

Một tiến bộ đạt được trong quan hệ kinh tế VN - Mỹ là hai bên đã ký với nhau Hiệp định thương mại (HĐTM) vào ngày 13.7.2000 tại thủ đô Washington, đánh dấu một bước tiến mới trên con đường hội nhập quốc tế của VN.

Tại sao lại phải ký hiệp định đó, nội dung cơ bản của nó là gì? Những cơ hội nào, những thách thức nào mà nó sẽ mang lại? Các doanh nghiệp VN phải làm gì để thâm nhập vào thị trường Mỹ? Đó là những câu hỏi đang được nhiều người quan tâm, đặc biệt là các doanh nghiệp VN, người trực tiếp thực thi bản hiệp định đó khi nó có hiệu lực. Ở một chừng mực nào đó, bài biết này sẽ góp phần làm rõ các vấn đề trên.

I. SỰ RA ĐỜI CỦA HĐTM VIỆT - MỸ

Chúng ta đều biết rằng đối với quan hệ VN - Mỹ thì một sự hợp tác bình đẳng cùng có lợi trong lĩnh vực kinh tế - thương mại sẽ giúp hai nước mau chóng khép lại quá khứ, nhìn về tương lai vì lợi ích chung của cả hai dân tộc. Nhận biết được điều đó, chính phủ hai nước đã có những cố gắng cần thiết để thúc đẩy mối quan hệ đôi bên. Tuy nhiên, nếu trong quan hệ ngoại giao đã đạt được những thành tích nhất định như bãi bỏ lệnh cấm vận vào năm 1994, bình thường hóa quan hệ hai nước vào năm 1995, thành lập đại sứ quán ở hai nước vào năm 1997... thì trong quan hệ kinh tế bao gồm thương mại và đầu tư lại phát triển khá chậm chạp, chưa tương xứng với tiềm năng của hai nước. Rõ ràng, bình thường hóa các quan hệ chính trị ngoại giao đã tạo ra cơ hội tốt cho bình thường hóa quan hệ về kinh tế. Tuy nhiên, nếu không bình thường hóa về quan hệ kinh tế thì các quan hệ về chính trị ngoại giao cũng không thể phát triển tốt được. Thực tế đã chứng minh rằng một khi chưa phát triển quan hệ kinh tế đầy đủ thì cả hai bên đều không có lợi. Trước hết, đối với VN, hàng hóa vào Mỹ bị đánh thuế quá cao, làm mất đi khả năng cạnh tranh so với sản phẩm nhập khẩu từ các nước khác trên thị trường Mỹ. Bên cạnh đó, VN còn chưa được hưởng một số ưu đãi mậu dịch khác mà Mỹ dành riêng cho các nước đang phát triển gặp nhiều khó khăn. Đối với Mỹ, nhiều năm trước đây, các nhà đầu tư kêu ca nhiều vì không được chính phủ Mỹ tạo điều kiện thuận lợi cho họ làm ăn tại VN. Với việc áp dụng đạo luật Jackson - Vanik, các nhà đầu tư Mỹ đã không nhận được sự giúp đỡ của Ngân hàng xuất nhập khẩu (Eximbank) và Công ty đầu tư tư nhân hải ngoại (OPIC) trong quá trình kinh doanh ở VN. Ngoài ra, 2 sản phẩm mà VN rất có lợi thế xuất khẩu trong những năm qua là dầu thô và dệt may, thì Mỹ lại không mua được của ta bao nhiêu mà chủ yếu rơi vào Nhật Bản, Tây Âu vốn là những đối thủ cạnh tranh của Mỹ.

Đứng trước tình hình đó, đòi hỏi phải cho ra đời sớm HĐTM giữa hai nước. Ở đó hai bên sẽ dành cho nhau quy chế tối huệ quốc (THQ), tạo điều kiện để hàng hóa VN vào Mỹ thuận lợi hơn cũng như tạo điều kiện đầy đủ cho các nhà đầu tư Mỹ làm ăn tại VN. Đây không chỉ là nỗi bức xúc của các nhà hoạch định chính sách hai nước mà còn là lòng mong đợi, mối quan tâm hàng đầu của giới kinh doanh.

Từ tháng 8.1995, VN và Mỹ đã tiến hành đàm phán về HĐTM và phía Mỹ đã trao cho VN dự thảo đầy đủ của bản HĐTM vào tháng 4.1996. Sau đó, về phía mình, VN cũng đã đưa dự thảo cho Mỹ xem xét. Đến tháng 7.1999, hai bên đã trải qua 8 vòng đàm phán, tại vòng đàm phán cuối cùng được tổ chức ở Washington, hai bên đã đạt thỏa thuận về nguyên tắc các điều khoản của HĐTM song phương.

Tên cơ sở các nguyên tắc của tổ chức thương mại thế giới (WTO), trong khi đàm phán, hai bên đã thống nhất với nhau 5 nguyên tắc trong quan hệ thương mại VN - Mỹ, đó là:

1. Bình đẳng cùng có lợi.
2. Không phân biệt đối xử, dành cho nhau quy chế THQ.

2 PHÁT TRIỂN KINH TẾ

HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI VIỆT - MỸ NHỮNG HIỂU BIẾT CĂN BẢN

PGS.TS. HOÀNG THỊ CHÍNH



Ảnh Vũ Nhi

3. Tuân thủ luật pháp và thông lệ quốc tế.

4. Tính đến điều kiện của VN là nước đang phát triển, có thu nhập thấp và đang chuyển đổi sang cơ chế thị trường. VN cần có thời kỳ chuyển đổi để điều chỉnh luật lệ, chính sách của mình cho phù hợp với các chuẩn mực quốc tế.

5. Quan hệ hai nước sẽ xây dựng tương tự như Mỹ đã xây dựng với các nước khác. Mỹ đòi hỏi VN không hơn những điều Mỹ đòi hỏi các nước khác.

Khó khăn nổi bật trong các cuộc đàm phán là phía Mỹ đã đưa ra những tiêu chuẩn có phần cao hơn và khác hơn so với cả yêu cầu của WTO do hệ thống luật pháp và chính sách của nước này. Bên cạnh đó là hai bên không hiểu nhau nhiều. Phía Mỹ thì biết rất ít về hệ thống thương mại, luật lệ và thủ tục buôn bán của VN, còn phía VN thì cũng ít biết về hệ thống luật lệ của Mỹ và các quy tắc, các chuẩn mực của WTO mà nước này lấy làm nền tảng căn bản để làm ăn với các nước khác. Về vấn đề này, ông Joseph Damond, trưởng đoàn đàm phán Mỹ đã bộc lộ "ấn tượng lớn nhất của tôi về quá trình đàm phán hiệp định là việc hai bên rất ít hiểu biết nhau khi quá trình này bắt đầu".

Tuy trải qua một quá trình đàm phán gay go và phức tạp, cuối cùng HBTM Việt - Mỹ cũng đã được ký kết. Cũng theo đánh giá của ông Joseph Damond, sở dĩ hoàn tất được bản hiệp định là do 3 nguyên nhân sau: thứ nhất, VN nhận thức được lợi ích và sự cần thiết phải áp dụng hệ thống thương mại dựa vào WTO; thứ hai, Mỹ nhận thức được VN cần phải có thời gian để áp dụng hệ thống đó và thứ ba là các nhà đàm phán hai nước đều tỏ rõ thiện chí, xây dựng lòng tin và thông cảm nhau.

II. NỘI DUNG CỦA HBTM VIỆT - MỸ

THEO Luật thương mại Mỹ năm 1974 thì HBTM phải bao gồm 6 nội dung chính là: an ninh quốc gia, an toàn cho nền kinh tế, sở hữu trí tuệ, giải quyết tranh chấp, thúc đẩy được thương mại và tư vấn. Ngoài ra, HBTM còn có thể phải giải quyết các vấn đề quan trọng khác về mặt kinh tế như quy chế tối huệ quốc, đối xử quốc gia (National Treatment) hàng rào thương mại, quyền kinh doanh, sự công khai minh bạch và rõ ràng của pháp luật, trợ cấp, đầu tư, dịch vụ v.v...qua những nội dung trên của một bản HBTM chứng tỏ khái niệm "thương mại" của Mỹ là rất rộng và bao hàm cả nghĩa "kinh tế" trong đó nữa. Xuất phát từ đó, nội dung HBTM Việt - Mỹ gồm 72 điều nằm trong 7 chương được thể hiện cụ thể theo sơ đồ dưới đây:



Sơ đồ 1: Nội dung HBTM Việt - Mỹ

Như vậy, HBTM bao gồm tất cả những vấn đề quan hệ kinh tế giữa VN với Mỹ từ thương mại hàng hóa, đến thương mại dịch vụ, đầu tư...để làm rõ các khoản ghi trong HBTM, một hệ thống phụ lục bao gồm 8 danh mục (A, B, C, D, E, F, G, H), đó là: ngoại lệ về đối xử quốc gia; hạn chế số lượng nhập khẩu, xuất khẩu; hàng hóa cấm xuất nhập khẩu; hàng hóa nhập khẩu thuộc diện điều chỉnh của các quy định về thương mại nhà nước và lịch trình loại bỏ; lịch trình loại bỏ về quyền kinh doanh nhập khẩu, xuất khẩu và quyền phân phối; thuế xuất nhập khẩu; dịch vụ tài chính; di chuyển thể nhân; viễn thông; lộ trình cam kết thương mại dịch vụ cụ thể và cuối cùng là các ngoại lệ về đối xử quốc gia. Nhìn chung các điều khoản ghi trong HBTM là rất chi tiết. Thí dụ, ở phụ lục 6, phần V "Các dịch vụ giáo dục", cột "hiện diện thể nhân" quy định rõ "các giáo viên nước ngoài giảng dạy trong trường có vốn đầu tư Mỹ phải có thực tiễn giảng dạy 5 năm và được Bộ giáo dục và đào tạo công nhận. Hoặc ở phụ lục B1, mục "Hạn chế số lượng nhập khẩu đối với sản phẩm công nghiệp" thì lịch trình loại bỏ hạn chế nhập khẩu đối với xe đạp được cụ thể hóa đến các phụ tùng xe đạp như khung xe, càng xe, vành bánh xe và nan hoa bánh xe, đĩa, lốp xe, phanh, yên xe, pèdan...với lịch trình loại bỏ đều là 3 năm sau khi hiệp định có hiệu lực.

III. LỢI ÍCH CỦA HBTM

1. HBTM được ký kết đã cho phép hai nước dành quy chế THQ cho nhau, mà quan trọng hơn là hàng hóa VN sẽ dễ dàng xâm nhập vào thị trường Mỹ nhiều hơn, làm tăng khả năng cạnh tranh với mức thuế suất chỉ còn trên 3%, trong khi hiện nay phải từ 40% đến 80%.

2. HBTM Việt - Mỹ sẽ mở ra một cơ hội làm ăn mới cho các nhà đầu tư Mỹ tại VN, họ sẽ nhận được sự trợ giúp nhiều hơn nữa của chính phủ Mỹ thông qua các tổ chức tài chính tín dụng...

3. HBTM sẽ tạo điều kiện để Mỹ có thể nhập khẩu những mặt hàng mà VN có lợi thế như dầu thô, dệt may, giày dép...mà trước đây, Mỹ đã không mua được của VN bao nhiêu.

4. Để thực thi được HBTM, hệ thống luật pháp của VN cần thay đổi cho phù hợp với thông lệ quốc tế. Điều đó sẽ làm cho môi trường đầu tư của VN hấp dẫn hơn, chẳng những đối với các nhà đầu tư Mỹ mà cả các nhà đầu tư nước ngoài khác.

5. HBTM Việt Mỹ tạo ra cơ hội lớn để VN gia nhập WTO vì các nguyên tắc của tổ chức này đã được hai bên lấy làm nền tảng trong quá trình đàm phán.

6. HBTM được ký kết, góp phần nâng vị thế của VN trong khu vực và trên thế giới vì giờ đây VN đã có đủ điều kiện để thâm nhập vào một nền kinh tế lớn nhất thế giới mà hệ thống luật lệ, cung cách làm ăn của nó là hết sức chặt chẽ, tinh vi.

7. HBTM Việt - Mỹ mở ra một cơ hội để các doanh nghiệp VN phải nỗ lực phấn đấu không ngừng nâng cao năng lực sản xuất kinh doanh, học tập một cách làm ăn bài bản, phù hợp với luật lệ kinh doanh quốc tế.

8. HBTM có hiệu lực sẽ tạo điều kiện để các doanh nghiệp Mỹ đầu tư vào VN nhiều hơn từ đó, VN có thể tiếp thu công nghệ tiên tiến, kỹ thuật hiện đại, góp phần thúc đẩy nhanh hơn tiến trình CNH - HĐH đất nước.

9. HBTM sẽ tạo điều kiện để hoàn chỉnh hóa hệ thống lĩnh vực

hoạt động dịch vụ như viễn thông, bảo hiểm, tài chính, ngân hàng... vì một trong những nội dung quan trọng của hiệp định là sau một số năm khi hiệp định có hiệu lực, các nhà đầu tư Mỹ sẽ khai thác tối đa hoạt động dịch vụ ở VN, một lĩnh vực được xem là yếu trong cơ cấu kinh tế. Trong khi đó ở Mỹ, dịch vụ chiếm 60 - 70% GDP và phát triển rất mạnh. Nhờ đó, người dân VN sẽ được hưởng các dịch vụ tốt hơn do các nhà đầu tư Mỹ cung cấp.

10. Để có một lượng hàng lớn xuất khẩu vào thị trường Mỹ, nhất là những mặt hàng sử dụng nhiều lao động cũng như các nhà đầu tư Mỹ sẽ vào VN nhiều hơn, tất cả sẽ tạo ra nhiều công ăn việc làm mới khi HĐTM có hiệu lực, góp phần giải quyết vấn đề dân số và việc làm ở VN.

11. HĐTM mở ra một cơ hội để khai thác lực lượng Việt kiều đang làm ăn sinh sống ở Mỹ, phát huy những lợi thế và tiềm lực của họ nhằm góp phần xây dựng quê hương.

12. HĐTM có hiệu lực, mối quan hệ Việt - Mỹ theo đó sẽ có những bước phát triển toàn diện về mọi mặt: người Mỹ sẽ đến VN nhiều hơn, ngành du lịch nhờ đó mà phát triển. Trái lại, người VN cũng sẽ đến Mỹ nhiều hơn để quan sát, học tập, tiếp thu những tiến bộ mà Mỹ đã đạt được...tất cả sẽ làm cho mối quan hệ hai nước phát triển lên một tầm cao mới.

IV. NHỮNG THÁCH THỨC KHI THỰC HIỆN HĐTM

Bên cạnh những cơ hội, những thuận lợi cơ bản trên đây, HĐTM Việt - Mỹ cũng sẽ đặt chúng ta vào nhiều thách thức và khó khăn mới, đó là:

Thứ nhất, trình độ phát triển kinh tế giữa hai nước rất chênh lệch, lại có những điểm rất khác nhau về thể chế chính trị - xã hội, về quan niệm, về tập quán, sở thích, thị hiếu người tiêu dùng...Nếu những nhân tố này không được tính đến đầy đủ thì có thể dẫn đến tư tưởng nôn nóng, sốt ruột hoặc chủ quan hay cả bị quan trọng khi giải quyết các mối quan hệ phát sinh trong quá trình làm ăn với Mỹ.

Thứ hai, hệ thống luật pháp của VN còn thiếu nhiều, lại chưa đồng bộ và có nhiều điểm không phù hợp với thông lệ quốc tế. Điều này sẽ cản trở quá trình thực thi khi HĐTM có hiệu lực, đòi hỏi phải có sự thay đổi mà vấn đề này không thể một sớm một chiều có ngay được.

Thứ ba, sau một thời gian ngắn (3 - 7 năm), khi HĐTM có hiệu lực, nhiều hàng hóa của Mỹ sẽ được nhập khẩu vào VN với việc bãi bỏ hạn ngạch và giảm thuế (thí dụ một số mặt hàng ở bảng 1) đặt hàng hóa VN ở trong một điều kiện cạnh tranh gay gắt hơn trước đây.

Bảng 1: Thời hạn loại bỏ hạn ngạch và mức giảm thuế quan đối với một số sản phẩm của Mỹ trên thị trường VN sau khi HĐTM có hiệu lực.

S T T	Hạn ngạch (năm)		Thuế quan (%)		
	Tên mặt hàng	Lịch trình loại bỏ	Tên mặt hàng	Thuế suất năm 1999	Sau 3 năm khi HĐTM có hiệu lực
	Sản phẩm NN		Sản phẩm NN		
1	Bắp các loại	4	- Thịt cừu dê các loại	20	10
2	Dầu thực vật các loại	4	- Thịt gia cầm các loại	20	15
3	Thịt da chế biến	3	- Phô mát các loại	30	10
4	Đường các loại	10	- Nho các loại	40	25
5	Cà phê và các sản phẩm từ cà phê	4	- Lúa miến	10	5
	Sản phẩm CN		Sản phẩm CN		
1	Sơn các loại	3	- Xà bông	50	30
2	Gạch các loại	3	- Tủ lạnh dung tích đến 200 lít	50	30
3	Đồ sử vệ sinh	3	- Trò chơi video dùng với VTHH	50	30
4	Xi măng các loại	6	- Máy giặt các loại	50	40
5	Xăng dầu các loại	7	- Máy điện thoại không dây	20	10

Nguồn: Phụ lục B và E Hiệp định thương mại Việt - Mỹ

Thứ tư như trên đã phân tích, các lĩnh vực hoạt động dịch vụ của Mỹ là rất mạnh, theo nội dung mà hai bên đã ký kết thì chỉ trong vòng từ 3 đến 10 năm sau khi HĐTM có hiệu lực, các lĩnh vực hoạt động tài chính, ngân hàng,

bảo hiểm, viễn thông, pháp lý, giáo dục, y tế của Mỹ sẽ chiếm lĩnh thị trường VN (bảng 2), làm cho những ngành này của VN sẽ gặp phải những đối thủ cạnh tranh hết sức gay gắt vì những lợi thế hơn hẳn của họ. Nếu chúng ta không có những bước chuẩn bị ngay từ bây giờ thì người tiêu dùng VN chỉ hướng tới những dịch vụ tiện lợi hơn của các nhà đầu tư Mỹ. Tất nhiên, người tiêu dùng được đáp ứng tốt hơn về sở thích thị hiếu là dấu hiệu đáng mừng, nhưng không thể không tính đến những khó khăn mà các ngành dịch vụ non trẻ của VN phải đương đầu.

Bảng 2: Một số cam kết về lĩnh vực dịch vụ giữa VN và Mỹ khi HĐTM có hiệu lực

STT	Lĩnh vực	Nội dung cam kết
1	Pháp lý	Các nhà cung cấp dịch vụ Mỹ có thể cung cấp dịch vụ dưới các hình thức chi nhánh công ty 100% vốn Mỹ, công ty liên doanh VN - Mỹ - Thời hạn hoạt động của chi nhánh công ty luật Mỹ là 5 năm, kể từ ngày cấp phép và có thể gia hạn 5 năm một.
2	Quảng cáo	Phần góp vốn của công ty Mỹ không vượt qua 49% vốn pháp định của liên doanh 5 năm sau khi HĐTM có hiệu lực hạn chế này sẽ là 51% và 7 năm sau khi HĐTM có hiệu lực sẽ không có hạn chế về tỷ lệ góp vốn từ phía Mỹ trong các liên doanh
3	Kế toán kiểm toán	Trong vòng 3 năm, kể từ khi HĐTM có hiệu lực việc cấp phép sẽ được xét duyệt theo từng trường hợp và số lượng sẽ do Bộ tài chính quyết định căn cứ vào tình hình phát triển của thị trường VN
4	Điện thoại cố định bao gồm nội hạt đường dài trong nước và quốc tế	Liên doanh với đối tác VN được phép kinh doanh dịch vụ viễn thông sau 6 năm kể từ khi HĐTM có hiệu lực và phần góp vốn của phía Mỹ không vượt quá 49% vốn pháp định của liên doanh. Việc tăng giới hạn góp vốn sẽ được xem xét lại sau 3 năm
5	Fax năng cao hay gia tăng giá trị gồm lưu giữ và gửi, lưu giữ và truy cập	Liên doanh với đối tác VN được phép kinh doanh dịch vụ viễn thông sau 2 năm (3 năm đối với dịch vụ internet) kể từ khi HĐTM có hiệu lực và phần góp vốn của phía Mỹ không quá 50% vốn pháp định của liên doanh
6	Ngân hàng	Sau 9 năm, kể từ khi HĐTM có hiệu lực, Mỹ được phép thành lập ngân hàng con 100% vốn Mỹ tại VN. Trong thời gian 9 năm đó, các ngân hàng Mỹ có thể thành lập ngân hàng liên doanh với đối tác VN trong đó phần góp vốn của đối tác Mỹ không thấp hơn 30% nhưng không vượt quá 49% vốn pháp định của liên doanh.
7	Tài chính	Sau 8 năm kể từ khi HĐTM có hiệu lực, các định chế tài chính có vốn đầu tư Mỹ được phép phát hành thẻ tín dụng trên cơ sở đối xử quốc gia
8	Giáo dục	7 năm sau khi HĐTM có hiệu lực được lập trường 100% vốn Mỹ.
9	Y tế	Các công ty cung cấp dịch vụ Mỹ được cung cấp dịch vụ thông qua thành lập các cơ sở chữa bệnh 100% vốn Mỹ, liên doanh với đối tác VN hay thông qua hợp đồng hợp tác kinh doanh. Vốn đầu tư tối thiểu cho bệnh viện là 20 triệu USD phòng khám đa khoa là 2 triệu USD và phòng khám chuyên khoa là 1 triệu USD.

Nguồn: Hiệp định thương mại Việt - Mỹ, phụ lục G

Thứ năm các doanh nghiệp VN, người trực tiếp làm ăn với Mỹ lại chưa thông hiểu luật lệ, cung cách kinh doanh của người Mỹ. Chính điều này chẳng những có thể dẫn đến việc bỏ lỡ cơ hội trong kinh doanh mà đôi khi còn bị thiệt thòi vì những lý do không đáng có. Bên cạnh đó, với trình độ quản lý còn yếu kém, lại chưa có kinh nghiệm làm ăn theo cơ chế thị trường cùng với trình độ công nghệ còn lạc hậu, trình độ chuyên môn của người lao động chưa cao...Tất cả những điều đó đã làm cho sản phẩm của ta còn kém về chất lượng, xấu về hình thức, khó lòng cạnh tranh với biết bao bạn hàng mẫu dịch của Mỹ từ các nước Nam Mỹ, từ Trung Quốc, từ các nước NICs, các nước ASEAN...Đây chính là thách thức rất lớn cho các doanh nghiệp VN khi HĐTM có hiệu lực.

Thứ sáu, từ kinh nghiệm làm ăn với Mỹ của nhiều nước, kể cả các nước Tây Âu nếu không được quan tâm đúng mức, xu hướng "Mỹ hóa" có thể phát triển, nhất là với tầng lớp thanh niên. Do đó vấn đề giữ gìn bản sắc dân tộc, tôn trọng khía cạnh văn hóa trong phát triển kinh tế cần phải đặt ra hơn bao giờ hết.

4 PHÁT TRIỂN KINH TẾ

Như vậy, làm thế nào để thâm nhập vào thị trường Mỹ một cách có hiệu quả, tránh được rủi ro và gây uy tín ngay từ những ngày đầu ngay sau khi HĐTM có hiệu lực là câu hỏi mà trả lời nó không phải dễ dàng, liên quan đến cả hai phía: Nhà nước và doanh nghiệp.

V. NHỮNG VIỆC PHẢI LÀM ĐỂ THỰC THI HĐTM

Trước hết là về phía doanh nghiệp. Ngay từ bây giờ, mỗi doanh nghiệp, nhất là những doanh nghiệp đang sản xuất và kinh doanh những mặt hàng ta có lợi thế xuất khẩu vào thị trường Mỹ như: dệt may, giày dép, thủy sản, thủ công mỹ nghệ... phải bằng mọi cách tìm hiểu thị trường Mỹ, khai thác mọi thông tin có liên quan đến thị trường này từ các nguồn như tổ chức xúc tiến thương mại, tham tán thương mại, mạng Internet, Việt kiều đang sinh sống làm ăn ở Mỹ, các thương gia, nhà doanh nghiệp Mỹ đến VN... Trong thời gian gần đây, ở VN đã xuất hiện nhiều hội thảo về HĐTM Việt - Mỹ. Ở đó, nhiều chuyên gia kinh tế, cả những luật sư Mỹ nói chuyện về cách thức tiếp cận thị trường này, về đặc tính của người Mỹ cần chú ý trong đàm phán, thương lượng và đặc biệt là những bước đi cụ thể khi thâm nhập vào thị trường Mỹ như: thủ tục nhập khẩu, cách lập hóa đơn, giới thiệu các kênh phân phối, lập kế hoạch tiếp thị, giao tiếp và đàm phán v.v... Các doanh nghiệp VN nên theo dõi, tranh thủ cơ hội để cử người của mình tham dự các cuộc hội thảo đó.

Cao hơn nữa, nếu có điều kiện, các doanh nghiệp VN có thể tổ chức các đoàn khảo sát đi Mỹ để trực tiếp tìm hiểu vì "trăm nghe không bằng một thấy". Ở đó, các doanh nghiệp có thể đưa mẫu chào hàng quảng cáo hoặc tham gia vào các hội chợ lớn như Chicago, Atlanta... hay các hội chợ địa phương ở các tiểu bang.

Để nắm bắt được cung cách làm ăn của người Mỹ, các doanh nghiệp VN phải tìm hiểu, nghiên cứu các luật lệ của họ ở cả liên bang và từng tiểu bang. Ở Mỹ Bộ luật thương mại (Uniform Commercial Code) được coi là xương sống của hệ thống pháp luật về thương mại. Bên cạnh đó là hàng loạt các luật khác, đặc biệt là luật về trách nhiệm sản phẩm (Product Liability Law), theo đó nhà sản xuất và người bán hàng phải chịu trách nhiệm đối với người tiêu dùng về chất lượng hàng hóa được bán trên thị trường Mỹ. Ở đất nước này, quyền lợi người tiêu dùng được đặt lên hàng đầu, do đó không ít trường hợp do khinh suất, mà nhà xuất khẩu đã phải trả giá quá đắt cho các vụ kiện cáo của người tiêu dùng. Vì thế các doanh nghiệp VN phải hết sức thận trọng, tìm hiểu thật kỹ các luật lệ kinh doanh của họ, nếu cần phải thuê cả luật sư Mỹ mặc dù giá dịch vụ tư vấn ở Mỹ khá đắt.

Kinh nghiệm của một số công ty đã làm ăn với Mỹ cho thấy thương mại điện tử là phương pháp tiếp cận thị trường Mỹ ngắn nhất, giúp các doanh nghiệp làm ăn trực tiếp mà không phải qua nhiều tầng nấc trung gian. Muốn vậy các doanh nghiệp VN phải có địa chỉ e-mail, có website để giới thiệu về doanh nghiệp của mình cũng như các mặt hàng mà doanh nghiệp sẽ xuất vào Mỹ... Và cuối cùng, để thâm nhập vào thị trường Mỹ một cách hiệu quả phải có một đội ngũ doanh nhân VN giỏi tiếng Anh, biết sử dụng máy vi tính, có đầu óc tính toán và có một tầm nhìn chiến lược.

Về phía nhà nước, cần gấp rút chỉnh sửa lại hệ thống luật lệ cho phù hợp với luật lệ quốc tế để tạo điều kiện thuận lợi cho việc thực thi HĐTM khi có hiệu lực, đặc biệt là tính minh bạch hóa (chương VI của HĐTM) phải được thể hiện trong quá trình xây dựng pháp luật. Bên cạnh đó, phổ biến luật pháp và giải đáp các thắc mắc về pháp luật là việc làm cần thiết để mọi người hiểu và làm việc theo pháp luật. Gần đây nhất, đĩa CD "Cơ sở dữ liệu pháp luật thực hành" ra đời sẽ đáp ứng một phần nhu cầu đó, và xa hơn nữa là đưa lên mạng Internet để người Mỹ, người nước ngoài khác đều biết về luật lệ VN, tiện cho việc làm ăn với VN.

- Cần tổ chức biên dịch lại bản HĐTM Việt - Mỹ cho

rõ ràng và phổ biến rộng rãi HĐTM (kể cả các phụ lục) đến nhiều đối tượng.

- Các cơ quan, ban ngành có liên quan có thể thường xuyên mở những lớp ngắn ngày bồi dưỡng cho các doanh nghiệp kiến thức về cung cách làm ăn và các luật lệ, quy định cũng như hệ thống thuế xuất nhập khẩu, tính cách của người Mỹ... để giúp họ thành công trong quá trình đàm phán và kinh doanh với người Mỹ.

- Các tổ chức xúc tiến thương mại trong nước thường xuyên cung cấp cho các doanh nghiệp những thông tin cập nhật, cần thiết về thị trường Mỹ. Tham tán thương mại và các đại diện văn phòng tại Mỹ phải đóng vai trò nghiên cứu thị trường bao gồm giá cả, nhu cầu và xu hướng thay đổi để cung cấp kịp thời cho các doanh nghiệp trong nước, các cơ quan này chính là người tiếp cận trực tiếp với hệ thống phân phối sản phẩm và các nhà nhập khẩu trực tiếp ở Mỹ.

- Chính phủ nên hỗ trợ để thiết lập hệ thống trung tâm thương mại tại các thành phố lớn như New York, Los Angeles, San Francisco, Chicago, Boston, Dallas... nhằm tạo điều kiện cho các doanh nghiệp VN có thể tiếp cận trực tiếp với thị trường Mỹ, tiết kiệm được một số khoản chi phí trung gian.

- Các hiệp hội của mỗi ngành hàng phải thực sự là một tổ chức giúp đỡ các doanh nghiệp, bảo vệ quyền lợi cho họ thông qua việc điều phối số lượng xuất khẩu và giá cả để tránh tình trạng cạnh tranh giữa các doanh nghiệp xuất khẩu, tự mình làm hại mình trước các bạn hàng nước ngoài, trong đó có Mỹ.

- Nhà nước cần có chính sách thỏa đáng hơn nữa nhằm khuyến khích Việt kiều về nước đầu tư, đồng thời vận động họ tạo điều kiện giúp đỡ các doanh nghiệp trong nước khi bước đầu thâm nhập vào thị trường Mỹ, để họ thực sự là cầu nối giữa các doanh nghiệp trong nước với các nhà kinh doanh Mỹ.

Như vậy, việc ký kết HĐTM Việt - Mỹ là bước cuối cùng để bình thường hóa quan hệ hoàn toàn giữa hai nước. Với nội dung rất đầy đủ và chi tiết, HĐTM thực sự là một công cụ để điều hành quá trình làm ăn đôi bên trên cơ sở luật định quốc tế. HĐTM Việt - Mỹ có hiệu lực sẽ mang đến lợi ích không nhỏ cho cả hai nước, nhất là đối với VN, một nước có nhiều tiềm năng xuất khẩu vào thị trường rộng lớn này mà mấy năm qua ta đã không có cơ hội để thực hiện được. Tuy nhiên, làm thế nào để thâm nhập một cách hiệu quả vào thị trường hấp dẫn đó là cả một vấn đề hết sức phức tạp, đòi hỏi sự cố gắng cả từ hai phía. Chính phủ và các doanh nghiệp cần phải có những tính toán kỹ lưỡng, có những bước chuẩn bị chu đáo thì mới hy vọng thành công.

Vấn đề còn lại là bao giờ hiệp định song phương Việt - Mỹ mới có hiệu lực? Đây là câu hỏi mà không dễ gì có thể trả lời được vì nó phụ thuộc vào quá nhiều yếu tố khách quan và chủ quan.

Dù thế nào chăng nữa, HĐTM Việt - Mỹ cũng đã được ký kết và hy vọng quốc hội 2 nước sẽ sớm phê chuẩn trên cơ sở lợi ích kinh tế đôi bên là chủ yếu. Trong thời gian chờ đợi này, các doanh nghiệp VN vẫn không nên bỏ lỡ cơ hội mà phải tiếp tục tìm hiểu, chuẩn bị thật kỹ để bước vào một cuộc đua sức mới mà các địch thủ "nặng ký" hơn ta rất nhiều, đó chính là các bạn hàng mậu dịch lâu năm nay đã làm ăn với Mỹ như Trung Quốc, các nước Nam Mỹ, NICs, ASEAN... Hy vọng thời gian sẽ ủng hộ chúng ta ■

Tài liệu tham khảo:

1. Hiệp định giữa Hợp chúng quốc Hoa Kỳ và CHXHCN VN về quan hệ thương mại.
2. Tài liệu bồi dưỡng kiến thức doanh nghiệp VN với vấn đề hội nhập khu vực và thế giới liên-hiệp các hội KH và kỹ thuật VN, Hà Nội, 1999
3. Giới thiệu về tổ chức thương mại quốc tế WTO, Nhà xuất bản chính trị quốc gia, Hà Nội, 1998.