

Tháng 5 này, hai vị tân đại sứ của VN và Mỹ sẽ đến Washington và Hà Nội để nhận nhiệm vụ, đánh dấu một giai đoạn mới trong phát triển quan hệ giữa hai nước. Để có được kết quả đó là một lộ trình dài mà mỗi bên đều cố gắng để xích lại gần nhau.

SỰ PHÁT TRIỂN QUAN HỆ KINH TẾ VIỆT - MỸ SAU HƠN 3 NĂM LỆNH CẤM VẬN ĐƯỢC BÃI BỎ

PGS.PTS. HOÀNG THỊ CHÍNH

Thử điếm lại một vài thời điểm quan trọng

3.2.1994: Tổng thống Mỹ Bill Clinton tuyên bố bỏ cấm vận đối với VN.

28.1.1995: Chính phủ VN và chính phủ Mỹ thỏa thuận mở cơ quan liên lạc của VN tại Washington và của Mỹ tại Hà Nội và ký hai hiệp định giải quyết tài sản ngoại giao và các tài sản khác của Mỹ tại VN và tài sản của VN tại Mỹ.

11.7.1995: Tổng thống Bill Clinton tuyên bố thiết lập quan hệ ngoại giao với VN.

5.8.1995: Ngoại thương Mỹ Warren Christopher thăm VN.

5.10.1995: Bộ trưởng Bộ ngoại giao Nguyễn Mạnh Cẩm và Bộ trưởng Bộ thương mại Lê Văn Triết dẫn đầu đoàn VN tham dự Hội nghị "Bình thường hóa quan hệ kinh tế - bước tiếp trong quan hệ Mỹ - Việt" do Hội đồng thương mại Mỹ - Việt và Asean Foundation tổ chức Washington.

2.4.1996: khai trương văn phòng thương mại Mỹ tại Hà Nội nhân dịp đoàn thương mại Mỹ đến thăm và làm việc tại VN.

24.5.1996: quyết định của Tổng thống Bill Clinton đề cử Hạ nghị sĩ Douglas Pete Peterson vào chức đại sứ Mỹ đầu tiên ở VN, kể từ khi chiến tranh chấm dứt.

30.6.1996: Tổng thống Bill Clinton tuyên bố chấm dứt lệnh coi VN là khu vực chiến sự.

12.7.1996: Cố vấn hội đồng an ninh quốc gia của Tổng thống Mỹ, Tiến sĩ Anthony Lake thăm VN và khẳng định vấn đề hợp tác kinh tế giữa hai nước là nội dung quan trọng nhất.

12.12.1996: Tại Hà Nội, đại diện Bộ thương mại VN và Bộ thương mại Mỹ đã kết thúc vòng đàm phán về việc tiến tới một Hiệp định thương mại Việt - Mỹ.

4.3.1997: Ủy ban đối ngoại Thượng nghị viện Mỹ đã nhất trí thông qua việc bổ nhiệm ông Douglas Pete Peterson làm đại sứ của Mỹ tại VN.

6.4.1997: Bộ trưởng Bộ tài chính Mỹ Robert Rubin

thăm VN.

14.4.1997: đoàn kinh tế liên bộ Mỹ do ông Joseph Darmond, giám đốc khu vực Đông Nam Á dẫn đầu sang thăm VN.

16.4.1997: ký thỏa thuận bảo vệ quyền tác giả giữa hai nước tại Hà Nội.

5.1997: ông Douglas Pete Peterson đến Hà Nội và ông Lê Văn Bàng đến Washington với tư cách là các vị đại sứ.

Vài kết quả đã đạt được

Điếm lại thời gian qua, kể từ khi Mỹ bãi bỏ lệnh cấm vận đối với VN và nhất là sau khi thực hiện bình thường hóa, quan hệ kinh tế giữa hai nước đã có những chuyển biến nhất định, tuy mức độ còn khá chậm.

Theo số liệu của Bộ thương mại, kim ngạch buôn bán giữa hai nước đã vượt qua con số một tỷ USD năm 1996, và qua 3 năm đã tăng lên 4 lần. Với VN - một trong các nước hiếm hoi mà Mỹ có được thặng dư trong cán cân thương mại (biểu 1) - điều đó cho thấy VN sẽ là một thị trường quan trọng trong việc tiêu thụ các sản phẩm của Mỹ.

Biểu 1:

Buôn bán song phương Việt - Mỹ
(triệu USD)

	1994	1995	1996
Xuất khẩu của VN vào Mỹ	50,4	198,9	319,2
Nhập khẩu của VN từ Mỹ	172,2	252,9	720,3
Tổng kim ngạch XN khẩu	222,6	451,8	1.039,5

Các mặt hàng chủ yếu mà VN xuất khẩu sang Mỹ là sản phẩm nông nghiệp (cà phê, gạo...) dầu thô và các sản phẩm sử dụng nhiều lao động (giày dép, hàng dệt và may mặc...). Riêng cà phê năm 1995 đã chiếm tới 73% trong tổng giá trị hàng xuất khẩu của VN sang Mỹ.

Vì chưa được hưởng quy chế tối huệ quốc (Most Favoured Nation) nên hàng hóa của ta rất khó chen chân và cạnh tranh được trên thị trường Mỹ. Thí dụ hàng dệt kim, hàng len nếu chưa được hưởng MFN, mức thuế quan có thể tăng lên đến 10 lần, đồ đặc làm bằng tre nứa, mức thuế tăng lên 6 lần (biểu 2). Sở dĩ các mặt hàng nông nghiệp của ta chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu hàng xuất khẩu vào Mỹ vì đối với các mặt hàng này Mỹ đã thực hiện thuế suất bằng 0.

Biểu 2: So sánh mức thuế giữa MFN và phi MFN
đối với một số mặt hàng vào thị trường Mỹ (%)

STT	Các mặt hàng	MFN	Phi MFN
1	Cà phê, trà, gia vị, cá và các hải sản khác	0	0
2	Giày dép	20	≤ 35
3	Quần áo thể thao và trượt tuyết	8,5	90
4	Áo sômi nam sợi bông	20,7	45
5	Balo bằng nguyên liệu nhân tạo	17	65
6	Đồ đặc làm bằng tre nứa	0	60
7	Đồ trang trí bằng sứ	2,6	20

Mặc dù gặp nhiều khó khăn do chưa được hưởng những ưu đãi về mậu dịch, lại thêm thị trường Mỹ tuy sức mua lớn nhưng rất khó tính, một số doanh nghiệp VN vẫn cố gắng để có thể tìm được cho mình một chỗ đứng dù chỉ là khiêm tốn trên thị trường Mỹ. Chẳng hạn Xí nghiệp cao su Hóc Môn, năm 1993 mới bán được 227.000 sản phẩm, trị giá 800.000 USD. Qua năm 1996, con số đó đã tăng lên tương ứng là 1,667 triệu sản phẩm và 5,4 triệu USD. Năm 1997 này, Xí nghiệp đã ký được hợp đồng để xuất 3 triệu sản phẩm, trị giá trên 7 triệu USD.

Lần đầu tiên, đó là vào thời kỳ 1993 - 1994, bằng

con đường phi mậu dịch, Biti's bán được có vài trăm đôi giày, trị giá trên dưới chỉ có 1.000 USD! Thế mà năm 1996, Biti's đã xuất được sang thị trường này 46.200 đôi với kim ngạch xuất khẩu là 103.000 USD. Nhận thấy khó có thể cạnh tranh lại với những đối thủ có nhiều kinh nghiệm sản xuất các loại giày cao cấp, Biti's chủ yếu làm giày sử dụng trong nhà, sinh hoạt hàng ngày và tắm biển. Năm nay, Biti's dự kiến sẽ xuất 200.000 đôi sang thị trường này để thu về khoảng 700.000 USD.

Đầu năm nay, hãng mì ăn liền Vifon cũng đã xuất hàng chục triệu sản phẩm sang Mỹ, đặc biệt có phở ăn liền - một mặt hàng mới đầu tiên có mặt ở Mỹ, phù hợp với thị hiếu của nhiều người gốc Á Đông, trong đó có Việt kiều.

Đáng kể nhất có lẽ phải nói đến thành công của công ty giày Hiệp Hưng. Năm 1997 này, công ty đã ký được hợp đồng với Reebok - hãng giày nổi tiếng của Mỹ - 1,8 triệu đôi giày thể thao trị giá 20 triệu USD. Trong khi đó năm 1995 chỉ mới xuất được 6 triệu USD và năm 1996 là 15 triệu USD.

Theo số liệu của Công ty dịch vụ thông tin thương mại toàn cầu (GTI), nếu trước đây hàng xuất khẩu của VN vào Mỹ chủ yếu là hàng nông sản và hải sản (năm 1994 chiếm đến 92% và năm 1995 chiếm đến 90%) thì đang có xu hướng giảm vào năm 1996 (chỉ còn khoảng 50%) trong khi các hàng dệt, may mặc, giày dép và dầu thô lại tăng lên. Bên cạnh khó khăn, ta cũng có những thuận lợi, đó là trong khi các hàng dệt, may mặc từ Hồng Kông, Đài Loan, Hàn Quốc... bị kiểm tra gắt gao về xuất xứ có từ Trung Quốc hay không thì VN với giá nhân công rẻ sẽ là địa bàn hấp dẫn để các nhà sản xuất chuyển hướng đầu tư vào.

Các mặt hàng xuất khẩu của Mỹ vào VN cũng khá đa dạng, từ những mặt hàng thiết bị máy móc như máy công cụ, thiết bị phụ tùng máy bay, thiết bị xây dựng, phân bón, động cơ diesel... đến các mặt hàng tiêu dùng như tủ lạnh, phần mềm vi tính, máy nhắn tin, điện thoại di động, nổi cộm điện, phim ảnh... chúng loại các mặt hàng ngày càng phong phú, giá trị xuất khẩu của Mỹ ngày càng tăng, chứng tỏ tiềm năng của một thị trường gần 80 triệu dân này là không thể bỏ qua.

Theo số liệu của Bộ kế hoạch và đầu tư, với hơn 1,3 tỷ USD và 63 dự án (tính đến cuối tháng 3.1997) Mỹ đã trở thành một trong 10 nước đầu tư lớn nhất vào VN.

Nếu phân theo số dự án thì Mỹ đầu tư nhiều nhất vào ngành nghề chế biến thực phẩm, rồi đến sản phẩm vật liệu xây dựng, sản phẩm hàng điện tử, cơ khí ô tô, dầu khí, hóa chất, thuốc chữa bệnh...

Nếu phân theo giá trị dự án thì đầu tư lớn nhất của Mỹ vào VN là thuộc về ngành sản xuất xe hơi, nhựa, hóa chất, khai thác và chế biến dầu khí, giải khát... có thể thấy rõ điều đó qua biểu 3 (số liệu của Bộ kế hoạch và đầu tư)

Biểu 3: 10 dự án đầu tư lớn nhất của Mỹ vào VN

S T T	Ngày cấp giấy phép	Tên dự án	Vốn đầu tư (triệu USD)	Địa phương
1	9.1995	Chrysler Vietnam	191,5	Đồng Nai
2	7.1995	Nhựa và hóa chất Oxy - Vina	109,4	Bà Rịa - VT
3	9.1995	Ford Vietnam	102,7	Hải Hưng
4	4.1995	Hợp đồng khai thác dầu khí lô 0515	55,0	Hải Hưng
5	6.1994	Bao bì Crown Vinalimex	48,8	Hà Tây
6	9.1995	Coca-cola - Chương Dương	48,7	TP.HCM
7	7.1996	Olimpic	35,8	TP.HCM
8	4.1994	Coca - cola Ngọc Hồi	35,4	Hà Tây
9	7.1994	Gạch men Mỹ An	34,4	Bình Dương
10	4.1996	Gạch men Mỹ Đức	30,0	Bà Rịa - VT

Với số vốn là 191,5 triệu USD, Chrysler VN hiện là dự án lớn nhất trong đầu tư của Mỹ vào VN (cũng là lớn nhất trong các hãng đầu tư sản xuất xe hơi tại VN). Công suất thiết kế là 17.000 xe/năm, trong đó có 10.800 xe tải nhẹ, 3.400 xe Jeep và 2.800 xe du lịch.

Mức sống người dân đang tăng lên, cùng với cơ sở hạ tầng được nâng cấp dần, VN sẽ là một trong các thị trường tiêu thụ nhiều xe hơi khi bước sang thế kỷ 21. Sớm nhận biết được điều đó, cùng với Chrysler, hãng xe hơi Ford nổi tiếng của Mỹ cũng nhảy vào VN. Với công suất là 16.990 xe/năm, bao gồm 2.280 xe du lịch, 1.280 xe việt dã, 3.940 xe minibus và 9.490 xe tải.

Như thế, các hãng lớn có tiền tuổi, các công ty đa quốc gia của Mỹ Ford, Coca-cola, Chrysler, IBM, Mobil... ngày càng có mặt ở VN nhiều hơn. Đây cũng là một xu hướng thay đổi trong đầu tư của Mỹ vào VN.

Ngoài những dự án lớn kể trên các nhà đầu tư Mỹ đã và đang chú ý khai thác một thị trường đông dân này về các mặt hàng thực phẩm với những dự án nhỏ như:

Liên doanh với Vinamilk của Tập đoàn Ashta Dairy để sản xuất và chế biến sữa với thời hạn 35 năm, tổng số vốn là 24,4 triệu USD (sẽ nhập giống bò cao sản Holstein từ Mỹ).

Ngày 10.12.1996 đã khởi công xây dựng nhà máy thực phẩm Knorr tại khu công nghiệp Biên Hòa 2 trên 1 mặt bằng 1,5 ha với tổng số vốn đầu tư là 5,1 triệu USD. Dự kiến tháng 5 năm 1997 sẽ đi vào hoạt động với công suất 5.000 tấn/năm.

Mac - Donald, hãng kinh doanh thức ăn nhanh nổi tiếng của Mỹ cũng đang lập dự án liên doanh với Vissan để nuôi bò cung cấp nhu cầu chế biến thực phẩm của hãng vào năm 1998.

Các hình thức đầu tư của Mỹ cũng phù hợp với tình hình đầu tư chung ở VN hiện nay. Đó là, đa số các dự án theo hình thức xí nghiệp liên doanh (75%), các xí nghiệp có 100% vốn nước ngoài (20%), còn lại là hợp đồng hợp tác liên doanh (5%).

Để thúc đẩy đầu tư và mậu dịch, nhiều hãng đã có văn phòng đại diện tại VN. Con số này hiện lên tới 160, đứng thứ 4 sau Nhật Bản, Singapore và Hồng Kông. Đồng thời Mỹ cũng đã mở cơ quan thương vụ tại Hà Nội và sắp tới đây sẽ mở tại TP.HCM, nhằm cung cấp thông tin và các hoạt động phục vụ cho vấn đề đầu tư và giao thương giữa hai nước.

Những vấn đề còn tồn đọng

Tuy rằng đã đạt được một số những kết quả nhất định trong quan hệ kinh tế Việt - Mỹ, nhưng tốc độ còn quá chậm, quy mô còn quá nhỏ so với tiềm năng của hai nước. Nhiều nhà phân tích cho rằng mức độ phát triển quan hệ kinh tế là chậm hơn so với mức độ phát triển quan hệ ngoại giao. Chính phủ Mỹ đã bỏ lệnh cấm vận cách đây hơn 3 năm và tuyên bố bình thường hóa quan hệ gần 2 năm mà chưa có những khai thông tiếp tục để tạo điều kiện thuận lợi cho hàng hóa VN vào thị trường Mỹ. Hàng hóa của Mỹ vào VN cũng như bất kỳ từ một nước nào khác không hề bị phân biệt đối xử. Trong khi đó hàng hóa của VN vào Mỹ do chưa được hưởng quy chế tối huệ quốc nên khả năng cạnh tranh là kém hẳn so với sản phẩm của các nước khác trong khu vực như Trung Quốc, Thái Lan, Indoneisa, Philippines v.v... Đó là chưa kể thủ tục rườm rà, bị kiểm tra nghiêm ngặt, gây không ít khó khăn cho các nhà xuất khẩu VN. Không vào được thị trường Mỹ, VN bị thiệt hại đã rõ nhưng chính bản thân Mỹ cũng phải gánh chịu tổn thất đáng kể, đó là bỏ qua một bạn hàng có tiềm năng mà các nước khác họ đã giành được. Chẳng hạn chỉ tính riêng mặt hàng dệt kim, năm 1995, VN đã xuất được sang châu Âu là 291 triệu USD; năm 1996 sang Nhật Bản là 335 triệu USD. Trong khi đó sang Mỹ chỉ có 15,1 triệu USD (năm 1995) và 20 triệu USD (1996). Hay đầu thô năm 1996 ta xuất sang Mỹ

trị giá 80,6 triệu USD (mặc dù đã tăng lên 70 lần so với năm 1994 và 80 lần so với năm 1995) thật là quá nhỏ nhoi so với con số 709 triệu USD mà người Nhật đã nhập khẩu được từ VN năm 1996.

Một khó khăn khác hiện nay mà các nhà doanh nghiệp Mỹ làm ăn ở VN phải nằn nui nhiều đó là Chính phủ Mỹ chưa cung cấp cho các doanh nghiệp Mỹ tại VN các định chế bảo hiểm của Quỹ đầu tư tư nhân hải ngoại (OPIC) và nguồn đầu tư của Ngân hàng xuất nhập khẩu Mỹ (Eximbank). Chính điều này đã gây một tâm lý bất an cho các nhà đầu tư Mỹ. Đó cũng là một trong các nguyên nhân dẫn đến tốc độ đầu tư chậm hẳn lại vào năm 1996 (chỉ bằng 15% so với năm 1995). Không những thế, dự án khu du lịch Non Nước, liên doanh giữa công ty Mỹ BBI và Công ty du lịch tỉnh Quảng Nam - Đà Nẵng, là dự án lớn nhất của Mỹ, cũng là dự án lớn nhất mà nước ngoài đầu tư trong ngành du lịch, với tổng số vốn 243,4 triệu USD, đã bị thu hồi giấy phép vì phía BBI không thực hiện đúng nghĩa vụ cam kết của mình trong kế hoạch đầu tư xây dựng.

Rõ ràng những trở ngại từ phía Mỹ đã gây ra nhiều khó khăn cho chính các nhà doanh nghiệp của họ đang làm ăn tại VN, khiến cho đầu tư của Mỹ vào VN còn quá ít và chậm chạp, chưa tương xứng với khả năng của Mỹ. Ngoài ra, vì VN chưa được hưởng MFN, các nhà đầu tư Mỹ khó có thể xuất khẩu hàng hóa của họ trở lại thị trường Mỹ một khi mức thuế bị đánh quá cao.

Bên cạnh đó, thiếu thông tin và sự hiểu biết lẫn nhau cũng là một trong các khó khăn mà các nhà kinh doanh VN và Mỹ đang gặp phải. Việc có đại sứ quán và tổng lãnh sự quán ở hai thủ đô và hai thành phố lớn cũng như mở Thương vụ Mỹ tại TP.HCM sẽ góp một phần trong việc giải quyết các khó khăn đó.

Và triển vọng của sự hợp tác

Xét từ hai phía đều có những cơ sở vững chắc để tăng cường sự hợp tác kinh tế đôi bên.

Về phía VN, với nguồn lao động dồi dào, giá nhân công rẻ, với thị trường gần 80 triệu dân là vốn quý nhất mà các nhà đầu tư đánh giá rất cao; lại thêm có nguồn tài nguyên phong phú chưa được khai thác hết sẽ là nơi hấp dẫn đối với các đối tác Mỹ. Ngoài ra, VN còn là một nước có vị trí quan trọng ở ĐNA, có vai trò lớn trong việc thực thi chính sách an ninh ở khu vực này. Sau 10 năm thực hiện công cuộc đổi mới, nền kinh tế VN đã gặt hái được nhiều thành công: tốc độ tăng trưởng kinh tế liên tục tăng, mức độ lạm phát thấp, mức sống dân cư không ngừng được cải thiện. Đảng và chính phủ VN đã và đang thực hiện đường lối đối ngoại mềm dẻo, mở cửa và làm bạn với tất cả các nước.

Về phía Mỹ, là một nước lớn, có tiềm lực kinh tế mạnh với hơn 250 triệu dân sức mua rất cao, đang là thị trường hấp dẫn nhiều bạn hàng mặt dịch thế giới.

Ngoài ra, do bối cảnh lịch sử để lại, ngày nay Mỹ là nước hơn ai hết ở Bắc Mỹ hiểu biết về đất nước và con người VN. Cũng như Pháp hiểu về VN nhiều hơn so với các nước Tây Âu khác. Điều đó phải chăng cũng là một hệ quả tích cực còn lại sau các cuộc chiến tranh.

Như vậy, xét ra ở một phương diện nào đó, Mỹ còn có lợi thế hơn trong việc mở rộng quan hệ kinh tế với VN so với một số nước khác. Nhưng tiếc thay, tiến trình đó diễn ra thật chậm chạp. Hy vọng với việc Quốc hội Mỹ đã đồng ý cử ông Pete Peterson sang làm đại sứ đầu tiên ở VN cũng là nút rồi cuối cùng được gỡ ra, tạo điều kiện để hai bên xích lại gần nhau hơn nữa.

Mở đầu cho một giai đoạn phát triển mới này là các bước chuẩn bị cho sự ra đời của "Hiệp định thương mại Việt - Mỹ". Sau 4 lần các quan chức Mỹ đến Hà Nội để hội đàm với VN về vấn đề này đến nay hai bên đều đã có bản sơ thảo.

Hiệp định thương mại Việt - Mỹ sẽ là cơ sở pháp lý

cho quan hệ kinh tế và thương mại giữa hai nước, bao gồm quy chế tối huệ quốc, bảo lãnh cho đầu tư và buôn bán của OPIC và Eximbank đối với các doanh nghiệp Mỹ làm ăn ở VN, bảo đảm quyền sở hữu và trí tuệ (mà ngày 16.4 vừa qua hai bên đã ký được thỏa thuận bảo vệ quyền tác giả. Đây là một cố gắng lớn tạo điều kiện để Hiệp định thương mại sớm được ký kết). Như vậy, có thể coi đó như một Hiệp định "trọn gói", liên quan đến toàn bộ các hoạt động thương mại, đầu tư và dịch vụ giữa hai nước. Nói về ý nghĩa của Hiệp định này đối với VN, trong bài phát biểu trước giới doanh nghiệp hai nước ngày 7.4 vừa qua, bà Nancy Linn Pattison - Phó trợ lý Bộ trưởng thương mại Mỹ đặc trách châu Á - TBD đã nhấn mạnh: "Hiệp định thương mại song phương sẽ mở đường cho VN có được MFN và thâm nhập vào thị trường Mỹ trị giá 7.000 tỷ USD, một thị trường mở cửa lớn nhất thế giới, thuế quan chỉ có 4%".

Như vậy, Hiệp định thương mại Việt - Mỹ thực sự là một công cụ quan trọng, làm cơ sở cho việc phát triển quan hệ kinh tế giữa hai nước. Nhưng đến bao giờ nó mới được ký kết một cách chính thức thì chưa có thể trả lời chính xác được. Người ta dễ dàng nhận thấy rằng hình như Mỹ đã đưa ra các yêu cầu quá cao, chưa phù hợp với trình độ phát triển và tình hình kinh tế của VN. Còn về phía VN, chính phủ ta đã tỏ ra có nhiều thiện chí trong vấn đề MIA trước đây. Điều đó có thể thấy rõ qua lời phát biểu của Tiến sĩ Anthony Lake, cố vấn hội đồng an ninh quốc gia của Tổng thống Mỹ đến VN vào tháng 7.1996 để đánh giá đầy đủ nhất về POW/MIA "nỗ lực này mang tính nhân bản. Đó là vấn đề tối quan trọng cho nhiều gia đình trên khắp nước Mỹ. Nhân danh những người Mỹ, tôi xin cảm ơn". Hay gần đây nhất, tháng 4.1997 lại một lần nữa VN đã tỏ rõ thiện chí của mình trong việc trả 145 triệu USD là món nợ của chính quyền Sài Gòn trước năm 1975. Về vấn đề này, Bộ trưởng Bộ thương mại Mỹ R.Rubin đã thừa nhận "Đây là một tín hiệu đáng mừng cho thấy VN đã nghiêm chỉnh thực hiện các trách nhiệm tài chính của mình". Rõ ràng chính phủ ta đã có nhiều cố gắng để giải quyết các vấn đề còn tồn đọng trong khả năng của mình. Tất cả chỉ còn trông chờ ở phía Mỹ.

Tuy nhiên, theo dự đoán của nhiều nhà phân tích kinh tế, sau khi ông Douglas Pete Peterson có mặt ở Hà Nội, tiến trình đi tới bản hiệp định thương mại chính thức sẽ nhanh hơn, có thể trong tháng 7. Vì tháng 7 là tháng kỷ niệm 2 năm ngày bình thường hóa quan hệ Việt - Mỹ, kỷ niệm 2 năm ngày gia nhập ASEAN của VN và tháng 7 còn có ngày quốc khánh Mỹ.

Hy vọng rằng sau khi có đại sứ quán ở 2 nước, và tổng lãnh sự quán ở TP.HCM và San - Francisco, mối quan hệ kinh tế đôi bên chắc chắn sẽ được cải thiện nhiều. Chính những cơ quan này sẽ là cầu nối, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp Mỹ hiểu thêm về đối tác VN và các doanh nghiệp VN hiểu thêm về đối tác Mỹ. Đó cũng là một trong các mục đích quan trọng trong hoạt động của các đại sứ quán ngày nay: gắn liền các hoạt động ngoại giao với các hoạt động kinh tế, thương mại. Chẳng thế mà trong bài trả lời phỏng vấn mới đây tại Hà Nội, ông Lê Văn Bằng, đại sứ đầu tiên của VN tại Washington đã nói "con số vài tỷ đôla Mỹ hàng hóa VN xuất sang Mỹ sẽ khiến tôi hài lòng".

Rõ ràng quan hệ kinh tế Việt - Mỹ đã chuyển sang một giai đoạn mới. Chúng ta hy vọng rằng ở giai đoạn này nhịp độ buôn bán, đầu tư và các quan hệ kinh tế khác giữa 2 nước sẽ sôi động hẳn lên. Đã đến lúc các doanh nghiệp VN cần gấp rút tìm hiểu kỹ về hệ thống luật pháp, cung cách quản lý và các nguyên tắc buôn bán của Mỹ để đón đầu thành công đối tác quan trọng này.