

## TÌNH HUỐNG 2.5

### TỌA ĐÀM VỀ HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI VIỆT MỸ

Buổi tọa đàm về Hiệp định Thương mại Việt – Mỹ, do Saigon Times Club tổ chức ngày 22-8-2000, thực tế lại gần như là cuộc độc thoại của ông Trương Trọng Nghĩa, phó Giám đốc Trung Tâm Phát triển Ngoại thương và Đầu tư thành phố Hồ Chí Minh (TP.HCM), trước hơn 50 nhà doanh nghiệp và luật gia .

Những người điều khiển tọa đàm nghĩ rằng doanh nghiệp sẽ có nhiều thắc mắc xung quanh nội dung hiệp định, nên đã giới hạn phần trình bày của ông Trương Trọng Nghĩa về nội dung của bản hiệp định trong khoảng một giờ để dành nhiều thời gian cho phần thảo luận, nhưng chỉ có hai người đặt câu hỏi. Trong đó chỉ có một câu hỏi về hạn ngạch hàng dệt may là có liên quan trực tiếp đến nội dung của bản hiệp định thương mại .

Ông Phan Chánh Dưỡng, tổng Giám đốc Công ty phát triển công nghiệp Tân Thuận, nói: “Đến nay tôi mới được đọc sơ qua bản Hiệp định Thương mại Việt – Mỹ, chưa thể hiểu mọi ngọn ngành nên không biết cần hỏi gì” .

Không riêng gì ông Phan Chánh Dưỡng , khá nhiều nhà doanh nghiệp mãi đến chiều ngày 22-8-2000 mới nhận được bản tiếng Việt của Hiệp định Thương mại Việt – Mỹ. Họ còn chưa có thời gian để đọc lướt qua bản hiệp định , lấy gì để thắc mắc và đặt câu hỏi.

Trong khi đó, các doanh nghiệp Mỹ lại được cung cấp thông tin khá đầy đủ . Ông Trần Sỹ Hải, Việt kiều Mỹ hiện đang công tác ở TP.HCM, giới cho mọi người xem một đĩa vi tính và nói : “Tôi đến Tổng lãnh sự Mỹ ở TP.HCM và được cung cấp miễn phí những thông tin cần thiết đã được phân tích chi tiết đến từng dấu phẩy chú không phải i từng câu.” Ông còn cho biết, những doanh nhân Mỹ quan tâm đến việc làm ăn ở Việt Nam thậm chí nắm nội dung dự thảo của bản hiệp định từ trước, đến khi ký kết chính thức họ chỉ đến cơ quan xúc tiến thương mại để kiểm tra bản hiệp định đã ký có điểm gì khác so với những điều đã biết .

Ông Trương Trọng Nghĩa nói thêm, các công ty Mỹ làm ăn ở Việt Nam đã chủ động thuê những công ty tư vấn, luật sư nghiên cứu để xác định Hiệp định Thương mại Việt – Mỹ sẽ ảnh hưởng như thế nào đến hoạt động trong ngành hàng của họ tại Việt Nam. Trong khi các doanh nghiệp Việt Nam ngay cả nội dung cụ thể của bản hiệp định ra sao cũng chưa biết . “Các doanh nghiệp Việt Nam đã chuẩn bị gì? Chúng ta sẽ xuất khẩu hàng hóa nào vào thị trường Mỹ và thực hiện theo chiến lược nào?”. Chắc hẳn vấn đề của ông Trần Sỹ Hải nêu ra nhiều doanh nghiệp Việt Nam vẫn chưa tìm được câu trả lời cho mình .

Ông Trương Trọng Nghĩa cho rằng, Nhà nước nên hỗ trợ thông tin cho doanh nghiệp, và các hiệp hội chuyên ngành nên đứng ra nghiên cứu để cung cấp cho hội viên hiểu rõ hơn các hệ

quả và ảnh hưởng của Hiệp định Thương mại Việt – Mỹ, đến hoạt động của từng doanh nghiệp. Đồng thời cũng phải tổ chức các nhóm nghiên cứu về luật lệ kinh doanh hàng ở thị trường Mỹ . Ông khẳng định: “Phải hiểu thấu đáo, bằng không chúng ta sẽ không làm ăn được” .

Cho đến nay các doanh nghiệp Việt Nam mới biết về những cơ hội mà Hiệp định Thương mại Việt – Mỹ mở ra cho các doanh nghiệp Mỹ vào làm ăn ở thị trường Việt Nam , còn cơ hội của Việt Nam ở thị trường Mỹ ra sao còn khá mù mờ. Chẳng hạn đại diện một doanh nghiệp ngành may đặt ra tại buổi tọa đàm câu hỏi: “Hàng dệt may Việt Nam vào Mỹ có bị khống chế bằng hạn ngạch không, nếu có thì bao giờ Mỹ công bố hạn ngạch hàng dệt , may cấp cho Việt Nam và số lượng hạn ngạch là bao nhiêu?”, nhưng chưa ai đưa ra được câu trả lời chính xác .

Trở lại nội dung của bản hiệp định , ông Trương Trọng Nghĩa cho biết, tuy mang tên “hiệp định thương mại” nhưng nội dung không chỉ liên quan đến thương mại mà bao trùm cả hoạt động đầu tư, quyền sở hữu trí tuệ và một số nguyên tắc hành xử giữa hai quốc gia (ví dụ như tính minh bạch của luật pháp , và khi luật pháp không minh bạch làm thiệt hại i cho công dân nước kia thì họ có quyền khiếu nại)

Hiệp định Thương mại Việt – Mỹ mở ra nhiều cơ hội kinh doanh cho doanh nghiệp Việt Nam, nhưng nó cũng mở đường cho hàng hóa và dịch vụ của Mỹ vào Việt Nam , do đó áp lực cạnh tranh ở thị trường trong nước sẽ tăng lên. Trong cuộc cạnh tranh này, chỉ riêng việc hạn chế về cơ hội nắm bắt thông tin cũng đủ làm cho doanh nghiệp Việt Nam yếu thế hơn các đối thủ Mỹ.

## **Tản Đứ**

*Thời Báo Kinh Tế Sài Gòn (Số 35 08/24/00 trang 35)*

## **Câu hỏi**

1. Hiệp định Thương mại Việt – Mỹ là yếu tố nào trong cá yếu tố thuộc môi trường vĩ mô?
2. Tại sao doanh nghiệp Việt Nam lại bị động trong việc thu t hập thông tin về Hiệp định thương mại Việt – Mỹ?
3. Hãy chỉ ra các nguồn thông tin công cộng mà doanh nghiệp Việt Nam có thể sử dụng để tiếp cận các thông tin loại này ?
4. Hãy chọn ví dụ về một doanh nghiệp chịu ảnh hưởng trực tiếp từ Hiệp định Thương mại Việt – Mỹ và một doanh nghiệp chịu ảnh hưởng gián tiếp.
5. Phân tích các cơ hội và nguy cơ mà hiệp định này đem lại cho nền kinh tế Việt Nam trong những năm sắp tới.