

Nguồn: <https://vnexpress.net/truong-doan-bta-chet-tren-ban-dam-phan-cung-phai-ky-xong-3239652.html>

## Trường đoàn BTA: “Chết trên bàn đàm phán cũng phải ký xong”

5 năm đàm phán Hiệp định Thương mại Việt - Mỹ (BTA) được trường đoàn Nguyễn Đình Lương mô tả như cuộc marathon trên dây, mà trên con đường đó ông nghĩ dù có chết cũng phải về đích.

Hai thập kỷ trôi qua kể từ ngày Việt Nam khởi động thương thảo Hiệp định Thương mại song phương (BTA) với Mỹ, ông Nguyễn Đình Lương - trường đoàn đàm phán thông tuệ và quyết đoán một thời nay đã 75 tuổi.

Tốt nghiệp Học viện Quan hệ quốc tế Matxcova, ông Lương có 20 năm tham gia đoàn đàm phán Hiệp định với Liên Xô, các nước xã hội chủ nghĩa, Singapore, Canada... trước khi lãnh trách nhiệm Trường đoàn đàm phán BTA với Mỹ vào năm 1996. Khi đó, ông đang công tác ở Bộ Thương mại (nay là Bộ Công Thương), được chỉ định làm trường đoàn đàm phán theo phân công của nguyên Chủ tịch nước Trần Đức Lương, khi đó là Phó thủ tướng phụ trách kinh tế đối ngoại.

Nhớ lại cả quá trình đàm phán dài tới 5 năm với 11 phiên, ông Lương ví BTA chẳng khác nào một cuộc "marathon trên dây" không có ngày nghỉ với những thử thách căng thẳng, khó đoán.

Khi hai bên bắt đầu đàm phán, nền kinh tế nhỏ bé của Việt Nam vẫn chưa hết khó khăn sau thời gian dài chiến tranh, còn Mỹ đã là người khổng lồ. Năm 1995, GDP của Việt Nam khoảng 33 tỷ USD, trong khi giá trị thương hiệu CocaCola đã là 90 tỷ USD. Hệ thống luật kinh tế của Việt Nam gần như sơ khai, trong khi Mỹ đã rất chặt chẽ với những luật về chống độc quyền, chống bán phá giá, chống trợ cấp... Internet chưa phát triển cũng khiến phía Việt Nam bị hạn chế trong tiếp cận thông tin, kiến thức về thị trường Mỹ.

Đàm phán BTA với Việt Nam, lần đầu tiên Mỹ đề xuất dựa trên tiêu chuẩn của Tổ chức Thương mại thế giới (WTO), một sân chơi lớn còn quá lạ lẫm với Việt Nam lúc ấy. “Chưa bao giờ Việt Nam đàm phán và ký kết một hiệp định để rồi sau đó phải điều chỉnh, sửa đổi nhiều văn bản luật trong hệ thống pháp luật đến vậy, hầu như toàn bộ hệ thống kinh tế Việt Nam đều bị đụng chạm, từ thương mại, đầu tư, dịch vụ, sở hữu trí tuệ”, ông Lương nhận xét.

Tuy nhiên, cả đoàn đàm phán không nản chí, bởi nếu đạt được thỏa thuận, lợi ích kinh tế của Việt Nam khó có thể đo đếm được. Mỹ với GDP gần 10.000 tỷ USD, là nền kinh tế chi phối gần như toàn bộ thế giới, bất cứ một quốc gia nào muốn tham gia sân chơi thương mại toàn cầu đều cần bắt tay với người khổng lồ này. Thị trường Mỹ cũng rất cạnh tranh nên các doanh nghiệp ngày càng giỏi lên, học được kinh nghiệm quản lý, khoa học kỹ thuật. Ngoài ra, BTA cũng là sự kiện giúp Việt Nam có quan hệ bình đẳng với tất cả các quốc gia trên thế giới, là cơ sở để tham gia một loạt hiệp định thương mại sau này.

Ông Lương, khi đó tự nhủ: “Dù có chết trên bàn đàm phán cũng phải ký xong”. Đoàn đàm phán được chia thành các nhóm phụ trách từng vấn đề như thuế, đầu tư, sở hữu trí tuệ do lãnh đạo, chuyên viên từ Bộ Công Thương, Bộ Tài chính, Bộ Kế hoạch & Đầu tư, Ngân hàng Nhà nước, Bộ Khoa học và Công nghệ, Bộ Thông tin và Truyền thông... đảm trách, cùng nhau tải về hệ thống quy chuẩn của WTO để phân tích, mổ xẻ các vấn đề.

Khác với đoàn Mỹ gồm toàn những luật sư giỏi chuyên đàm phán, đoàn Việt Nam chủ yếu là các cán bộ kiêm nhiệm, song theo ông Lương, họ đều là những cá nhân có tầm hiểu biết sâu rộng trong lĩnh vực mình đang công tác. Ngày đêm, các nhóm nghiên cứu để hiểu cách tiếp cận từng vấn đề, ví dụ như nguyên tắc bình đẳng giữa hàng hóa trong nước với nước ngoài như thế nào, thể hiện trong WTO ra sao, giá trong nước và giá nước ngoài chênh lệch bao nhiêu..., từ đó có lý lẽ thuyết phục lãnh đạo trong nước về những điều trong hiệp định.

Quan trọng nhất trong đàm phán là phải hiểu đối thủ, có vậy mới biết chỗ nào phải tiến, chỗ nào nên lùi. “Khi đàm phán, phía Mỹ ra những đề bài rất khó, nhưng mình hiểu những điều gì mang tính nguyên tắc, phổ cập với thế giới mà Việt Nam phải chấp nhận, và chỗ nào còn đàm phán được thì đàm phán. Riêng với những điều khoản Việt Nam không giữ được như mong muốn thì chúng tôi chấp nhận, với mục tiêu sẽ mang lại lợi ích trong tương lai”, ông kể.

Ví dụ về thuế, Mỹ đã có một hệ thống đầy đủ, nhưng Việt Nam chủ yếu mới có thuế xuất nhập khẩu... Đoàn đàm phán nhận định thuế là vấn đề chưa nên bàn vì nếu Việt Nam cắt giảm các dòng thuế, ngân sách chắc chắn hụt thu và Chính phủ sẽ không chấp nhận. “Tuy nhiên, ta phải thuyết phục phía Mỹ rằng khi tham gia WTO, Việt Nam sẽ cải cách hệ thống thuế gồm thuế giá trị gia tăng (VAT), thu nhập doanh nghiệp, thu nhập cá nhân...”, ông Lương kể lại.

Và cuối cùng, thỏa thuận này đạt được. Mỹ dành cho Việt Nam các cam kết giảm thuế cụ thể cho khoảng 250 sản phẩm, mà 80% trong số đó là nông sản. Đáng chú ý, mức cắt giảm từ 33-50% và được thực hiện trong 3 năm kể từ khi hiệp định có hiệu lực. “Chưa

bao giờ cánh cửa vào Mỹ lại mở rộng như vậy cho hàng hóa Việt Nam”, trưởng đoàn BTA nhận định.

Mỹ có lập trường chỉ đầu tư khi các nước chịu mở cửa, tạo được môi trường công bằng và bình đẳng giữa doanh nghiệp trong nước và nước ngoài. Do đó, Việt Nam phải chấp nhận sửa nhiều quy định, mở cửa cho nước ngoài đầu tư vào viễn thông, ngân hàng, bảo hiểm...

Chẳng hạn, các công ty nước ngoài trước đó phải được Chính phủ đồng ý cho phép đầu tư tại Việt Nam, nhưng theo Hiệp định, việc thẩm định dự án sẽ được xóa bỏ đối với hầu hết các lĩnh vực theo một lộ trình nhất định, tùy thuộc vào lĩnh vực có liên quan. Một số lĩnh vực Mỹ bị giới hạn phần vốn góp trong liên doanh cũng bị xóa bỏ, người Mỹ được toàn quyền lựa chọn lãnh đạo cấp cao trong các công ty họ nắm giữ vốn.

Tuy nhiên, tiến trình đàm phán cũng có những giây phút rơi vào bế tắc và đối mặt với nguy cơ “đứt gãy giữa đường”. Sau 4 năm, tháng 7/1999, đoàn đàm phán của Việt Nam và Mỹ đã thống nhất được quan điểm và dự kiến BTA có thể ký kết ngay tại New Zealand tháng 9/1999, nhân dịp Diễn đàn Hợp tác kinh tế châu Á - Thái Bình Dương. Nhưng đến phút cuối kế hoạch này không thành, trở thành nỗi tiếc nuối với cả hai bên.



*Cựu Tổng thống Bill Clinton tiếp ông Nguyễn Đình Lương tại Nhà Trắng ngày 13/7/2000. Ảnh: NVCC*

“Trong thời đại mới, chậm chân một chút thôi là cơ hội rơi vào tay người khác”, ông Lương thở dài. Cuối năm đó, Trung Quốc đã ký được với Mỹ thỏa thuận về những điều kiện gia nhập WTO, tạo tiền đề cho quốc gia này gia nhập vào một năm sau và trở thành trung tâm chú ý của các nhà đầu tư quốc tế.

Nhớ lại ngày tháng mắc kẹt đó, không chỉ buồn bã vì tiến trình ký BTA bị chậm lại, ông Lương cho biết những lãnh đạo chịu trách nhiệm đàm phán cũng phải đối mặt áp lực

lớn. "Chúng tôi liên tục, liên tục phải làm giải trình", ông nói. Sự "đóng băng" kéo dài tới năm 2000, sau đó phía Việt Nam liên lạc lại được với đoàn đàm phán bên Mỹ để cùng thỏa thuận và điều chỉnh nốt một số điều cuối cùng.

Trải qua nhiều sức ép, giây phút lịch sử 16h ngày 13/7/2000 khi Hiệp định Thương mại song phương Việt - Mỹ được ký, cả đoàn đàm phán ai ai cũng vỡ òa trong cảm xúc. "Cá nhân tôi lúc đó cảm thấy như mình vừa cày xong thửa ruộng, mồ hôi mồ kê nhễ nhại, ngồi trên bờ rít điều thuốc lào, nhả khói lên trời và cười mãn nguyện", ông Lương tâm sự.

Tự nhận mình là "người thợ cày trên mảnh ruộng BTA", ông Lương chia sẻ về triết lý đàm phán rút ra được sau hơn 20 năm chinh chiến: "Đàm phán giống như đi cày. Muốn có đường cày thẳng thì mắt phải nhìn thẳng, nhìn đằng trước, nhìn xa. Tay cày phải lỏng, khi đến chỗ đất cứng mới chặt. Do đó, khi đàm phán cũng phải nhìn thẳng, nhìn xa, nhìn vào thời đại".

Trở lại Việt Nam, ông Lương tiếp tục công tác ở Bộ Thương mại và cùng những cộng sự đi khắp các tỉnh thành để giới thiệu về BTA và cách triển khai. "Các doanh nghiệp, lãnh đạo Việt Nam đều rất chờ đợi sau khi BTA được ký. Chúng tôi đi khắp các tỉnh, thành phố để nói chuyện về những điều khoản trong hiệp định, về bối cảnh kinh tế hiện tại và tương lai", ông bày tỏ.

Hiện tại, GDP Việt Nam đã đạt trên 180 tỷ USD, thương mại và đầu tư ngày càng mở rộng, trong đó kim ngạch xuất khẩu vượt 150 tỷ USD với Mỹ là đối tác lớn nhất (chiếm gần 20%), mang lại nguồn ngoại tệ lớn. Đặc biệt, các mặt hàng được hưởng ưu đãi thuế như dệt may, giày dép, thủy sản đã trở thành mặt hàng xuất khẩu chủ lực với kim ngạch mỗi năm trên 40 tỷ USD, trong đó xuất sang Mỹ chiếm một phần ba.

"Hiệp định cũng khiến giới lãnh đạo doanh nghiệp Việt Nam thay đổi, họ bắt đầu có những toan tính, tham vọng ở thị trường lớn nhất toàn cầu, và đến nay, đa số doanh nghiệp đều muốn làm việc với Mỹ. BTA còn mở cho Việt Nam tham gia những hiệp định thương mại lớn hơn, từ đó, đặt áp lực và sức ép để đổi mới thể chế, hoàn thiện hệ thống pháp luật trong nước", ông Lương nhấn mạnh.

- **Phương Linh**