

Thị trường Mỹ với một số quy định về thuế quan và phi thuế quan

NGÔ DUY NGỌ

Năm 2001 Việt Nam và Hoa Kỳ đã ký kết Hiệp định Thương mại song phương, chấm dứt quá trình đàm phán kéo dài, căng thẳng, phức tạp, đồng thời tạo dựng cơ sở pháp lý cho sự phát triển quan hệ kinh tế thương mại và đầu tư giữa hai nước. Tuy nhiên, để có thể thâm nhập, khai thác có hiệu quả thị trường tiêu thụ lớn nhất thế giới này cần thiết phải tập trung nghiên cứu, phân tích những mặt tích cực và hạn chế của hệ thống các quy định về thuế quan và phi thuế quan trong chính sách thương mại của Mỹ. Đây chính là nội dung mà tác giả trình bày trong bài viết dưới đây.

1. Thị trường Mỹ trong thương mại quốc tế

Khủng hoảng tài chính tiền tệ bắt đầu từ Mỹ đã tác động đến nền kinh tế toàn cầu với mức độ ảnh hưởng không giống nhau mà không có ngoại lệ, đó là một thực tế. Cùng chính tác hại của cuộc khủng hoảng nói trên là nguyên nhân của nhiều cuộc tranh luận chỉ trích vai trò và sự điều hành nền kinh tế Mỹ. Có quan điểm cho rằng, một nền kinh tế tiêu dùng quá lớn dựa vào sự vay mượn từ bên ngoài là một trong những nguyên nhân của cuộc khủng hoảng kinh tế hiện nay. Không ai phủ nhận vai trò của tiêu dùng đối với sự phát triển kinh tế mà ở Mỹ tỷ lệ này chiếm trên 70% mức độ tăng trưởng GDP. Tuy nhiên, mức tiêu dùng lớn có tác động tích cực không chỉ đối với nền kinh tế Mỹ, mà còn đối với cả nền kinh tế của các nước khác, với giá trị hàng hóa và dịch vụ mới được sáng tạo ra trong năm 2008 là 14,3 nghìn tỷ USD, xuất khẩu đạt 1.843 tỷ USD, nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ từ phần còn lại của thế giới là 2.520 tỷ USD¹. Chỉ riêng giá trị hàng dệt may nhập khẩu vào Mỹ năm 2007 đã đạt mức 98,3 tỷ USD, trong số đó. Trung Quốc xuất khẩu 34,1 tỷ USD chiếm 34%, đứng thứ nhất, Việt Nam xuất khẩu 6,3 tỷ USD² (6,4%), đứng thứ 6 trong số các nước xuất khẩu mặt hàng dệt may

vào Mỹ. Những con số trên cho thấy thị trường Mỹ đã tiêu dùng một khối lượng rất lớn hàng hóa và dịch vụ của các nước khác.

Đối với Mỹ xuất nhập khẩu hàng hóa, dịch vụ có một vai trò hết sức quan trọng đối với tăng trưởng kinh tế, tạo việc làm, giảm tỷ lệ thất nghiệp, bởi vậy Mỹ là quốc gia ủng hộ mạnh mẽ hệ thống thương mại tự do toàn cầu và coi đó là cốt lõi của chính sách thương mại quốc gia. Cho đến nay mặc dù còn nhiều phức tạp xung quanh vấn đề trợ cấp hàng nông sản, nhưng Mỹ vẫn cam kết thúc đẩy vòng đàm phán Doha và cho rằng các thỏa thuận thương mại đa phương toàn diện là cơ hội tốt nhất để thúc đẩy thương mại và phát triển cho kinh tế của tất cả các quốc gia. Ngoài ra, theo Mỹ, các thỏa thuận thương mại song phương cũng mang lại những lợi ích đáng kể cho các quốc gia liên quan. Tính đến năm 2008, Mỹ đã ký kết và phê chuẩn Hiệp định thương mại tự do (FTA) song phương với 14 quốc gia, hoàn tất FTAs với 6 quốc gia khác và đang trong giai đoạn chờ Quốc hội thông qua.

Ngô Duy Ngô, TS., Học viện Ngoại giao.

1. Foreign Trade Division, U.S. Census Bureau, Washington, D.C. 20233, February 2009.

2. U.S. International Trade Statistics. 2009.

Một thị trường với dung lượng tiêu dùng lớn, hấp dẫn tất cả các nước trên thế giới, nhưng để tiếp cận, khai thác thị trường Mỹ hoàn toàn không đơn giản, bởi những quy định hết sức chặt chẽ về tiêu chuẩn chất lượng hàng hóa, an toàn vệ sinh thực phẩm, bảo vệ môi trường, trong nhiều trường hợp, còn bị ràng buộc với các yếu tố chính trị, tiêu chuẩn về xã hội.

2. Cơ cấu biểu thuế xuất nhập khẩu

Hệ thống luật pháp bao gồm cả luật thương mại, các sắc thuế trong biểu thuế quan đối với hàng nhập khẩu rất phức tạp: Thuế Tối huệ quốc (MFN), thuế ưu đãi dành cho các nước đã ký kết Hiệp định tự do thương mại song phương; ưu đãi cho các nước thành viên Khu vực mậu dịch tự do Bắc Mỹ (NAFTA), Hệ thống ưu đãi thuế quan phổ cập dành cho các nước đang phát triển, kém phát triển..., ngoài ra Mỹ còn áp dụng các biện pháp phi thuế quan.

Quy chế Tối huệ quốc (MFN) là mức thuế ưu đãi của một quốc gia dành cho một quốc gia khác không kém phần thuận lợi hơn so với mức mà họ đã dành cho nước thứ ba. Quy chế này thông thường được các nước thành viên WTO áp dụng trong trao đổi hàng hóa, dịch vụ. Cho đến thời điểm hiện nay Mỹ đã dành MFN cho tất cả các quốc gia thành viên, trừ Cu-ba, Cộng hòa dân chủ nhân dân Triều Tiên và Myanma, những nước đang chịu sự cấm vận. Việt Nam được Mỹ dành MFN năm 2006³. Trong thương mại, hàng nghìn mặt hàng được trao đổi, mua bán, do vậy mức thuế MFN không đồng nhất đối với các mặt hàng khác nhau. Phần lớn các dòng thuế của Mỹ mang tính ràng buộc, thường là ở mức thuế suất rất thấp, làm cho chế độ thương mại của Mỹ có thể dự đoán được - một điều kiện hết sức cần thiết cho các nước xuất khẩu hàng hóa, dịch vụ vào thị trường có sức tiêu thụ lớn nhất thế giới này. Mức thuế MFN (ưu đãi) trung bình cho tất cả các mặt hàng nhập khẩu của Mỹ năm 2007 là 4,8%. Đối với các sản phẩm nông nghiệp, thuế suất MFN đã giảm từ

9,7% năm 2004 xuống còn 8,9%, trong khi đó thuế MFN cho các sản phẩm phi nông nghiệp không thay đổi trong thời gian nói trên và ở mức 4%⁴.

Về cơ cấu của thuế MFN, chỉ có khoảng 5% dòng thuế có thuế suất trên 15%, trong khi đó thuế suất đối với: thuốc lá là 350%, sữa chua là 177,2%; lạc là 163,8% - thuế suất rất cao và được gọi là thuế đỉnh; sữa, và kem sữa, sản phẩm từ bơ, pho mát, gan ngỗng đóng hộp, đường, bột cacao, cà phê tan, sợi cotton - từ 50% đến 110%. Các sản phẩm khác như cá ngừ, dệt may, giày dép - từ 30 - 40%⁵.

Nhìn tổng thể, thuế nhập khẩu trung bình của Mỹ rất thấp; trong biểu thuế quan của Mỹ, tính đến hết năm 2007 có 37% tổng số các dòng thuế được hưởng thuế suất bằng 0%. Trong khi đó, hạn ngạch (quota) chỉ chiếm 2% tổng số các dòng thuế. Tuy nhiên, một số mặt hàng có thuế suất "đỉnh", thuế suất ngoài hạn ngạch vẫn còn ở mức cao mặc dù chỉ chiếm một tỷ lệ hết sức nhỏ trong tổng số các dòng thuế hiện hành. Những sắc thuế này chủ yếu để bảo hộ một số sản phẩm nông nghiệp, bởi vì với mức thuế suất như trên các quốc gia khác khó có thể xuất khẩu mặt hàng cùng loại vào thị trường Mỹ.

Ngoài ra, khoảng 5000 mặt hàng đã được Quốc hội Mỹ đưa vào danh mục cắt giảm, hoặc giảm thuế tạm thời và ban hành thành luật năm 2006. Điều luật trên sẽ có hiệu lực và được áp dụng vào ngày 31-12-2009. Các mặt hàng nêu trên bao gồm sản phẩm hóa chất, nguyên liệu thô và một số các sản phẩm thành phẩm sử dụng như các yếu tố đầu vào cho sản xuất. Quyết định cắt giảm thuế tạm thời đối với các hàng hóa chỉ có thể được thực

3. Proclamation 7995 of 31 March 2006, *Federal Register* 71 FR 16969, 4 April 2006; and Proclamation 8096 of 29 December 2006, *Federal Register* 72 FR 451, 4 January 2007.

4. WT/TPR/S/200. United States.

5. Harmonized Tariff Schedule 2009. chapter IV (4). US International Trade Commission.

hiện khi nó không gây ra thiệt hại cho các doanh nghiệp trong nước sản xuất, kinh doanh các sản phẩm cùng loại ở mức không vượt quá 500.000 USD đối với một loại sản phẩm và không dẫn đến kiện tụng của các doanh nghiệp Mỹ⁶.

3. Hệ thống ưu đãi thuế quan phổ cập

Hệ thống ưu đãi thuế quan phổ cập (Generalized System of Preferences - GSP) được các nước phát triển dành cho các nước đang phát triển từ những năm 70 của thế kỷ XX mà không đòi hỏi các nước được thụ hưởng phải có những nhân nhượng tương ứng. Tuy nhiên, trên thực tế không phải tất các nước đang phát triển đều nhận được ưu đãi nói trên; mặt khác mỗi nước phát triển có những quy định, tiêu chí khác nhau, số lượng mặt hàng là đối tượng ưu tiên cũng không giống nhau.

Theo luật của Mỹ, một quốc gia để được hưởng GSP cần phải thỏa mãn những tiêu chí sau: trước hết quốc gia muốn được hưởng GSP phải có đề nghị bằng văn bản gửi cho chính quyền Mỹ; trình độ phát triển và các chỉ số kinh tế, bao gồm GDP bình quân đầu người, mức sống của người dân, mà phía Mỹ cho là hợp lý để có thể dành quy chế GSP; đã được thụ hưởng quy chế GSP của ít nhất một nước phát triển; mức độ mà quốc gia này cam kết với Mỹ về bảo đảm khả năng tiếp cận thị trường và các sản phẩm cơ bản một cách hợp lý, công bằng; cam kết không sử dụng các biện pháp xuất khẩu không công bằng; bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ một cách hiệu quả; giảm các biện pháp ảnh hưởng đến đầu tư nước ngoài; loại bỏ các hạn chế trong thương mại dịch vụ và hàng hóa; thực hiện quyền của người lao động (không sử dụng lao động trẻ em; cấm sử dụng lao động cưỡng bức; đảm bảo quyền thành lập hội nghiệp đoàn, quyền thương lượng tập thể; đảm bảo giờ lao động, tiền lương tối thiểu, an toàn lao động và sức khỏe)⁷.

Trên cơ sở của hệ thống ưu đãi thuế quan phổ cập, Mỹ đã dành ưu đãi cho một số sản

phẩm của các nước đang phát triển. Tuy nhiên có khoảng 1.510 mặt hàng nhập khẩu thuộc loại nhạy cảm, về nguyên tắc, không là đối tượng được hưởng ưu đãi nói trên, đó là giày dép, dệt may, đồng hồ, điện tử, sản phẩm thép, sản phẩm kính⁸, một số mặt hàng thuộc đối tượng cần được bảo vệ và liên quan đến an ninh cũng không được hưởng GSP. Năm 2007 giá trị toàn bộ các mặt hàng trong danh sách được hưởng GSP là 30,8 tỷ USD, chiếm 1,6%⁹ giá trị nhập khẩu của Mỹ. Angola là quốc gia được thụ hưởng lớn nhất, sau đó là Ấn Độ, Thái Lan và Braxin. Tuy nhiên quyền được hưởng GSP của một quốc gia đối với một số sản phẩm có thể sẽ bị chấm dứt nếu giá trị nhập khẩu mặt hàng đó vượt quá 50% tổng giá trị nhập khẩu mặt hàng cùng loại vào thị trường Mỹ, hoặc giá trị vượt quá một giới hạn quy định của năm trước đó. Tuy nhiên tổng thống có quyền tạm hoãn việc thực hiện quy định này, trong trường hợp như vậy, sản phẩm tiếp tục được hưởng GSP.

Cho đến nay, Mỹ đã dành ưu đãi về thuế quan cho nhiều nước có đủ điều kiện theo quy định của luật pháp Liên bang về GSP, ví dụ Đạo luật về cơ hội và tăng trưởng cho Châu Phi (the African Growth and Opportunity Act - AGOA) của Mỹ đã dành GSP cho 1.835 mặt hàng từ các nước Nam sa mạc Sahara với tổng giá trị là 36,1 tỷ USD. Các nước được thụ hưởng lớn nhất là Nigeria chiếm 72%, Angola chiếm 13%, phần lớn là các sản phẩm dầu mỏ (95%). Đạo luật "Khôi phục kinh tế khu vực Biển Ca-ri-bê" (the Caribbean Basin Economic Recovery Act - CBERA); Hệ thống ưu đãi dành cho các nước vùng Andean (the Andean Trade Preference Act - ATPA). Đặc

6. U.S. Senate Committee on Finance, Press Release, "Grassley, Baucus Solicit Input for Miscellaneous Tariff Bill", 25 April 2006.

7. Federal Register/Vol. 73, No 120 / Friday, June 20, 2008/Notice

8. 19 USC 2463.

9. WT/TPR/S/200. United States

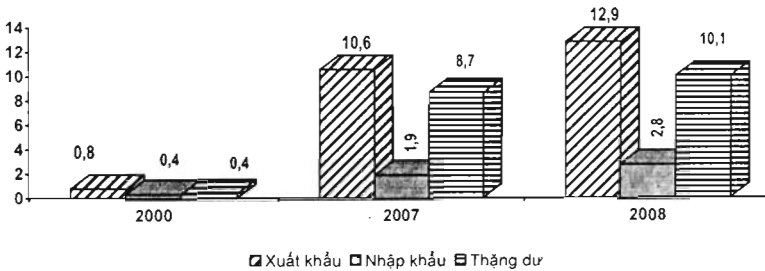
biệt, theo thỏa thuận về thương mại trong các hiệp định song phương, GSP được dành cho hàng hóa có xuất xứ từ các nước như Ôxtralia, Bahrán, Canada, Mêhicô, Chi Lê, Ixrael, Giocdani, Marốc, Singapo và một số các quốc gia khác vùng Trung Mỹ.

4. GSP và Việt Nam

Sau khi Hiệp định thương mại song phương Việt Nam và Hoa Kỳ được ký kết năm

2001, mặc dù chưa được hưởng GSP, giá trị hàng hóa của các doanh nghiệp nước ta xuất khẩu vào thị trường Mỹ tăng lên với tốc độ cao chưa từng thấy. Nếu năm 2000 giá trị hàng hóa xuất khẩu mới ở mức là 821 triệu USD, trong đó thặng dư là 453,8 triệu USD, thì đến năm 2008 giá trị tương ứng là 12,9 tỷ và 10,1 tỷ USD, giá trị xuất khẩu năm 2008 tăng 13 lần so với năm 2000 (xem hình 1).

HÌNH 1: Giá trị xuất nhập khẩu của Việt Nam vào Mỹ
(đơn vị: tỷ USD)



Nguồn: U.S. Census Bureau, Foreign Trade Division, Data Dissemination Branch, Washington, D.C. 20233.

Để giảm những bất lợi cho hàng hóa Việt Nam tại thị trường Mỹ, năm 2008 Bộ Công thương đã gửi công hàm cho Chính phủ Hoa Kỳ đề nghị xem xét và dành cho Việt Nam Quy chế quốc gia được hưởng GSP. Đề nghị của Việt Nam cho đến nay nhận được sự ủng hộ của rất nhiều các doanh nghiệp và tổ chức Mỹ. Các công ty như: General Electric Đông Nam Á, Hội đồng Buôn bán Mỹ - ASEAN, Vietnomics, Công ty Carrix có trụ sở tại Seattle, công ty sản xuất nhôm hàng đầu thế giới Alcoa, Lockheet Martin, Hiệp hội bán lẻ Quốc gia đại diện cho 1,6 triệu công ty bán lẻ tại hơn 100 quốc gia với hơn 25 triệu nhân viên, doanh thu năm 2007 đạt 4,5 nghìn tỷ USD và rất nhiều các công ty khác cho rằng: Việt Nam đã ký Hiệp định thương mại song phương với Mỹ, gia nhập WTO năm 2007, đạt nhiều tiến bộ trong quá trình cải cách hệ thống luật pháp và phát triển kinh tế theo những nguyên tắc của

nền kinh tế thị trường, trong khi thu nhập tính theo đầu người của Việt Nam còn thấp. Thành tựu của những cố gắng nói trên được thể hiện thông qua các chỉ số kinh tế vĩ mô như: tốc độ tăng trưởng và phát triển kinh tế cao, ổn định, tỷ lệ người nghèo giảm đáng kể, dịch vụ y tế, giáo dục phát triển tốt, công bằng xã hội được cải thiện rõ rệt, hệ số GINI của Việt Nam còn thấp hơn nhiều so với các nước đang được Mỹ dành cho quy chế GSP, ví dụ Angola, Butan, Capve, Kiriati, Lesôthô, Mauritania, Nigiêria, Sao Tomê và Príncipe, Vanuatu, Yêmen... Do được hưởng GSP, nên hơn 1.400 mặt hàng của các nước này không phải chịu thuế khi nhập khẩu vào thị trường Mỹ.

Kéo dài thời gian xem xét vấn đề nêu trên, trước hết làm cho người tiêu dùng Mỹ bị thiệt hại do phải mua hàng hóa với giá cao hơn. Chỉ tính riêng trong năm 2007, toàn bộ các sản phẩm của Việt Nam nhập khẩu vào Mỹ phải chịu một khoản thuế lên

tới 934 triệu USD¹⁰, cao hơn tất cả các quốc gia khác, trừ Trung Quốc, Nhật Bản, Italia, còn nếu tính theo tỷ lệ giữa giá trị nộp thuế trên giá trị xuất khẩu, thì Việt Nam là nước bị đánh thuế cao nhất. Cũng trong năm 2007, tổng giá trị nhóm hàng hóa của Việt Nam đáp ứng những tiêu chí để hưởng GSP nhập khẩu vào thị trường Mỹ đã lên tới 638,5 triệu USD, tăng từ 201,1 triệu USD năm 2004, 256,3 triệu USD năm 2005 và 410,6 triệu USD năm 2006. Riêng khoản tiền mà nhà nhập khẩu và người tiêu dùng Mỹ phải trả thêm do những hàng hóa trên không là đối tượng hưởng ưu đãi đã tăng tương ứng là 9,2 triệu USD, 11,4 triệu, 17,8 triệu USD và 26,8 triệu USD¹¹. Khoản tiền này sẽ còn lớn hơn do sự gia tăng nhanh chóng khối lượng xuất khẩu các mặt hàng nói trên vào thị trường Mỹ.

Cho đến nay chỉ có 3 công ty và tổ chức¹² yêu cầu Chính phủ Mỹ không dành cho Việt Nam ưu đãi về thuế quan trong khuôn khổ của GSP. Thực tế, họ là thiểu số, chỉ chiếm một tỷ lệ rất nhỏ trong tổng số các doanh nghiệp mong muốn Việt Nam là quốc gia được thụ hưởng ưu đãi nói trên, bởi vì điều đó đáp ứng lợi ích không chỉ cho các nhà sản xuất Việt Nam mà cho cả đa số người tiêu dùng Mỹ.

Rõ ràng hàng hóa của Việt Nam bị cạnh tranh gay gắt từ các nước sản xuất mặt hàng tương tự khi nhập khẩu vào thị trường Mỹ do chưa được hưởng các ưu đãi, đó là chưa tính tới những yêu cầu vô lý của các doanh nghiệp Mỹ đòi Bộ Thương mại điều tra và áp đặt thuế chống bán phá giá đối với một số sản phẩm của Việt Nam.

5. Các biện pháp phi quan thuế

Trong thực tiễn thương mại quốc tế, do đã cam kết cắt giảm thuế quan trong khuôn khổ WTO, các nước thành viên muốn ngăn chặn hàng hóa nhập khẩu nhằm bảo hộ các ngành sản xuất trong nước thường áp dụng các biện pháp phi thuế quan. Các biện pháp này hết sức đa dạng, từ trợ cấp cho người sản xuất hoặc xuất khẩu, áp dụng các tiêu

chuẩn kỹ thuật, vệ sinh an toàn thực phẩm, giấy phép xuất nhập khẩu, hạn ngạch, các tiêu chuẩn về môi trường....

Cho đến nay công cụ chủ yếu trong chính sách thương mại của Mỹ vẫn là các biện pháp chống bán phá giá. Trong giai đoạn 2005-2007, Mỹ đã tiến hành 33 vụ điều tra, áp đặt tạm thời 19 biện pháp. Các biện pháp chống bán phá giá giảm trong những năm 2005-2006, nhưng lại gia tăng vào năm 2007 với 232 trường hợp chống bán phá giá liên quan đến 39 đối tác thương mại. Thuế Chống bán phá giá mà Bộ Thương mại Mỹ (DOC) áp đặt lên tới 280%, tất nhiên ảnh hưởng đến giá cả trên thị trường nội địa. Phần lớn các loại thuế chống bán phá giá áp dụng đối với các yếu tố đầu vào là bán sản phẩm, ví dụ như thép, các loại hóa chất... làm cho chi phí của các nhà sản xuất hàng hóa ở công đoạn cuối cùng tăng cao và người tiêu dùng phải trả giá đắt hơn so với không áp dụng biện pháp chống bán phá giá. Thời hạn áp dụng các biện pháp chống bán phá giá thường kéo dài là 11 năm.

Nếu so với toàn bộ giá trị nhập khẩu hàng hóa hàng năm của Mỹ, thì giá trị hàng hóa bị áp đặt thuế nhập khẩu không lớn, chỉ chiếm khoảng 0,3% toàn bộ giá trị nhập khẩu trong giai đoạn 1980-2005. Cuối năm 2007, Mỹ không duy trì một biện pháp tự vệ nhưng đã thực hiện 31 vụ áp thuế đối kháng đối với 13 đối tác thương mại với giá trị khoảng 1,9 tỷ USD từ năm 2007 đến thời điểm hiện nay.

Theo quy định, Bộ Thương mại Mỹ chỉ tiến hành điều tra việc chống bán phá giá và áp dụng các biện pháp đối kháng theo yêu cầu

10, 11. Erik O. Autor. Vice President, National Retail Federation. Letter to the US Trade Representative on Consideration of Vietnam as a Beneficiary Country Under the GSP Program, 22 July 2008.

12. Ủy Ban bảo vệ công nhân Việt Nam (US Committee to Protect Vietnamese Workers); Liên minh Quyền sở hữu trí tuệ (International Intellectual Property Alliance) và Công ty sản xuất bao nhựa Polyethylen: King & Spalding L.L.

của các doanh nghiệp. Cơ quan này có thẩm quyền tự điều tra nhưng rất ít khi sử dụng thẩm quyền này. Những doanh nghiệp khởi kiện có thể gửi đơn yêu cầu đồng thời cho DOC hoặc Ủy ban Thương mại quốc tế (USITC) trực thuộc Bộ Thương mại. USITC có trách nhiệm xác định, đánh giá sơ bộ về khả năng thiệt hại, nếu kết quả không đúng với thực tế, quá trình điều tra sẽ chấm dứt. Trong trường hợp ngược lại, cơ quan này sẽ ra quyết định khẳng định bán phá giá hoặc trợ cấp là có thật. Tiếp theo đó là quá trình điều tra và phụ thuộc vào kết quả có đúng với thực tế hay không. Nếu đúng là có hiện tượng bán phá giá hoặc trợ cấp, vượt quá mức tối thiểu (de minimis) thì DOC sẽ áp đặt các biện pháp chống bán phá giá hoặc thuế đối kháng nhằm ngăn chặn các hành động buôn bán không công bằng.

Hiệu lực của các biện pháp nói trên có thể chấm dứt trong một số trường hợp: hoặc là nhà xuất khẩu (hoặc là chính phủ) chấm dứt việc xuất khẩu hàng hóa liên quan, hoặc là loại bỏ những khoản trợ cấp dẫn đến tranh chấp... Ngoài ra các doanh nghiệp bị khởi kiện, sau một thời gian là 12 tháng có thể yêu cầu Bộ Thương mại Mỹ xem xét tính toán lại mức thuế chống bán phá giá (AD) hoặc thuế đối kháng (CVD). Ngoài ra, Điều khoản Sunset (hoàng hôn) quy định: sau năm năm kể từ ngày áp đặt AD hoặc CVD, DOC và USITC phải có trách nhiệm xem xét lại các biện pháp mà họ đã áp đặt với doanh nghiệp xuất khẩu.

Trợ cấp là một trong những biện pháp phi thuế quan, hiện vẫn là vấn đề phức tạp và trở ngại chính giữ các nhóm nước trong các vòng đàm phán thương mại đa phương, đặc biệt giữa Mỹ, Liên minh Châu Âu và các nước đang phát triển khác. Trợ cấp dẫn đến sự sai lệch, bóp méo trong thương mại quốc tế, ảnh hưởng tới khả năng cạnh tranh của các sản phẩm nói chung và đặc biệt là sản phẩm nông nghiệp có xuất xứ từ các nước đang phát triển.

Trên thực tế, các nhà sản xuất trong nước của Mỹ được hưởng lợi từ các biện pháp giảm, miễn thuế của Liên bang và các bang, các biện pháp hỗ trợ tài chính, các chương trình tín dụng khác (thực chất là trợ cấp). Trong thông báo gửi cho Ban thư ký WTO, Mỹ thừa nhận là trong các năm tài chính 2003 và 2004 đã thực hiện khoảng 430 chương trình trợ cấp, trong đó 42 chương trình của Liên bang. Nông nghiệp, năng lượng là lĩnh vực được thụ hưởng lợi ích nhiều nhất từ các chương trình này. Mặc dù không phải tất cả các chương trình trợ cấp trong nước đều nhằm mục đích hỗ trợ thương mại, nhưng chắc chắn các chương trình nêu trên ảnh hưởng tới thị trường thế giới, bởi vì Mỹ vừa là nước sản xuất và đồng thời là thị trường tiêu thụ lớn nhất đối với nhiều sản phẩm, đặc biệt trong lĩnh vực nông nghiệp. Theo đánh giá của Tổ chức Hợp tác kinh tế và Phát triển (OECD), toàn bộ các khoản hỗ trợ, trợ cấp của Mỹ cho sản phẩm nông nghiệp bao gồm cả hỗ trợ qua biên giới và hỗ trợ của chính phủ chiếm khoảng 11% doanh thu của lĩnh vực nông nghiệp năm 2006. Theo cam kết, hàng năm Mỹ sẽ có thể trợ cấp tổng thể (AMS) 19,1 tỷ USD¹². Các sản phẩm như đường, sữa nhận được mức trợ cấp cao nhất. Một số chương trình hỗ trợ cho một số sản phẩm có thể ảnh hưởng tới giá cả khi các sản phẩm nói trên được đưa ra thị trường thế giới, chẳng hạn các khoản cho vay hỗ trợ marketing.

Bên cạnh các sắc thuế, biện pháp phi thuế quan hết sức đa dạng, hàng nhập khẩu còn chịu các khoản phí về kiểm hóa hàng trước khi thông quan và phí về sử dụng các dịch vụ cảng. Một số sản phẩm nhập khẩu có thể bị thu phí và lệ phí cảng vụ, giá trị để thu phí làm thủ tục kiểm hóa đối với mặt hàng có giá trị từ 2.000 USD trở lên và mức phí, lệ phí không vượt quá 0,21% nhưng mức tối thiểu không thấp hơn

12. Farm Subsidy Database. June 9, 2007.

25 USD và không vượt quá 485USD¹³. Các nước thành viên của Hiệp định tự do thương mại song phương sẽ được miễn giảm các khoản phí và lệ phí nói trên.

An ninh cũng là vấn đề mà các doanh nghiệp xuất khẩu cần phải lưu ý, vì kiểm tra an ninh cũng có thể làm ảnh hưởng đến các thủ tục thông quan hàng hóa. Theo luật SAFE Port Act 2006¹⁴ về bảo đảm an ninh cảng, nhà nhập khẩu sẽ phải thực hiện một số yếu cầu liên quan đến việc khai báo hàng hóa nhập khẩu. Luật này quy định từ giữa năm 2012 tất cả các côngtenơ phải được kiểm tra trước khi bốc xếp lên các tàu đến cảng nước Mỹ. Do những đòi hỏi này tác động đến thương mại, cho nên đối với một số cảng đặc biệt thời gian thực hiện có thể sẽ muộn hơn, sau năm 2012.

6. Kết luận

Thuế suất trung bình đối với hàng hóa nhập khẩu của Mỹ rất thấp, nhiều mặt hàng được hưởng ưu đãi, số các dòng thuế có thuế suất cao chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong

tổng số các mặt hàng, thế nhưng cũng không thể khẳng định chính sách thương mại của Mỹ là tự do theo đúng nghĩa tuyệt đối của ngôn từ này. Các nước phát triển, trong đó có Mỹ chỉ có thể cắt giảm các rào cản trong thương mại một khi các sản phẩm của họ có đủ sức cạnh tranh với sản phẩm cùng loại có xuất xứ từ bên ngoài, hoặc là những sản phẩm, hàng hóa mà các doanh nghiệp, công ty Mỹ không thể sản xuất do chi phí công lao động cao, hiệu quả kinh tế quá thấp. Tuy nhiên, để được thụ hưởng những ưu đãi về thuế quan, ngoài những cố gắng từ phía Nhà nước, cần thiết phải tiến hành vận động các doanh nghiệp Mỹ lên tiếng ủng hộ Việt Nam - như họ đã làm để yêu cầu Chính phủ Mỹ sớm ký kết Hiệp định thương mại song phương và ủng hộ Việt Nam gia nhập WTO./

13. WT/TPR/S/200, Trade Policy Review. tr.34.

14. The Security and Accountability For Every Port Act of 2006 (SAFE Port Act 2006)