vật bảo đảm đã được cải tiến, song vẫn còn nhiều điểm chưa rõ ràng	Luật Đất đai
Việc nội luật hoá các điều ước quốc tế	Các thủ tục thực hiện những yêu cầu của các điều ước quốc tế trong nội luật đã rõ ràng, được sử dụng để phê chuẩn Nghị định thu Gia nhập WTO theo hình thức sử dụng một luật để điều chỉnh nhiều luật cùng một lúc	Luật về các điều ước quốc tế

Bảng 5: Bảng so sánh dưới đây sẽ xem xét các nghĩa vụ trong BTA và các nghĩa vụ tương ứng của WTO, mối liên hệ của các nghĩa vụ trong BTA với quá trình đàm phán gia nhập WTO, và (3) điều kiện gia nhập WTO của bốn thành viên mới nhất của WTO (Macedonia, Armenia, Đài Loan và Trung Quốc).

Quy định của BTA	Nghĩa vụ theo BTA	Mối quan hệ với nghĩa vụ tương đương của WTO	Mối quan hệ với các vòng đàm phán gia nhập WTO	Gia nhập WTO: Điều kiện gia nhập đối với 4 thành viên mới nhất của WTO (Macedonia, Armenia, Taiwan, China)
<p>Chương I: Thương mại hàng hóa</p> <p><i>SPS - Các biện pháp vệ sinh an toàn thực phẩm</i></p>	<p>SPS</p> <p>Điều 6 (A)- quy định cơ bản của Hiệp định WTO về SPS (ví dụ như các biện pháp SPS phải căn cứ vào các bằng chứng khoa học đầy đủ).</p>	<p>SPS</p> <p>Hiệp định WTO về SPS yêu cầu các nghĩa vụ bổ sung chi tiết hơn:</p> <ul style="list-style-type: none"> -- thiết lập Điểm Kiểm tra SPS; -- các biện pháp SPS dựa vào các tiêu chuẩn quốc tế; -- đảm bảo rằng các thủ tục về SPS và kiểm tra SPS phù hợp với các tiêu chuẩn; -- cho phép các Thành viên khác của WTO nhận xét về các biện pháp SPS dự kiến. 	<p>SPS</p> <p>Việc gia nhập WTO đòi hỏi phải tuân thủ Hiệp định SPS, các quy định của Hiệp định này không được đưa ra đàm phán bởi bất kỳ một nước xin gia nhập nào.</p> <p>Các nước xin gia nhập đã tìm cách đàm phán để có được một giai đoạn chuyển tiếp để thực thi Hiệp định SPS.</p>	<p>SPS</p> <p>Macedonia, Armenia, Đài Loan, Trung Quốc: Cam kết tuân thủ Hiệp định ngay khi gia nhập.</p> <p>Không có giai đoạn chuyển tiếp.</p>
<i>TBT</i>	<p>TBT</p> <p>Điều 6 (B) - đưa ra các quy định cơ bản về Hiệp định WTO về TBT (ví dụ như các quy định mang tính kỹ thuật không được tạo những trở ngại không cần thiết đối với thương mại, không được đặt ra những hạn chế thương mại không cần thiết).</p>	<p>TBT</p> <p>Hiệp định WTO về TBT yêu cầu đặt ra những nghĩa vụ bổ sung chi tiết hơn:</p> <ul style="list-style-type: none"> -- thiết lập Điểm Kiểm tra TBT; -- đảm bảo thủ tục kiểm tra sự tuân thủ đáp ứng một số yêu cầu nhất định; -- cho phép các 	<p>TBT</p> <p>Việc gia nhập WTO đòi hỏi phải tuân thủ Hiệp định TBT, các quy định của Hiệp định này không được đưa ra đàm phán bởi bất kỳ một nước xin gia nhập nào. Các nước xin gia nhập đã tìm cách đàm phán để có được một giai đoạn chuyển tiếp để thực thi Hiệp định TBT.</p>	<p>TBT</p> <p>Macedonia, Armenia, Đài Loan: Cam kết tuân thủ Hiệp định ngay khi gia nhập. Không có giai đoạn chuyển tiếp.</p> <p>Trung Quốc: Văn kiện gia nhập WTO của Trung Quốc cho phép nước này có 18 tháng để phân định trách nhiệm cho các cơ quan kiểm nghiệm</p>

		Thành viên khác của WTO nhận xét về các biện pháp TBT dự kiến.		
<i>Quyền Kinh doanh</i>	<p>Quyền Kinh doanh</p> <p>Điều 2 (7) quy định cho phép từng bước đối với các tổ chức trong nước và tổ chức Hoa Kỳ trong thời gian 7 năm.</p> <p>Phụ lục D quy định thời gian biểu để loại trừ từng bước những hạn chế đối với quyền kinh doanh (tối đa 7 năm: không cam kết đối với một số sản phẩm nhất định).</p>	<p>Quyền Kinh doanh</p> <p>Chế độ đối xử Quốc gia (GATT Điều III) và những nghĩa vụ cơ bản khác của WTO được áp dụng cho quyền kinh doanh.</p>	<p>Quyền Kinh doanh</p> <p>Nghĩa vụ MFN của GATT (Điều I) đòi hỏi Việt Nam phải dành cho các Thành viên WTO chế độ đối xử ít nhất là tương đương với Hoa Kỳ trong BTA. Các Thành viên WTO có thể yêu cầu thời gian ngắn hơn.</p>	<p>Quyền Kinh doanh</p> <p>Macedonia, Armenia, Đài Loan: Đồng ý tuân thủ các yêu cầu của WTO khi gia nhập tổ chức này.</p> <p>Trung Quốc: Phụ lục 2B của Văn kiện gia nhập WTO của Trung Quốc loại trừ từng bước những hạn chế đối với quyền kinh doanh trong thời gian 3 năm.</p>
<i>Các biện pháp phi thuế quan</i>	<p>Các biện pháp phi thuế quan</p> <p>Điều 3 (2) - Loại bỏ các yêu cầu về hạn ngạch, cấp phép.v.v...</p> <p>Phụ lục B1/B2 quy định thời gian loại bỏ từng bước những hạn chế định lượng đối với xuất khẩu và nhập khẩu.</p>	<p>Các biện pháp phi thuế quan</p> <p>Điều XI của GATT tương tự như BTA và yêu cầu loại bỏ những hạn chế định lượng đó đối với hàng hoá của tất cả các nước thành viên WTO.</p>	<p>Các biện pháp phi thuế quan</p> <p>Loại bỏ các Biện pháp phi thuế quan không phù hợp với WTO là yêu cầu đặt ra khi gia nhập WTO.</p> <p>Một số chính phủ của các nước xin gia nhập WTO đã đàm phán một phụ lục để loại bỏ từng bước những Biện pháp Phi Thuế quan.</p> <p>Nghĩa vụ MFN của GATT (Điều I) yêu cầu Việt Nam dành cho các Thành viên WTO chế độ đối xử ít nhất là ngang bằng với chế độ đối xử dành cho Hoa Kỳ theo BTA.</p>	<p>Các biện pháp phi thuế quan</p> <p>Macedonia: Loại bỏ các Biện pháp Phi Thuế quan không phù hợp với WTO ngay khi gia nhập (một số hạn chế nhập khẩu sẽ được duy trì đến 31 tháng 12 năm 2003).</p> <p>Armenia: Loại bỏ các Biện pháp Phi Thuế quan không phù hợp với WTO ngay khi gia nhập.</p> <p>Đài Loan: Chuyển một số biện pháp Phi Thuế quan thành Hạn ngạch thuế quan.</p> <p>Trung Quốc: Phụ lục 2B của Văn kiện gia nhập WTO của Trung Quốc loại bỏ từng bước đối với các biện pháp Phi Thuế quan (ngay khi gia nhập WTO đối với nhiều sản phẩm/không muộn hơn năm 2005 đối với các</p>

				sản phẩm khác).
<i>Định giá hải quan</i>	<p>Định giá Hải quan</p> <p>Điều 3(4) - áp dụng hệ thống định giá hải quan dựa vào Hiệp định WTO về Định giá Hải quan (CVA) vào năm 2003</p>	<p>Định giá Hải quan</p> <p>Các quy định của Hiệp định WTO về CVA được đưa vào BTA</p>	<p>Định giá Hải quan</p> <p>Việc gia nhập WTO yêu cầu Việt Nam áp dụng CVA đối với tất cả các Thành viên WTO, các quy định của CVA không được đưa ra đàm phán bởi bất kỳ nước xin ra nhập nào.</p> <p>Các nước xin gia nhập đã tìm cách đàm phán để có được một giai đoạn chuyển tiếp để thực thi CVA.</p>	<p>Định giá Hải quan</p> <p>Marcedonia, Armenia, Đài Loan và Trung Quốc: Cam kết tuân thủ Hiệp định ngay khi gia nhập WTO.</p> <p>Không có giai đoạn chuyển tiếp.</p>
<i>Thuế quan</i>	<p>Thuế quan</p> <p>Điều 3 (6) - quy định chế độ thuế quan căn cứ vào phụ lục E.</p> <p>Phụ lục E quy định giới hạn mức thuế quan đối với 261 sản phẩm nông nghiệp và phi nông nghiệp của Việt Nam (trong tổng số 6400 dòng thuế). Mức thuế quan trung bình đơn giản áp dụng cho các sản phẩm nông nghiệp là 23,6% (chiếm 3,3% của biểu thuế quan của Việt nam)</p> <p>Mức thuế quan trung bình đơn giản áp dụng cho các sản phẩm phi nông nghiệp là 22,86% (chiếm 76% của biểu thuế quan của Việt nam)</p>	<p>Thuế quan</p> <p>Điều II của GATT - quy định chế độ thuế quan phù hợp với danh mục hàng hoá.</p>	<p>Thuế quan</p> <p>Chính phủ của các nước xin gia nhập đàm phán song phương về thuế quan với từng thành viên WTO. Căn cứ vào nghĩa vụ MFN của GATT (Điều I), mức thuế quan đạt được trên cơ sở đàm phán song phương sẽ được áp dụng cho tất cả các Thành viên WTO Thuế quan Chính phủ của các nước xin gia nhập đàm phán song phương về thuế quan với từng thành viên WTO. Căn cứ vào nghĩa vụ MFN của GATT (Điều I), mức thuế quan đạt được trên cơ sở đàm phán song phương sẽ được áp dụng cho tất cả các Thành viên WTO ngay khi gia nhập. Các Thành viên WTO muốn Việt Nam áp dụng</p> <p>Phụ lục E trên cơ sở đa phương căn cứ vào nghĩa vụ MFN của GATT (Điều I). Chính phủ của các nước xin gia nhập WTO giới hạn</p>	<p>Thuế quan</p> <p>Marcedonia: -- Giới hạn 100% biểu thuế. -- Mức thuế quan trung bình đơn giản đối với các sản phẩm nông nghiệp là 15%. -- Mức thuế quan trung bình đơn giản đối với các sản phẩm phi nông nghiệp là 6.1%. Armenia: -- Giới hạn 100% biểu thuế. -- Mức thuế quan trung bình đơn giản đối với các sản phẩm nông nghiệp là 14.8%. -- Mức thuế quan trung bình đơn giản đối với các sản phẩm phi nông nghiệp là 7.5%. Đài Loan: -- Giới hạn 100% biểu thuế. -- Mức thuế quan trung bình đơn giản đối với các sản phẩm nông nghiệp là 17.5%. -- Mức thuế quan trung bình đơn giản đối với các sản phẩm phi nông nghiệp là 4.8%. Trung Quốc: -- Giới hạn 100% biểu thuế. -- Mức thuế quan trung bình đơn giản đối với các sản phẩm nông nghiệp là 15%. -- Mức</p>

			mức thuế quan đối với 100% biểu thuế quan của các nước này. Mức thuế quan trung bình đơn giản đối với các sản phẩm phi nông nghiệp của 10 nước mới gia nhập gần đây nằm trong khoảng từ 4.8% đến 15%.	thuế quan trung bình đơn giản đối với các sản phẩm phi nông nghiệp là 8.9%.
<i>Các biện pháp tự vệ</i>	<p>Các biện pháp tự vệ</p> <p>Điều 6 - cho phép các bên áp dụng các biện pháp cần thiết khi việc nhập khẩu một sản phẩm tương tự hoặc sản phẩm cạnh tranh trực tiếp là nguyên nhân quan trọng dẫn đến thiệt hại nghiêm trọng đối với ngành sản xuất trong nước ("sự đổ thị trường")</p>	<p>Các biện pháp tự vệ</p> <p>Hiệp định WTO về Tự vệ (SG)/GATT Điều XI quy định nhiều biện pháp bảo hộ hơn. Những quy định này thiết lập những nguyên tắc chặt chẽ khi thực hiện điều tra ở quy mô quốc gia và chỉ cho phép áp dụng các biện pháp tự vệ khi một sản phẩm gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng đối với ngành công nghiệp trong nước sản xuất sản phẩm tương tự hoặc sản phẩm cạnh tranh trực tiếp.</p>	<p>Các biện pháp tự vệ</p> <p>Nếu các biện pháp tự vệ được áp dụng, việc gia nhập WTO yêu cầu tuân thủ GATT Điều XI và Hiệp định SG, các quy định này không được đưa ra đàm phán bởi bất kỳ nước xin gia nhập nào. Trừ Trung Quốc, không một nước xin gia nhập WTO nào được áp dụng các quy định đặc biệt về SG khi gia nhập WTO.</p>	<p>Các biện pháp tự vệ</p> <p>Macedonia, Armenia, Đài Loan và Trung Quốc: Cam kết tuân thủ Hiệp định ngay khi gia nhập WTO.</p> <p>Trung Quốc: đồng ý áp dụng biện pháp tự vệ với tiêu chuẩn về "sự đổ thị trường" tương tự như tiêu chuẩn trong BTA. Biện pháp tự vệ đặc biệt này sẽ được xóa bỏ sau 12 năm kể từ ngày Trung Quốc gia nhập WTO (2013).</p>
<i>Chống bán phá giá</i>	<p>Chống bán phá giá (AD)</p> <p>Điều 6 (4) - thừa nhận quyền của một Bên áp dụng luật chống bán phá giá nhưng không quy định nguyên tắc tiến hành điều tra chống bán phá giá</p>	<p>Chống bán phá giá (AD)</p> <p>Hiệp định của WTO về chống bán phá giá:</p> <ul style="list-style-type: none"> -- Thiết lập thủ tục tiến hành kiện chống bán phá giá; -- Quy định các quy tắc chi tiết về biện pháp xác định bán phá giá và chứng minh thiệt hại; và -- cho phép các Thành viên chống lại các quyết định về chống bán phá giá 	<p>Chống bán phá giá (AD)</p> <p>Nếu các biện pháp chống bán phá giá được áp dụng, việc gia nhập WTO yêu cầu tuân thủ Hiệp định chống bán phá giá, các quy định của Hiệp định này không được đưa ra đàm phán bởi bất kỳ nước xin gia nhập nào. Trừ Trung Quốc, không một nước nào được áp dụng quy định đặc biệt về chống bán phá giá khi gia nhập WTO.</p>	<p>Chống bán phá giá (AD)</p> <p>Macedonia, Armenia, Đài Loan và Trung Quốc: Cam kết tuân thủ Hiệp định ngay khi gia nhập WTO.</p> <p>Trung Quốc: Nhằm mục đích của các thủ tục chống bán phá giá, Trung Quốc được coi là một nền kinh tế phi thị trường trong thời gian 15 năm.</p>

		không phù hợp với các quy tắc của WTO.		
<i>Thuế chống trợ cấp</i>	Thuế chống Trợ cấp (CVD) Điều 6 (4) - thừa nhận quyền của một Bên áp dụng luật thuế chống trợ cấp nhưng không quy định các nguyên tắc tiến hành điều tra áp dụng thuế chống trợ cấp.	Thuế chống Trợ cấp (CVD) Hiệp định WTO về Các biện pháp Trợ cấp và Chống trợ cấp (SCM) đặt ra nguyên tắc đối với thủ tục áp dụng thuế chống trợ cấp: -- thiết lập thủ tục tiến hành áp dụng thuế chống trợ cấp; -- quy định thủ tục chi tiết để xác định trợ cấp, thiệt hại và nguyên nhân; và -- cho phép các Thành viên chống lại quyết định áp dụng thuế chống trợ cấp không phù hợp với các nguyên tắc của WTO.	Thuế chống Trợ cấp (CVD) Việc gia nhập WTO yêu cầu phải tuân thủ Hiệp định SCM, các quy định của Hiệp định này không được đưa ra đàm phán bởi bất kỳ một nước gia nhập nào. Về cơ bản không một nước xin gia nhập nào đàm phán đặc biệt về thuế chống trợ cấp khi gia nhập WTO.	Thuế chống Trợ cấp (CVD) Macedonia, Armenia, Đài Loan và Trung Quốc: Cam kết tuân thủ Hiệp định ngay khi gia nhập WTO
<i>Dệt</i>	Dệt Điều 6 (4) - thừa nhận quyền của một Bên áp dụng luật về hàng dệt. Điều 1 (4) - loại trừ hàng dệt ra khỏi phạm vi yêu cầu áp dụng MFN đối với hạn ngạch hàng dệt.	Dệt Hiệp định WTO về Hàng Dệt May (ATC) yêu cầu các nước loại bỏ từng bước hạn ngạch hàng dệt vào năm 2005. Sau năm 2005, các quy tắc của GATT (ví dụ như không áp dụng hạn ngạch, MFN) sẽ được áp dụng cho hàng dệt.	Dệt Việc gia nhập WTO yêu cầu phải tuân thủ ATC, quy định của Hiệp định này không được đưa ra đàm phán bởi bất kỳ nước xin gia nhập nào. Hiệp định ATC chấm dứt hiệu lực năm 2005. Trừ Trung Quốc, không một nước xin gia nhập nào được áp dụng quy định đặc biệt về hàng dệt khi gia nhập WTO.	Dệt Macedonia, Armenia, Đài Loan và Trung Quốc: Cam kết áp dụng GATT Điều XVII ngay khi gia nhập WTO. Trung Quốc: Việc gia nhập WTO của Trung Quốc bao gồm một quy định đặc biệt về tự vệ đối với mặt hàng dệt, được áp dụng trong thời gian 7 năm sau ngày Trung Quốc gia nhập WTO (đến ngày 31 tháng 12 năm 2008).
<i>Thương mại nhà nước</i>	Thương mại nhà nước Điều 8 - các tổ chức	Thương mại nhà nước GATT Điều XVII	Thương mại nhà nước Việc gia nhập WTO yêu cầu phải tuân thủ	Thương mại nhà nước Macedonia, Armenia, Đài Loan và Trung

	<p>thương mại nhà nước phải mua hoặc bán trên cơ sở không phân biệt đối xử và phù hợp với các nguyên tắc thương mại.</p> <p>Phụ lục C quy định các sản phẩm là đối tượng của thương mại nhà nước (33 sản phẩm nhập khẩu/12 sản phẩm xuất khẩu) và thời gian loại bỏ từng bước.</p>	đặt ra các nghĩa vụ tương tự như BTA	GATT Điều XVII, các quy định của Hiệp định này không được đưa ra đàm phán bởi bất kỳ nước xin gia nhập nào. Nhằm mục đích minh bạch hoá, các thành viên có thể yêu cầu danh sách các sản phẩm là đối tượng của thương mại nhà nước và những thông tin có liên quan.	<p>Quốc: Cam kết áp dụng Hiệp định ngay khi gia nhập WTO.</p> <p>Đài Loan: Đài Loan đưa ra các cam kết cụ thể trong Báo cáo của Ban Công tác liên quan đến thương mại nhà nước (ví dụ như đồng ý cung cấp những thông tin cụ thể về các giao dịch nhập khẩu của một số doanh nghiệp nhà nước nhất định).</p> <p>Trung Quốc: Trung Quốc đưa ra một danh mục riêng đối với các sản phẩm cụ thể là đối tượng của thương mại nhà nước. Phụ lục 2A của văn kiện gia nhập WTO của Trung Quốc liệt kê các sản phẩm là đối tượng của thương mại nhà nước (8 sản phẩm nhập khẩu/21 sản phẩm xuất khẩu).</p>
<i>Nông nghiệp</i>	<p>Nông Nghiệp</p> <p>Trừ thuế quan đối với nông nghiệp, BTA không đưa ra các quy định cụ thể về nông nghiệp.</p>	<p>Nông nghiệp</p> <p>Hiệp định WTO về Nông nghiệp đặt ra các quy tắc về hỗ trợ trong nước (ví dụ như giảm bớt các biện pháp hỗ trợ trong nước làm biến dạng hoạt động xuống trên mức cơ sở) và trợ cấp xuất khẩu (ví dụ như giảm bớt những biện pháp trợ cấp xuất khẩu cũ/cấm đưa ra những biện pháp trợ cấp xuất khẩu mới). Những quy định này không có trong BTA nhưng phải được tuân thủ khi gia nhập WTO.</p>	<p>Nông nghiệp</p> <p>Việc gia nhập WTO đòi hỏi phải tuân thủ Hiệp định WTO về Nông nghiệp, những quy định của Hiệp định này không được đưa ra đàm phán bởi bất kỳ nước xin gia nhập nào. Các nước xin gia nhập đàm phán về thuế quan đối với nông nghiệp cũng như các cam kết về hỗ trợ trong nước và trợ cấp xuất khẩu.</p>	<p>Nông nghiệp</p> <p>Macedonia, Armenia, Đài Loan, Trung Quốc: Cam kết áp dụng Hiệp định ngay khi gia nhập WTO. Macedonia, Armenia, Đài Loan, Trung Quốc:</p> <p>-- Mức thuế quan (xem phần trên);</p> <p>-- Hỗ trợ trong nước (NIL1);</p> <p>-- Trợ cấp xuất khẩu (Không áp dụng).</p>
<i>Quy tắc xuất xứ</i>	<p>Quy tắc xuất xứ</p> <p>BTA không quy định</p>	<p>Quy tắc xuất xứ</p> <p>Hiệp định WTO về</p>	<p>Quy tắc xuất xứ</p> <p>Việc gia nhập WTO</p>	<p>Nông nghiệp</p> <p>Macedonia, Armenia,</p>

	về quy tắc xuất xứ	Quy tắc Xuất xứ (ROO) yêu cầu các quy tắc xuất xứ phải minh bạch, không làm biến dạng quan hệ thương mại và được quản lý một cách khách quan. Những quy tắc này không được quy định trong BTA nhưng phải được tuân thủ khi gia nhập WTO.	đòi hỏi phải tuân thủ Hiệp định về Quy tắc Xuất xứ, các quy định của Hiệp định này không được đưa ra đàm phán bởi bất kỳ nước xin gia nhập nào. Các nước xin gia nhập đã tìm cách đàm phán để có được một thời gian chuyển tiếp để thực thi Hiệp định về Quy tắc Xuất xứ.	Đài Loan, Trung Quốc: Cam kết áp dụng Hiệp định ngay khi gia nhập WTO. Macedonia, Armenia, Đài Loan, Trung Quốc: Không có giai đoạn chuyển tiếp.
<i>Công nghệ thông tin</i>	Công nghệ thông tin BTA không quy định về mức thuế quan đối với các sản phẩm công nghệ thông tin.	Công nghệ thông tin Trên 60 Thành viên WTO đã tham gia Hiệp định Công nghệ Thông tin (ITA), theo đó, những nước Thành viên này đồng ý giảm mức thuế quan theo ITA xuống 0%.	ITA Cho đến nay, tất cả các nước đang xin gia nhập WTO là thành viên của ITA và đã giảm thuế quan đối với các sản phẩm công nghệ thông tin xuống 0%.	Hiệp định Công nghệ Thông tin Macedonia, Armenia, Đài Loan, Trung Quốc: Đồng ý giảm thuế quan ITA xuống 0%.
Chương II: Quyền sở hữu trí tuệ <i>Chương II được xây dựng trên cơ sở Hiệp định TRIPS của WTO</i>	Tiêu chuẩn TRIPS (-) Chương II quy định đa số nhưng không phải là toàn bộ các nghĩa vụ TRIPS	Tiêu chuẩn TRIPS (-) Hiệp định TRIPS đưa ra các quy định bổ sung bao gồm: -- MFN (có nghĩa là không phân biệt đối xử giữa các đối tác thương mại liên quan đến vấn đề bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ) -- chỉ dẫn địa lý (không giống BTA, Hiệp định TRIPS bảo hộ chỉ dẫn địa lý).	Tiêu chuẩn TRIPS (-) Việc gia nhập WTO yêu cầu tuân thủ Hiệp định TRIPS, các quy định của Hiệp định này không được đưa ra đàm phán bởi bất kỳ nước xin gia nhập nào. Việc gia nhập WTO sẽ đòi hỏi Việt Nam phải tuân thủ các quy định của Hiệp định TRIPS không được đưa vào BTA, Chương II, ví dụ như MFN và chỉ dẫn địa lý.	Tiêu chuẩn TRIPS (-) Không có
<i>Tiêu chuẩn TRIPS (+)</i>	Tiêu chuẩn TRIPS cộng Trong một số trường hợp, chương II quy định những nghĩa vụ bổ sung không được quy định trong TRIPS. Bao gồm: -- thời hạn bảo hộ	Tiêu chuẩn TRIPS cộng Không áp dụng	Tiêu chuẩn TRIPS cộng Các thành viên WTO có thể yêu cầu Việt Nam áp dụng hầu hết các tiêu chuẩn. Tuy nhiên, TRIPS điều 4 có thể không điều chỉnh nghĩa vụ bảo hộ	Tiêu chuẩn TRIPS cộng Macedonia, Armenia, Đài Loan, Trung Quốc: Cam kết tuân thủ toàn bộ Hiệp định TRIPS ngay khi gia nhập WTO. Báo cáo của Ban công tác phụ trách việc gia nhập WTO

	<p>quyền tác giả dài hơn,</p> <p>-- áp dụng bảo hộ nhãn hiệu hàng hoá đối với nhãn chứng nhận.</p> <p>-- nghĩa vụ thiết lập một hệ thống đăng ký nhãn hiệu hàng hoá.</p> <p>-- thời hạn bảo hộ nhãn hiệu hàng hoá dài hơn. - nghĩa vụ bảo hộ các chương trình mang tín hiệu được mã hoá</p>		<p>các chương trình mang tín hiệu vệ tinh được mã hoá được quy định tại BTA (Chương II, Điều 5). Mặc dù vậy, hình thức quyền sở hữu trí tuệ này không nằm trong phạm vi định nghĩa về quyền sở hữu trí tuệ của TRIPS [TRIPS Điều 1(2)] và do đó không thuộc đối tượng áp dụng MFN, Cơ quan xét xử phúc thẩm của WTO chưa giải quyết vấn đề này.</p>	<p>của Trung Quốc và Đài Loan quy định chi tiết về các bước cụ thể hai thành viên này sẽ thực hiện để tuân thủ TRIPS.</p> <p>Báo cáo của Ban công tác về việc gia nhập WTO của Đài Loan còn đưa ra một cam kết riêng về việc "thực thi có hiệu quả".</p>
<i>TRIPS giai đoạn chuyển tiếp</i>	<p>TRIPS giai đoạn chuyển tiếp</p> <p>Điều 18 (1) - Việt Nam đồng ý cho phép từng bước đối với nghĩa vụ được quy định tại chương II căn cứ vào một lịch trình cụ thể, chấm dứt vào tháng 6 năm 2004.</p> <p>Điều 18 (3) - yêu cầu Việt Nam tuân thủ hoàn toàn TRIPS ngay khi gia nhập WTO, thậm chí cả trong trường hợp việc gia nhập được thực hiện trước khi hết thời hạn cho phép từng bước được quy định trong BTA</p>	<p>TRIPS giai đoạn chuyển tiếp</p> <p>Điều 65-66 của TRIPS quy định thời hạn cho phép từng bước. Đối với các nước đang phát triển, thời hạn này sẽ chấm dứt vào năm 2000. Các nước chậm phát triển theo tiêu chuẩn của Liên Hiệp Quốc được lùi thời hạn thực thi Hiệp định TRIPS đến năm 2006.</p>	<p>TRIPS giai đoạn chuyển tiếp</p> <p>Căn cứ vào thời gian biểu quy định tại BTA, Việt Nam sẽ thực thi Chương II (có nghĩa là hầu hết các quy định của TRIPS) vào tháng 6 năm 2004, trước năm 2005 là thời điểm Việt Nam đặt mục tiêu gia nhập WTO.</p> <p>Thời hạn chuyển tiếp đối với việc thực thi TRIPS của các nước đang phát triển đã chấm dứt.</p> <p>Các nước xin gia nhập đã tìm cách đàm phán để có được thời gian chuyển tiếp để thực thi Hiệp định TRIPS.</p>	<p>TRIPS giai đoạn chuyển tiếp</p> <p>Macedonia, Armenia, Đài Loan, Trung Quốc: Không có giai đoạn chuyển tiếp.</p>
<p>Chương III: thương mại và dịch vụ</p> <p><i>Chương III được xây dựng trên cơ sở GATS</i></p>	<p>Tiêu chuẩn GATS (-)</p> <p>BTA bao gồm hầu hết nhưng không phải là tất cả các nghĩa vụ của GATS.</p>	<p>Tiêu chuẩn GATS (-)</p> <p>GATS có một số ít các nghĩa vụ bổ sung, ví dụ như yêu cầu thiết lập điểm kiểm tra đối với thương mại dịch vụ [GATS Điều III (4)] cũng như các quy định lên quan đến</p>	<p>Tiêu chuẩn GATS (-)</p> <p>Việc gia nhập WTO yêu cầu phải tuân thủ GATS, những quy định của Hiệp định này không được đưa ra đàm phán bởi bất kỳ nước xin gia nhập nào. Việc gia nhập WTO yêu cầu Việt Nam phải thực</p>	<p>Tiêu chuẩn GATS(-)</p> <p>Macedonia, Armenia, Đài Loan, Trung Quốc: Cam kết tuân thủ toàn bộ Hiệp định GATS ngay khi gia nhập WTO.</p>

		việc chấp thuận, thanh toán và chuyển tiền và cán cân thanh toán.	hiện cả những nghĩa vụ của GATS không được quy định trong BTA Chương III.	
<i>Các cam kết về dịch vụ</i>	Các cam kết về dịch vụ Phụ lục G liệt kê các cam kết cụ thể về tiếp cận thị trường và đối xử quốc gia của Việt Nam đối với rất nhiều dịch vụ (bao gồm cả viễn thông, ngân hàng, dịch vụ chuyên ngành, du lịch).	Các cam kết về dịch vụ Không có	Các cam kết về dịch vụ Chính phủ của các nước xin gia nhập đàm phán song phương về các cam kết dịch vụ. Các Thành viên WTO mong muốn Việt Nam áp dụng Phụ lục G trên cơ sở đa phương căn cứ vào nghĩa vụ MFN của GATS (Điều II) Về cơ bản, các nước xin gia nhập đưa ra các cam kết đối với rất nhiều lĩnh vực dịch vụ. Hầu hết các nước xin gia nhập đều đưa ra cam kết đối với các dịch vụ được quy định trong BTA (trừ dịch vụ vận tải, Việt Nam không đưa ra cam kết)	Các cam kết về dịch vụ Macedonia: Đưa ra cam kết đối với tất cả các dịch vụ cơ bản, trừ dịch vụ truyền thanh truyền hình, y tế, chăm sóc sức khỏe, xã hội và hàng hải. Armenia: Đưa ra cam kết đối với tất cả các dịch vụ cơ bản, trừ dịch vụ hàng hải. Đài Loan: Đưa ra cam kết đối với tất cả các dịch vụ cơ bản, trừ dịch vụ y tế và hàng hải. Trung Quốc: Đưa ra cam kết đối với tất cả các dịch vụ cơ bản, trừ dịch vụ xã hội và giải trí.
<i>Phụ lục GATS</i>	Phụ lục GATS Phụ lục F quy định hầu hết các nội dung của 3 Phụ lục của GATS Dịch vụ Tài chính, Di chuyển của Thể nhân, và Viễn thông	Phụ lục GATS Ngoài 3 Phụ lục, được đưa vào BTA, GATS cũng có một Phụ lục về Dịch vụ Vận tải hàng không.	Phụ lục GATS Việc gia nhập WTO yêu cầu Việt Nam tuân thủ Phụ lục GATS về Dịch vụ vận tải hàng không.	Phụ lục GATS Macedonia, Armenia, Đài Loan, Trung Quốc: Cam kết tuân thủ tất cả Phụ lục GATS ngay khi gia nhập WTO.
<i>Tài liệu tham chiếu Viễn thông</i>	Tài liệu tham chiếu Viễn thông Phụ lục F của BTA quy định dẫn chiếu đến Tài liệu tham chiếu về Viễn thông của WTO.	Tài liệu tham chiếu Viễn thông Các Thành viên WTO dẫn chiếu đến Tài liệu tham chiếu về Viễn thông với tư cách là "một cam kết bổ sung" theo Điều XVIII của GATS.	Tài liệu tham chiếu Viễn thông Việt Nam đã cam kết về nghĩa vụ này trong BTA nhưng cũng cần phải quy định đó là một "cam kết bổ sung" trong phụ lục GATS của Việt Nam. Tất cả các nước gia nhập WTO đã cam kết coi Tài liệu tham chiếu	Tài liệu tham chiếu Viễn thông Macedonia, Armenia, Đài Loan, Trung Quốc: Cam kết tuân thủ toàn bộ văn bản tham chiếu về Viễn thông ngay khi gia nhập WTO.

			về Viễn thông của WTO là một "cam kết bổ sung"	
Chương IV: Phát triển quan hệ đầu tư	TRIMs Điều 11 - yêu cầu Việt Nam xoá bỏ những biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại không phù hợp với Hiệp định WTO về TRIMs (được nêu trong Phụ lục I) căn cứ vào một lịch trình cụ thể.	TRIMs Các điều khoản quan trọng của Hiệp định WTO về TRIMs đã được đưa vào BTA.	TRIMs Việc gia nhập WTO yêu cầu Việt Nam phải áp dụng Hiệp định TRIMs đối với tất cả các Thành viên WTO, các điều khoản của Hiệp định này không được đưa ra đàm phán bởi bất kỳ nước xin gia nhập nào. Việc gia nhập WTO vào năm 2005 có thể yêu cầu Việt Nam áp dụng toàn bộ Hiệp định TRIMs ngay khi gia nhập.	TRIMs Macedonia, Armenia, Đài Loan, Trung Quốc: Cam kết áp dụng Hiệp định ngay khi gia nhập WTO.
<i>TRIMs giai đoạn chuyển tiếp</i>	TRIMs giai đoạn chuyển tiếp Việt Nam phải xoá bỏ các biện pháp TRIMs liên quan đến cán cân thương mại và ngoại hối khi BTA có hiệu lực. Việt Nam phải xoá bỏ tất cả các biện pháp TRIMs khác vào đầu năm 2006 hoặc vào thời điểm gia nhập WTO.	TRIMs giai đoạn chuyển tiếp Hiệp định TRIMs Điều 5 quy định về thời hạn cho phép từng bước. Đối với các nước đang phát triển theo xếp hạng của Liên Hiệp Quốc được hoãn thực thi Hiệp định TRIMs cho đến năm 2002	TRIMs giai đoạn chuyển tiếp Giai đoạn chuyển tiếp theo Hiệp định TRIMs đã chấm dứt. Những nước xin gia nhập WTO đã tìm cách đàm phán để có được một giai đoạn chuyển tiếp để thực thi Hiệp định TRIMs.	TRIMs giai đoạn chuyển tiếp Macedonia, Armenia, Đài Loan, Trung Quốc: Không có giai đoạn chuyển tiếp.
Chương V: Thúc đẩy kinh doanh	Thúc đẩy hoạt động kinh doanh Chương V đặt ra các cam kết nhằm thúc đẩy hoạt động kinh doanh.	Thúc đẩy hoạt động kinh doanh WTO không có nghĩa vụ tương tự	Thúc đẩy hoạt động kinh doanh Không áp dụng do WTO không có nghĩa vụ tương tự	Thúc đẩy hoạt động kinh doanh Macedonia, Armenia, Đài Loan, Trung Quốc: Không áp dụng do WTO không có nghĩa vụ tương tự.
Chương VI: Các quy định liên quan đến tính minh bạch và quyền khiếu nại	Công bố thông tin Điều 1 - yêu cầu các bên công bố luật, v.v... liên quan đến những vấn đề được điều chỉnh trong	Công bố thông tin Điều khoản cơ bản của WTO về tính minh bạch (GATS Điều X/GATS Điều III/TRIPS Điều 63)	Công bố thông tin Thực thi Điều 1 sẽ hỗ trợ Việt Nam đáp ứng được các yêu cầu khi gia nhập WTO.	Công bố thông tin Macedonia, Armenia, Đài Loan, Trung Quốc: Phải thực hiện nghĩa vụ này ngay khi gia nhập

	BTA.	có những nghĩa vụ quan trọng tương tự (ví dụ như công bố tất cả các luật, v.v... ảnh hưởng đến thương mại hàng hoá, dịch vụ và quyền sở hữu trí tuệ).		WTO.
<i>Cấp phép nhập khẩu</i>	Cấp phép nhập khẩu Điều 8 - yêu cầu các bên tuân thủ Hiệp định WTO về Cấp phép Nhập khẩu.	Cấp phép nhập khẩu Các quy định của Hiệp định WTO về Cấp phép Nhập khẩu đã được đưa vào BTA.	Cấp phép nhập khẩu Việc gia nhập WTO yêu cầu Việt Nam áp dụng các tiêu chuẩn của Hiệp định WTO về Cấp phép Nhập khẩu đối với tất cả các Thành viên WTO, các quy định của Hiệp định này không được đưa ra thảo luận bởi bất kỳ nước gia nhập nào.	Cấp phép nhập khẩu Macedonia, Armenia, Đài Loan, Trung Quốc: Cam kết tuân thủ Hiệp định ngay khi gia nhập WTO. Phải tuân thủ Hiệp định về Cấp phép Nhập khẩu ngay khi gia nhập WTO. Macedonia: Duy trì một số hạn chế trong cấp phép nhập khẩu cho đến ngày 31 tháng 12 năm 2003. Trung Quốc: Trung Quốc đưa ra một số cam kết cụ thể trong văn kiện gia nhập WTO liên quan đến việc thực hiện Hiệp định về Cấp phép Nhập khẩu.
<i>Tiêu chuẩn về tính minh bạch WTO (+)</i>	Tiêu chuẩn về tính minh bạch WTO (+) Chương VI cũng quy định một số "tiêu chuẩn WTO Cộng" bao gồm khả năng nhận xét đối với các dự thảo luật (điều 3), duy trì công báo (Điều 5).	Tiêu chuẩn về tính minh bạch WTO (+) WTO không có quy định chung tương tự Hiệp định SPS và TBT có các quy định về thông báo và nhận xét trong một số trường hợp cụ thể.	Tiêu chuẩn về tính minh bạch WTO(+) Quy định về tính minh bạch của WTO không bao gồm MFN và do đó không yêu cầu Việt Nam áp dụng các quy định về "tiêu chuẩn cao hơn WTO" trên cơ sở đa phương.	Tiêu chuẩn về tính minh bạch WTO (+) Macedonia, Armenia, Đài Loan, Trung Quốc: Không áp dụng do không có quy định chung tương tự của WTO.
Chương VII: điều khoản chung	Tham vấn Điều 5 - thiết lập một cơ chế tham vấn để thảo luận việc thực hiện hiệp định.	Tham vấn và giải quyết tranh chấp Bản ghi nhớ của WTO về Quy tắc và Thủ tục Giải quyết tranh chấp (DSU) quy định về thủ tục giải quyết tranh chấp giữa các Thành viên	Tham vấn và giải quyết tranh chấp Việc gia nhập WTO cho phép các chính phủ có khả năng tiếp cận các cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO. Ngay khi gia nhập	Tham vấn và giải quyết tranh chấp Macedonia, Armenia, Đài Loan, Trung Quốc: Tất cả đều được áp dụng thủ tục giải quyết tranh chấp kể từ khi gia nhập

		liên quan đến vi phạm các hiệp định của WTO.	WTO, những thủ tục này sẽ cho phép Việt Nam chống lại những hành vi không phù hợp với các nguyên tắc của WTO của các Thành viên WTO khác.	
--	--	--	---	--