

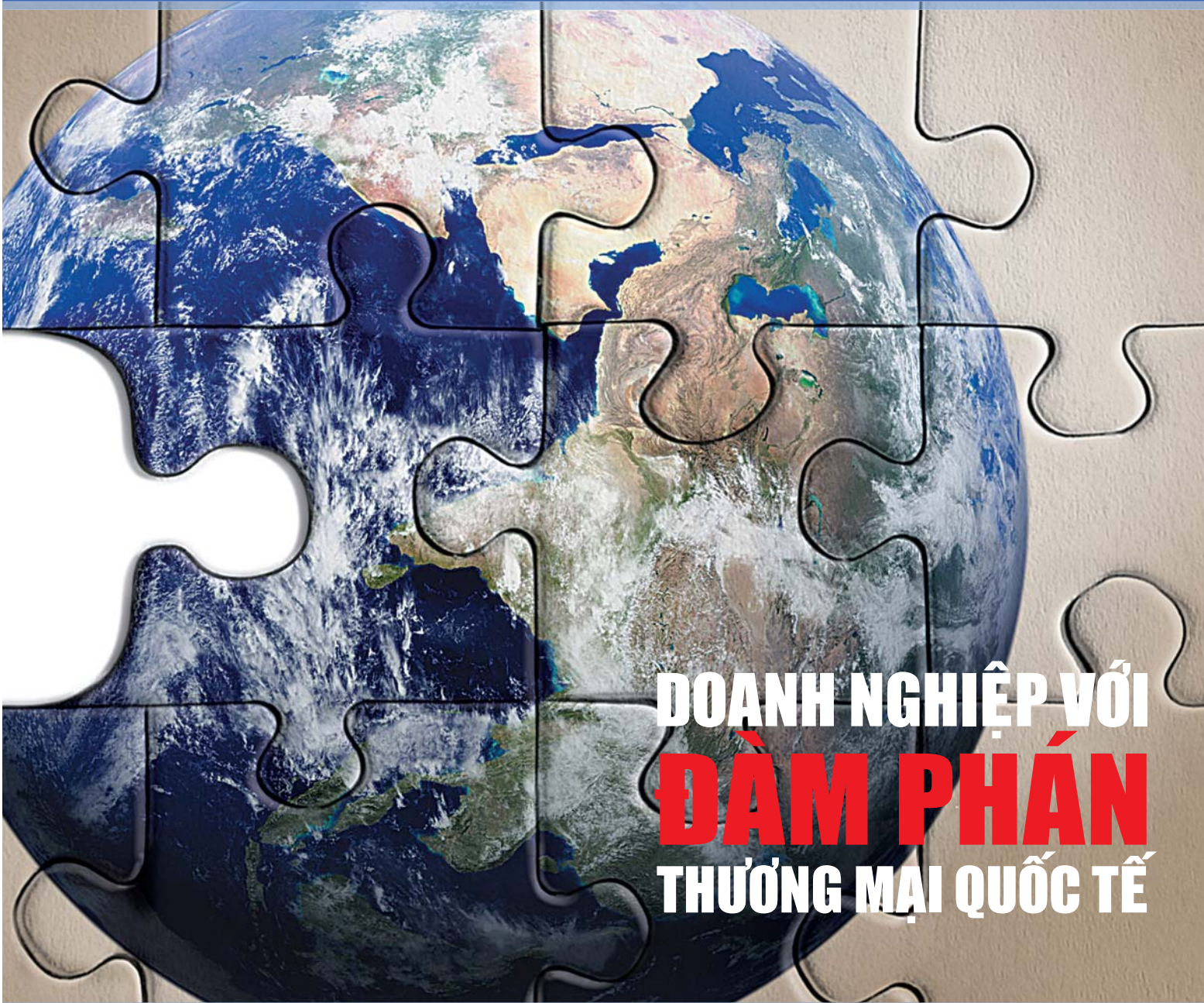
BẢN TIN

VCCI PHÒNG THƯƠNG MẠI VÀ CÔNG NGHIỆP VIỆT NAM

DOANH NGHIỆP & CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

ỦY BAN TƯ VẤN VỀ CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ • WWW.TRUNGAMWTO.VN

SỐ 01+02, QUÝ 01+02, NĂM 2010



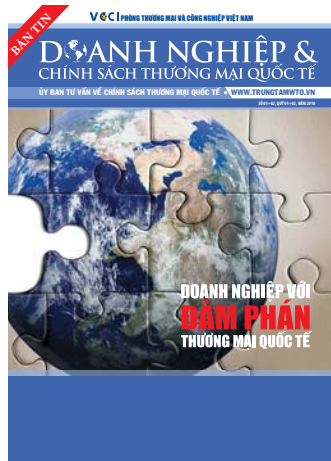
DOANH NGHIỆP VỚI ĐÀM PHÁN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ



“ Là một nền kinh tế năng động, hội nhập ngày càng sâu rộng vào nền kinh tế quốc tế, Việt Nam đã, đang và sẽ còn tham gia vào nhiều cuộc đàm phán, nhiều cam kết quốc tế. Tuy nhiên sự tham gia của cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam vào quá trình này và hiệu quả của nó còn cần cải thiện rất nhiều.... ”

“ Đàm phán và thực thi các cam kết thương mại quốc tế là một thực tiễn với bề dày lịch sử ở nhiều nước. Cũng như vậy, kinh nghiệm mà họ tích lũy được trong các vấn đề có liên quan đến sự tham gia của cộng đồng doanh nghiệp vào quá trình này rất phong phú và đa dạng.... ”

“ Trong bối cảnh toàn cầu hóa, sự hình thành các chính sách thương mại và đàm phán các cam kết quốc tế về thương mại đối với mỗi quốc gia là một quá trình liên tục và không thể giải số lùi. Đối với một nước đang phát triển với nền kinh tế trong giai đoạn chuyển đổi như Việt Nam ...”



LỜI GIỚI THIỆU

Trong tay Bạn là Bản tin "*Doanh nghiệp và Chính sách thương mại quốc tế*", ấn phẩm phát hành hàng quý của Ủy ban tư vấn về Chính sách Thương mại Quốc tế - Trung tâm WTO - Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam.

Mục "*Tin Hội nhập*" của Bản tin sẽ mang đến cho Bạn các thông tin cập nhật cùng các bình luận cơ bản về những sự kiện, những câu chuyện từ tất cả các chiều hội nhập (WTO, đa phương, song phương).

Mục "*Chủ đề chính sách*" tập trung chuyên sâu vào một chính sách, quy định, vấn đề thương mại quốc tế đặc biệt, đã hoặc có thể có tác động mạnh mẽ đến các doanh nghiệp với những phân tích, bình luận sâu sắc của các chuyên gia.

Mục "*Thông tin hữu ích*" sẽ giúp Bạn có được các kiến thức cơ bản về các khía cạnh khác nhau của quá trình hội nhập với hình thức diễn giải đơn giản, dễ hiểu.

Hy vọng rằng Bản tin "*Doanh nghiệp và Chính sách Thương mại quốc tế*" sẽ là cẩm nang hữu ích cho doanh nghiệp, hiệp hội trong việc tăng cường thông tin về chính sách, pháp luật thương mại quốc tế để chủ động xây dựng chiến lược kinh doanh phù hợp với tình hình hội nhập, có tiếng nói tích cực hơn và tham gia hiệu quả hơn cùng với Nhà nước trong việc hoạch định chính sách, đàm phán và thực thi các cam kết quốc tế.

LIÊN HỆ

ỦY BAN TƯ VẤN VỀ CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ
TRUNG TÂM WTO

PHÒNG THƯƠNG MẠI VÀ CÔNG NGHIỆP VIỆT NAM

Địa chỉ: Số 9 Đào Duy Anh - Hà Nội - Việt Nam

Tel: 04-35771458

Fax: 04-35771459

Email: banthuky@trungtamwto.vn

Website: www.trungtamwto.vn



Đàm phán và thực thi các cam kết thương mại quốc tế là một thực tiễn với bề dày lịch sử ở nhiều nước. Cũng như vậy, kinh nghiệm mà họ tích lũy được trong các vấn đề có liên quan đến sự tham gia của cộng đồng doanh nghiệp vào quá trình này rất phong phú và đa dạng... **18**



Sáng ngày 29/1/2010 tại Hà Nội, Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) đã tổ chức Lễ Ra mắt Ủy ban Tư vấn về Chính sách Thương mại Quốc tế và Lễ Khai trương Cổng thông tin WTO - Hội nhập. Hơn 130 đại biểu đến từ các cơ quan Nhà nước có thẩm quyền trong hoạch định, đàm phán và thực thi các cam kết quốc tế, các hiệp hội doanh nghiệp và các cơ quan báo chí truyền thông đã đến tham dự buổi Lễ này... **5**

CHỊU TRÁCH NHIỆM XUẤT BẢN:
 LS Trần Hữu Huỳnh
 THIẾT KẾ, CHẾ BẢN VÀ IN TẠI
 CÔNG TY TNHH IN VÀ SẢN XUẤT
 BAO BÌ HÀ NỘI
 GIẤY PHÉP XUẤT BẢN SỐ:
 59/GP-XBBT ngày 25/11/2009

ĐIỂM TIN

- 4** Khu vực thương mại tự do ASEAN - Trung Quốc - Buồn vui lẫn lộn
- 5** Doanh nghiệp đồng hành cùng Nhà nước trong đàm phán thực thi cam kết
- 6** 2 tỷ Euro hỗ trợ kỹ thuật cho các nước đang phát triển
- 7** Quyết định "số phận" của vòng Doha vào cuối quý I-2010?
- 9** 2010 - Năm Việt Nam làm Chủ tịch ASEAN
- 10** 400 vụ kiện trong khuôn khổ WTO

CHUYÊN ĐỀ

- Lợi cả đôi đường **14**
- Trông người mà ngẫm đến ta **18**
- Đàm phán cam kết thương mại quốc tế - Làm sao thu hút doanh nghiệp tham gia **22**

THÔNG TIN HỮU ÍCH

- 27** WTO là gì?
- 27** WTO được tổ chức như thế nào?
- 27** Nhiệm vụ của WTO là gì?
- 28** Các quyết định trong WTO được thông qua như thế nào?
- 28** WTO có bao nhiêu hiệp định?
- 29** Các nguyên tắc cơ bản của WTO là gì?
- 29** Các vòng đàm phán trong WTO là gì?
- 29** WTO giải quyết các tranh chấp thương mại như thế nào



Sau cuộc họp các Bộ trưởng thương mại các nước thành viên WTO (MC7) trong khuôn khổ Vòng Đàm phán Doha cuối năm 2009, Tổng Thư ký WTO Pascal Lamy đã hồi thúc các nước thành viên tổ chức này ra quyết định về việc có thể hoàn thành Vòng đàm phán Doha hay không muộn nhất là cuối tháng 3 năm 2010,... **7**



Kỷ niệm "sinh nhật" lần thứ 15 của mình, WTO đã vượt qua một "mốc" mới về số lượng các vụ tranh chấp thương mại quốc tế được giải quyết trong khuôn khổ Cơ chế giải quyết tranh chấp của Tổ chức này - 400 vụ... **10**



26



Khu vực thương mại tự do ASEAN - Trung Quốc Buồn vui lẫn lộn

Ngày 1/1/2010, Hiệp định Thương mại tự do ASEAN Trung Quốc chính thức có hiệu lực. Đây là sự kiện lớn của thương mại các nước ASEAN cũng như của toàn thế giới, mở ra một thị trường thương mại tự do khổng lồ (với trên 1.7 tỷ người tiêu dùng) và có trị giá thương mại xấp xỉ khu vực thương mại của Liên minh châu Âu và Bắc Mỹ (NAFTA).

Theo Hiệp định này, Trung Quốc và 6 nước thành viên ban đầu của ASEAN là Bru-nây, Brunci, Indonesia, Malaysia, Philippines, Singapore và Thái Lan sẽ dỡ bỏ các rào cản với đầu tư và giảm thuế quan xuống 0-5% cho khoảng 90% các dòng thuế. Việt Nam và Campuchia sẽ thực hiện việc dỡ bỏ thuế quan này dần dần theo lộ trình đến 2015.

Theo các quan chức của ASEAN thì thương mại nội khối của khu vực này sau 2010 có thể sẽ tăng trưởng tới 20% năm. Ông Sundram Pushpanathan, Tổng Thư ký ASEAN cho rằng sự kiện này là một tín hiệu mạnh mẽ cho sự mở cửa của ASEAN và sau vài năm, rất có thể Trung Quốc sẽ vượt qua cả Nhật Bản và EU để trở thành bạn hàng lớn nhất của ASEAN (hiện nay Trung Quốc đã vượt qua Hoa Kỳ để trở thành đối tác lớn thứ 3 của khu vực này).

Ông Zhang Kening, Tổng cục trưởng

Tổng cục quan hệ kinh tế thương mại quốc tế Trung Quốc cho biết thực hiện Hiệp định này, thuế suất bình quân mà Trung Quốc áp dụng đối với hàng hóa nhập khẩu từ các nước ASEAN sẽ cắt giảm từ mức 9,8% xuống còn 0,1%. Cũng theo Ông thì Trung Quốc và ASEAN đều là các nước định hướng xuất khẩu với thị trường trọng yếu là Hoa Kỳ và EU, vì thế cả hai phía đều không coi thị trường của nhau là thị trường mục tiêu. Tuy nhiên khu vực tự do ASEAN - Trung Quốc có lẽ có thể cải thiện hoặc điều chỉnh hiện trạng này.

Trong khi đó, thuế suất bình quân mà các nước ASEAN áp cho hàng hóa Trung Quốc sẽ được cắt giảm từ 12,8% xuống còn 0,6%.

Theo một quan chức Liên đoàn Doanh nghiệp Singapore thì các lĩnh vực dự đoán sẽ gặt hái nhiều lợi ích từ Hiệp định này là dịch vụ, sản xuất, xây dựng và cơ sở hạ tầng. Còn phía Trung Quốc, thỏa thuận này có thể là một giải pháp cho bài toán thiếu nguyên liệu thô như dầu cò, gỗ, cao su và mở ra thị trường lớn cho nhiều loại thành phẩm, dệt may và thép của nước này.

Tuy nhiên, không phải tất cả đều trông ngóng Hiệp định này. Nhiều tập đoàn công nghiệp của Indonesia và Philippines

Kim ngạch thương mại ASEAN Trung Quốc đã bùng nổ trong thập kỷ qua, từ 39,5 tỷ đô la năm 2000 lên đến 192,5 tỷ năm ngoái. Kim ngạch thương mại giữa ASEAN - Trung Quốc với phần còn lại của thế giới đã lên đến 4,300 tỷ đô la, chiếm khoảng 13,3% tổng thương mại toàn cầu.

đang gây áp lực với chính phủ để giữ mức thuế quan hiện tại của những loại hàng hóa nhạy cảm cho đến 2012.

Airlangga Hartarto, một quan chức Indonesia, dẫn ra tới 12 lĩnh vực trong đó có dệt may, hóa dầu, giấy dếp, đồ điện tử, thép, phụ tùng ô tô, thực phẩm và đồ uống, đồ nội thất và các dịch vụ kỹ thuật được xem là chưa đủ lực để cạnh tranh với hàng Trung Quốc

nhập khẩu và do đó nếu chính phủ thực hiện tự do hóa đối với các ngành này (giảm thuế xuống bằng 0), các ngành này chắc chắn sẽ không thể tồn tại.

Còn Chủ tịch Hiệp hội giấy dếp Indonesia Eddy Widjanarko thì lo sợ các công ty Trung Quốc sẽ giành thêm 20% thị phần giấy dếp nước này từ tay các nhà sản xuất nội địa (hiện tại hàng Trung Quốc đã chiếm 40% thị phần) và sẽ khiến khoảng 40.000 lao động địa phương mất chỗ làm.

Bản thân Tổng Thư ký ASEAN cũng thừa nhận rằng một số ngành sản xuất nội địa sẽ khó khăn, một số doanh nghiệp có thể mất thị trường nhưng nhấn mạnh rằng về lâu về dài, người tiêu dùng sẽ được lợi.

(TT tổng hợp từ AFP)

Còn 5 năm nữa mới đến hạn Việt Nam hoàn thành lộ trình mở cửa hoàn toàn với Trung Quốc theo Hiệp định thương mại tự do ASEAN-Trung Quốc. Tuy vậy, thời điểm 1/1/2010 cũng vẫn mang một ý nghĩa quan trọng. Là người đi sau, hy vọng Việt Nam sẽ quan sát kỹ lưỡng và học hỏi được những bài học quý giá từ những nước đi trước hôm nay trong việc thực hiện đầy đủ Hiệp định thương mại tự do lớn và khó khăn này.



Doanh nghiệp đồng hành cùng Nhà nước trong đàm phán, thực thi cam kết

Sáng ngày 29/1/2010 tại Hà Nội, Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) đã tổ chức Lễ Ra mắt Ủy ban Tư vấn về Chính sách Thương mại Quốc tế và Lễ Khai trương Cổng thông tin WTO - Hội nhập. Hơn 130 đại biểu đến từ các cơ quan Nhà nước có thẩm quyền trong hoạch định, đàm phán và thực thi các cam kết quốc tế, các hiệp hội doanh nghiệp và các cơ quan báo chí truyền thông đã đến tham dự buổi Lễ này.

Ủy ban Tư vấn về Chính sách Thương mại Quốc tế và Cổng thông tin WTO-Hội nhập (www.trungtamwto.vn) là hai hoạt động chính của Chương trình "Doanh nghiệp và Chính sách Thương mại Quốc tế" (DN và CSTMQT) của VCCI, được thực hiện trong khuôn khổ Dự án MUTRAP III (Dự án hỗ trợ thương mại đa biên giai đoạn III EU-Việt Nam), với tài trợ của Liên minh châu Âu.

Chương trình DN và CSTMQT được triển khai nhằm tăng cường vai trò của cộng đồng doanh nghiệp vào quá trình hoạch định chính sách, đàm phán và thực thi các cam kết thương mại quốc tế, khắc phục tình trạng một số cam kết chưa phù hợp với nhu cầu hoặc tác động tiêu cực

đến sự phát triển của một số doanh nghiệp, ngành kinh tế cũng như một bộ phận người lao động.

Theo Ông Trần Hữu Huỳnh, Phó Tổng Thư ký VCCI - Chủ tịch Ủy ban tư vấn về Chính sách Thương mại Quốc tế, việc chưa có một cơ chế chính thức nào để doanh nghiệp tham gia, có tiếng nói hay được trình bày trước các cơ quan đàm phán về nhu cầu, lợi ích và những vấn đề mà họ quan tâm trong đàm phán về thương mại quốc tế khiến cơ quan đàm phán thiếu đi một nguồn "nguyên liệu đầu vào" thực tiễn để có các tính toán thích hợp hơn và cộng đồng doanh nghiệp cũng thiếu thông tin để tận dụng tốt các lợi thế mà các cam kết quốc tế này mang lại cũng như chuẩn bị đối mặt với các thách thức. Thực tế thực thi các cam kết quốc tế, đặc biệt là cam kết trong khuôn khổ WTO, trong vài năm trở lại đây cũng cho thấy một phần hệ quả của tình trạng này.

Trong hoàn cảnh hội nhập quốc tế đang ngày càng sâu rộng với việc Chính phủ gia tăng việc đàm phán các FTA, các đàm phán trong khuôn khổ Vòng Doha của WTO và nhu cầu tham gia nhiều các

điều ước quốc tế quan trọng khác, việc tăng cường sự tham gia của cộng đồng doanh nghiệp vào quá trình đàm phán, thực thi các cam kết quốc tế của Chính phủ là đặc biệt cần thiết và hữu ích cho cả Chính phủ và cộng đồng doanh nghiệp để khắc phục dần những bất cập nói trên. Cùng quan điểm về sự cần thiết của việc phối hợp hài hòa công - tư trong hoạt động đàm phán, thực thi cam kết thương mại quốc tế, Ông Hans Farnhammer, Phó Đại diện phụ trách hợp tác của Phái đoàn Liên minh Châu Âu tại Việt Nam và Bà Nguyễn Hoàng Thúy, Giám đốc Dự án MUTRAP III nhấn mạnh Liên minh châu Âu và MUTRAP III rất quan tâm đến vấn đề này và đang cùng lúc hỗ trợ cho 03 Hiệp hội khác để từng bước nâng cao năng lực chính sách thương mại quốc tế của các hiệp hội doanh nghiệp Việt Nam.

Đại diện nhiều Hiệp hội và các cơ quan liên quan cũng cho rằng cộng đồng doanh nghiệp còn quá ít cơ hội để tham gia vào quá trình hoạch định chính sách, đàm phán và thực thi các cam kết quốc tế và việc thiết lập Ủy ban tư vấn về Chính sách Thương mại Quốc tế của VCCI là rất đáng hoan nghênh. Các đại biểu cũng đặt hy vọng rất nhiều vào Ủy ban với



tính chất là cầu nối, diễn đàn thảo luận, trao đổi cởi mở giữa Nhà nước và cộng đồng doanh nghiệp không chỉ trong quá trình đàm phán mà còn cả trong giai đoạn thực thi các cam kết thương mại quốc tế.

Tại Buổi Lễ, Ủy ban tư vấn về Chính sách Thương mại quốc tế đã ra mắt với 30 thành viên là đại diện của các hiệp hội doanh nghiệp trong các lĩnh vực kinh tế quan trọng và các chuyên gia đến từ các cơ quan có thẩm quyền trong việc hoạch định, đàm phán cam kết quốc tế. Với mục tiêu bước đầu của Ủy ban là tạo ra một kênh hiệu quả để tiếng nói của cộng đồng doanh nghiệp được lắng nghe và lợi ích của các nhóm được tính đến

một cách hài hòa trong quá trình hoạch định chính sách, đàm phán và thực thi các cam kết thương mại quốc tế; tiến tới thuyết phục Chính phủ thiết lập một cơ chế tham vấn chính thức giữa các cơ quan Nhà nước và cộng đồng doanh nghiệp trong vấn đề này (tương tự như cơ chế đã đạt được đối với việc xây dựng pháp luật trong nước).

Cũng tại đây, Cổng thông tin điện tử WTO - Hội nhập tại địa chỉ www.trungtamwto.vn (phiên bản tiếng Việt) và www.wtocomercenter.vn (phiên bản tiếng Anh) đã được giới thiệu như là (i) một kênh thông tin không chỉ về WTO mà còn về các hướng hội nhập khác (đa

phương, song phương); (ii) một diễn đàn trao đổi cởi mở và nhiều chiều về tất cả các chính sách thương mại quốc tế và (iii) một địa chỉ tư vấn online mà ở đó các doanh nghiệp, hiệp hội có thể nhận được các khuyến nghị hợp lý, kịp thời từ các chuyên gia thương mại quốc tế. Là một Cổng thông tin được thiết kế đặc biệt phục vụ doanh nghiệp và các hiệp hội, các thông tin được đưa tại đây đều đã được tổng hợp, xử lý, tóm tắt, sắp xếp và diễn giải phù hợp với sự quan tâm và nhu cầu thực tế của các doanh nghiệp chứ không đơn

thuần là thông tin thô. Việc xử lý thông tin, cập nhật và tư vấn tại Cổng thông tin điện tử WTO - Hội nhập do Trung tâm WTO của VCCI đảm nhiệm.

Hy vọng rằng việc thành lập và duy trì Ủy ban Tư vấn về Chính sách Thương mại Quốc tế cùng Cổng thông tin WTO - Hội nhập trong khuôn khổ Chương trình DN và CSTMQT của VCCI sẽ mang lại một bước tiến mới trong những nỗ lực tăng cường mối quan hệ giữa Nhà nước và cộng đồng doanh nghiệp, từ đó nâng cao hiệu quả và chất lượng của quá trình hội nhập.

(Ủy ban Tư vấn về CSTMQT)

2 tỷ Euro hỗ trợ kỹ thuật cho các nước đang phát triển

Theo tin từ WTO, Liên minh châu Âu (EU) vừa quyết định ủng hộ 2 tỷ EURO cho Quỹ Ủy thác Toàn Cầu Vòng Đàm phán (DDAGTF) trong 2 năm 2010 và 2011. Với số tiền ủng hộ lần này, tổng hỗ trợ của EU cho DDAFTF đã lên tới trên 6 tỷ euro.

Khoản tiền ủng hộ lần này sẽ được dành để chi trả cho các hoạt động đào tạo và hỗ trợ kỹ thuật cho các nước đang và kém phát triển cùng các nền kinh tế đang trong giai đoạn chuyển đổi. Mục tiêu chính là nhằm hỗ trợ các nước này làm quen tốt hơn với thực tiễn và các quy định pháp luật trong khuôn khổ WTO, từ đó cải thiện việc thực thi các cam kết cũng như tăng cường việc thực hiện các quyền của họ trong khuôn khổ Tổ chức này.

Tổng Thư ký WTO Pascal Lamy đã đánh giá rất cao đóng góp đầy thiện chí này của EU và cho rằng đây là một biểu hiện rõ ràng về "cam kết lâu dài của EU trong việc giúp các nước đang phát triển tận dụng đầy đủ các cơ hội từ hệ thống thương mại

đa biên và hội nhập tốt hơn vào nền kinh tế thế giới".

Đại sứ của EU tại WTO tuyên bố "Chương trình này có vai trò quan trọng trong việc giúp các nước đang phát triển hiểu hơn về WTO và tận dụng hệ thống thương mại đã biến và các tiềm năng thương mại để thúc đẩy sự phát triển của chính họ".

(Tin tổng hợp)





Quyết định "số phận" của Vòng Doha vào cuối quý I - 2010?

Sau cuộc họp các Bộ trưởng thương mại các nước thành viên WTO (MC7) trong khuôn khổ Vòng Đàm phán Doha cuối năm 2009, Tổng Thư ký WTO Pascal Lamy đã hối thúc các nước thành viên tổ chức này ra quyết định về việc có thể hoàn thành Vòng đàm phán Doha hay không muộn nhất là cuối tháng 3 năm 2010, năm mà theo ông sẽ là cột mốc để "tạo lập nền tảng cho một nền kinh tế toàn cầu bền vững và an toàn hơn". Ông cho rằng sau khi có quyết định rõ ràng về việc này, các bên liên quan sẽ có động lực và quyết tâm để xây dựng kế hoạch cụ thể cho đàm phán Doha.

Trước thời điểm tiến hành MC7 cũng như trong báo cáo sau Cuộc họp này, Ông Pascal Lamy tỏ ra rất lạc quan về khả năng kết thúc Vòng Đàm phán Doha với dẫn chứng về các nỗ lực gần đây của các nước thành viên WTO trong việc đẩy nhanh tiến độ đàm phán (đàm phán cấp

chuyên viên cấp cao trước MC7 và đàm phán trong khuôn khổ MC7). Theo Ông, 250 cuộc gặp song phương và đa phương giữa các Bộ trưởng (chỉ tính các cuộc họp diễn ra tại Trung tâm Hội nghị của WTO) trong đợt này cho thấy các nỗ lực chính trị để trao đổi quan điểm đang được đẩy mạnh. Cùng với đó, 340 cuộc họp bên lề của đại diện các tổ chức phi chính phủ và sự có mặt của 210 nhà báo chuyên đưa tin về các cuộc họp liên quan cho thấy mức quan tâm lớn của công chúng đối với Vòng Doha.

Tuy nhiên, trên thực tế, ngoài việc đạt được sự nhất trí cao về tầm quan trọng của hoạt động thương mại và kết quả Vòng Doha đối với việc phục hồi kinh tế và xóa đói giảm nghèo ở các nước đang phát triển và tái khẳng định sự cần thiết phải kết thúc Vòng Doha vào 2010, các đoàn đàm phán vẫn chưa đạt được bước tiến đáng kể nào trong các kết quả đàm

phán cụ thể.

Liên quan đến các nước đang phát triển như Việt Nam, MC7 cũng phát đi một tín hiệu tốt khi thể hiện sự ủng hộ chính trị đối với các hoạt động tăng cường năng lực thương mại cho các nước đang và kém phát triển thông qua việc kêu gọi đẩy nhanh việc rút tiền cho quy hỗ trợ và đảm bảo nguồn ổn định cho quỹ này. Ngày 18/2/2010, ý định mau chóng xác lập thời hạn cho Vòng Doha tại cuộc họp bộ trưởng thương mại cuối tháng 3/2010 đã bị dập tắt khi WTO phải ra quyết định hoãn triệu tập cuộc họp này. Quyết định này là hệ quả của việc một số thành viên, đặc biệt là Hoa Kỳ, đã không mặn mà với cuộc họp này.

Vậy là tương lai của Vòng Doha vẫn còn mịt mờ.

(Nguồn: www.wto.org)



SƠ LƯỢC KẾT QUẢ ĐÀM PHÁN TẠI HỘI NGHỊ BỘ TRƯỞNG WTO LẦN THỨ 7 THÁNG 12/2009

Về Nông nghiệp

- Đàm phán về loại nhượng bộ:

- Một danh sách các vấn đề ưu tiên đàm phán đã được thống nhất
- Các đoàn đàm phán đã bắt đầu bước soạn thảo các dự thảo cam kết mở cửa liên quan;
- Xác minh các dữ liệu cơ bản;

- Đàm phán về phương thức nhượng bộ

- Tham vấn về các công việc kỹ thuật liên quan đến Cơ chế Tự vệ đặc biệt (SSM)
- Hoàn thành việc đơn giản hóa thuế quan;

- **Kế hoạch:** Hoàn thành đàm phán về loại nhượng bộ vào nửa cuối tháng 1/2010 và hoàn tất việc tham vấn về các vấn đề quan trọng trong dự thảo hiện tại của đàm phán về phương thức vào tuần đầu của tháng 2 và tháng 3/2010

Đàm phán phi Nông nghiệp (NAMA)

- Làm rõ các vấn đề liên quan đến hàng rào phi thuế trong các dự thảo đang có
- **Kế hoạch:** Tiếp tục đàm phán NAMA vào nửa đầu tháng 2

Đàm phán Dịch vụ

- Có thêm những cam kết tích cực về một số chủ đề dịch vụ
- Về các quy định pháp luật nội địa, tiếp tục các đàm phán dựa trên dự thảo hiện có, xem xét một đề xuất mới được đưa ra bởi một số thành viên.
- **Kế hoạch:** tiến hành phiên họp không chính thức vào nửa cuối tháng 2/2010 để thảo luận về dự thảo đề xuất quyền miễn trừ thực thi cho các nước kém phát triển

Đàm phán Quy tắc (sửa đổi các Hiệp định)

- Thảo luận tích cực về chương trình làm việc mà Chủ tịch Ủy ban đàm phán đưa ra;
- Thảo luận về các điều chỉnh quy tắc chống bán phá giá, trợ cấp ngang và trợ cấp thủy sản (xem xét các dự thảo của Chủ tịch Ủy ban, kết luận về lộ trình trợ cấp thủy sản)
- **Kế hoạch:** Tiến hành các đàm phán tiếp theo vào tháng 1 và 2/2010 để kết thúc đợt xem xét lần 1 các dự thảo, xem xét các đề xuất mới về trợ cấp nói chung và trợ cấp thủy sản, tiếp tục xem xét điều chỉnh các quy định về chống bán phá giá/chống trợ cấp

Liên quan đến các Thỏa thuận Thương mại Khu vực

- Không có tiến triển nào về vấn đề này
- **Kế hoạch:** Có thể sẽ tiến hành các đàm phán song song với chương trình làm việc của Ủy ban về các Thỏa thuận Thương mại Khu vực, dựa trên những kết quả đạt được về cơ chế minh bạch hóa

Liên quan đến các quy định về đối xử đặc biệt và khác biệt (đối xử ưu đãi đối với các nước đang hoặc kém phát triển)

- Thảo luận tập trung vào Cơ chế giám sát; Điều chỉnh đề xuất làm căn cứ để các thành viên tiếp tục đàm phán về Cơ chế này
- **Kế hoạch:** Chủ tịch Ủy ban ra tuyên bố chi tiết hơn về ý tưởng mà các nước thành viên đưa ra và xác định kế hoạch làm việc về vấn đề này thời gian tới

Liên quan đến Hiệp định TRIPS

- Tiếp tục thảo luận về các vấn đề mà các thành viên đưa ra liên quan tới mối quan hệ giữa TRIPS và Công ước về đa dạng sinh học
- Thảo luận về các vấn đề xuyên biên giới trong thực thi và giám sát quyền về sở hữu trí tuệ
- Trao đổi quan điểm về các vấn đề có liên quan đến quy trình thủ tục và kỹ thuật trong lĩnh vực nguồn gen
- **Kế hoạch:** Tiếp tục việc thảo luận về các vấn đề còn tồn tại

Sau 15 năm chính thức trở thành thành viên của Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (ASEAN), năm 2010 Việt Nam đảm nhiệm vai trò Chủ tịch ASEAN (theo chế độ Chủ tịch luân phiên). Chủ đề được Việt Nam lựa chọn cho năm nay là "Hướng tới Cộng đồng ASEAN: Từ tầm nhìn đến hành động" và đây sẽ là chủ trương xuyên suốt các hoạt động của ASEAN thực hiện trong năm nay.

Trải qua hơn 40 năm tồn tại và phát triển, ASEAN ngày nay đã trở thành một tổ chức khu vực phát triển năng động của 10 quốc gia Đông Nam Á, với các hoạt động hợp tác về hầu hết các lĩnh vực chính trị, kinh tế, văn hóa, xã hội. ASEAN đã có những đóng góp quan trọng và trở thành đối tác tin cậy trong các lĩnh vực với các khu vực cũng như trên toàn thế giới. Cùng với việc đảm nhận chức Chủ tịch ASEAN, năm 2010 cũng là năm có rất nhiều sự kiện trọng đại trong nước và đối ngoại của Việt Nam, đặc biệt là Đại lễ kỷ niệm 1000 năm Thăng Long-Hà Nội. Đây là cơ hội để Việt Nam kết hợp để quảng bá, giới thiệu đến bạn bè các nước trong và ngoài ASEAN về đất nước, con người, truyền thống văn hóa và lịch sử, tiềm năng phát triển của Việt Nam; đề cao hình ảnh một nước Việt Nam đổi mới và năng động, chính trị - xã hội luôn ổn định vững chắc, có đường lối đối ngoại độc lập, tự chủ, hòa bình, hữu nghị và hợp tác phát triển với tất cả các nước, tích cực và chủ động hội nhập quốc tế.

Tuy nhiên, vai trò Chủ tịch ASEAN cũng đòi hỏi những nỗ lực lớn của Việt Nam với việc chuẩn bị, định hướng cũng như làm chủ nhà của một loạt các hoạt động nghị sự quan trọng của ASEAN từ việc đưa ra các sáng kiến, soạn thảo nội dung các văn kiện cho các hội nghị của ASEAN, điều phối các hoạt động, lập trường của ASEAN... cho đến đại diện ASEAN tham dự và khẳng định tiếng nói của khối khi tham dự một số diễn đàn khu vực và quốc tế.

Việt Nam nhận vai trò Chủ tịch ASEAN đúng vào năm bản lề trong lịch sử phát triển của khối với Hiến chương ASEAN cùng các kế hoạch phát triển các trụ cột mới có hiệu lực. Về đối ngoại, ASEAN cũng đang đứng trước những vận hội mới khi quan hệ với các nước đối tác và đối thoại đang có những thuận lợi rõ rệt như Hiệp định thương mại tự do ASEAN-

2010 năm Việt Nam làm Chủ tịch ASEAN

Trung Quốc có hiệu lực và Mỹ đã có những điều chỉnh chính sách đối với khu vực bằng nhiều động thái tích cực, trong đó nổi bật là việc ký Nghị định thư tham gia Hiệp ước thân thiện và Hợp tác (PAC) của ASEAN. Hoàn cảnh này đặt ra cho Việt Nam-với tư cách là nước Chủ tịch ASEAN- những thách thức không nhỏ như Việt Nam sẽ phải đưa ra sáng kiến thúc đẩy việc thực hiện Hiến chương, các kế hoạch phát triển 3 trụ cột; giải quyết các thách thức toàn cầu như khủng hoảng, biến đổi khí hậu...; mở rộng hợp tác với các nước đối tác và đối thoại để vừa thúc đẩy liên kết trong khối vừa nâng cao uy tín của ASEAN.

Để vượt qua các thách thức này và thực hiện tốt vai trò Chủ tịch ASEAN, các cơ quan liên quan của Việt Nam đã có sự chuẩn bị kỹ lưỡng cho tất cả các hoạt động trong suốt năm Chủ tịch ASEAN 2010 của Việt Nam. Theo Thứ trưởng Ngoại giao-Tổng Thư ký Ủy ban quốc

gia ASEAN Đỗ Việt Trung thì vào thời điểm 1/1/2010, tất cả các công việc chuẩn bị này đã được các Tiểu ban của Ủy ban quốc gia về ASEAN hoàn tất.

Một nền chính trị ổn định, quan hệ hữu nghị hợp tác với tất cả các nước, một nền kinh tế phát triển tăng trưởng ngay cả dưới tác động của khủng hoảng tài chính thế giới tác động của khủng hoảng tài chính và kinh nghiệm 15 làm thành viên ASEAN tạo cho Việt Nam sự tự tin hoàn thành tốt các công việc trong vai trò Chủ tịch ASEAN.

Năm Chủ tịch ASEAN sẽ được khởi động bằng 3 Hội nghị cấp Bộ trưởng ASEAN tại Đà Nẵng từ 13-14/1, gồm Hội nghị lần thứ 3 của Hội đồng Chính trị An ninh (APCS), Hội nghị Hội đồng điều phối ASEAN (ACC) và Hội nghị Bộ trưởng Ngoại giao ASEAN (AMM Retreat).

(Tin tổng hợp)

400 vụ kiện trong khuôn khổ WTO

Kỷ niệm "sinh nhật" lần thứ 15 của mình, WTO đã vượt qua một "mốc" mới về số lượng các vụ tranh chấp thương mại quốc tế được giải quyết trong khuôn khổ Cơ chế giải quyết tranh chấp của Tổ chức này - 400 vụ.

Tính từ thời điểm thành lập WTO ngày 1/1/1995 cho đến 12/2009, các nước thành viên của WTO đã khởi kiện trung bình khoảng 27 vụ tranh chấp mỗi năm theo các điều khoản của Thỏa thuận về Cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO. "Điều này cho thấy một sự tin tưởng lớn đang được đặt vào Cơ chế này với tính chất là một cơ chế giải quyết hòa bình các tranh chấp trong lĩnh vực thương mại quốc tế. Mọi hành động bạo lực, chính trị hay khoa trương trong các vụ tranh chấp đều phải dừng bước trước ngưỡng cửa WTO khi vụ việc liên quan được đưa ra giải quyết theo Cơ chế này" Tổng Thư ký WTO Pascal Lamy đã tuyên bố như vậy nhân dịp này.



Gần phân nửa trong số 400 vụ việc đã đưa ra Cơ chế này đến thời điểm hiện tại sau đó đã được hòa giải trực tiếp giữa các quốc gia theo cơ chế tham vấn bắt buộc của Cơ chế này mà không phải viện tới các hình thức giải quyết tranh chấp mang tính áp đặt từ bên thứ ba. Trong số còn lại, 169 vụ còn lại đã được giải quyết

hoàn toàn ở cấp Ban Hội thẩm và Cơ quan phúc thẩm, nếu có kháng nghị, 17 vụ đang trong quá trình xem xét và 12 vụ vẫn đang trong quá trình tham vấn giữa các bên.

Tổng Thư ký Pascal Lamy bổ sung thêm "Cơ chế giải quyết tranh chấp này được xem là một hạt nhân quý giá của hệ thống WTO. Đầu đó đã có những chỉ trích rằng Cơ chế này đã bị các nước phát triển, đặc biệt là EU và Hoa Kỳ độc quyền sử dụng. Việc hai cường quốc thương mại này là các nguyên đơn thường xuyên của các vụ tranh chấp trong Cơ chế này, đặc biệt là các vụ với Trung Quốc có lẽ là một điều tất yếu. Tuy nhiên, các số liệu cũng cho thấy các nước đang phát triển cũng không khoanh tay đứng nhìn. Trong khoảng từ năm 1995-2000, các nước này đã đóng vai trò là nguyên đơn khởi xướng vụ kiện trong hơn 45% các vụ kiện và là bị đơn trong 42% số vụ."

Cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO đang là đối tượng đàm phán trong Vòng Đàm phán Doha để điều chỉnh theo hướng làm rõ một số vấn đề và tạo ra những bước cải cách hoàn thiện trong một số vấn đề khác. Tuy nhiên, sẽ không có thay đổi hay điều chỉnh lớn về kết cấu đối với Cơ chế này vốn đã và đang là một căn cứ vững chắc cho sự vận hành ổn định và hài hòa của thương mại thế giới trong những năm vừa qua.

THỐNG KÊ CÁC VỤ TRANH CHẤP TRONG KHUÔN KHỔ WTO THEO CÁC NƯỚC THÀNH VIÊN WTO
(Tính đến 2/11/2009 - ngày đánh dấu vụ kiện thứ 400 của WTO)

Thành viên	Nguyên đơn	Bị đơn
Antigua and Barbuda	1	0
Argentina	15	16
Australia	7	10
Bangladesh	1	0
Belgium	0	3
Brazil	24	14
Canada	33	15
Chile	10	13
China	6	7
Chinese Taipei	3	0
Colombia	5	3
Costa Rica	4	0
Croatia	0	1
Czech Rep	1	2
Denmark	0	1
Dominican Republic	0	3
Ecuador	3	3
Egypt	0	4
European Communities	81	66
France	0	3
Germany	0	1
Greece	0	2
Guatemala	7	2
Honduras	6	0
Hong Kong, China	1	0
Hungary	5	2
India	18	20
Indonesia	4	4

Thành viên	Nguyên đơn	Bị đơn
Ireland	0	3
Japan	13	15
Korea	13	14
Malaysia	1	1
Mexico	21	14
Netherlands	0	1
New Zealand	7	0
Nicaragua	1	2
Norway	3	0
Pakistan	3	2
Panama	5	1
Peru	2	4
Philippines	5	5
Poland	3	1
Portugal	3	1
Romania	0	2
Singapore	1	0
Slovak Rep	0	3
South Africa	0	3
Spain	0	1
Sri Lanka	1	0
Sweden	0	1
Switzerland	4	0
Thailand	13	3
Trinidad & Tobago	0	2
Turkey	2	8
United Kingdom	0	2
United States	93	107

Thành viên	Nguyên đơn	Bị đơn
Uruguay	1	1
Venezuela	1	2



THỐNG KÊ SỐ LƯỢNG THEO NĂM

(tính đến vụ việc thứ 400 ngày 2/11/2009)

Năm	Số vụ kiện
1995	25
1996	39
1997	50
1998	41
1999	30
2000	34
2001	23
2002	37
2003	26
2004	19
2005	11
2006	21
2007	13
2008	19
2009	12

THỐNG KÊ CÁC VỤ THEO CÁCH THỨC GIẢI QUYẾT

(tính đến vụ việc thứ 400 ngày 2/11/2009)

+ 84 vụ được giải quyết song phương mà kết quả không được thông báo cho WTO
 + 95 vụ được giải quyết song phương mà kết quả được thông báo cho WTO
 + 23 vụ được giải quyết sau khi có quyết định thành lập Ban Hội thẩm nhưng trước khi Ban này được thành lập chính thức
 + 12 vụ đang trong quá trình tham vấn giữa các bên
 + 186 vụ được giải quyết bởi Ban Hội thẩm (và Cơ quan phúc thẩm, nếu có kháng nghị)

DOANH NGHIỆP VỚI **ĐÀM PHÁN** THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

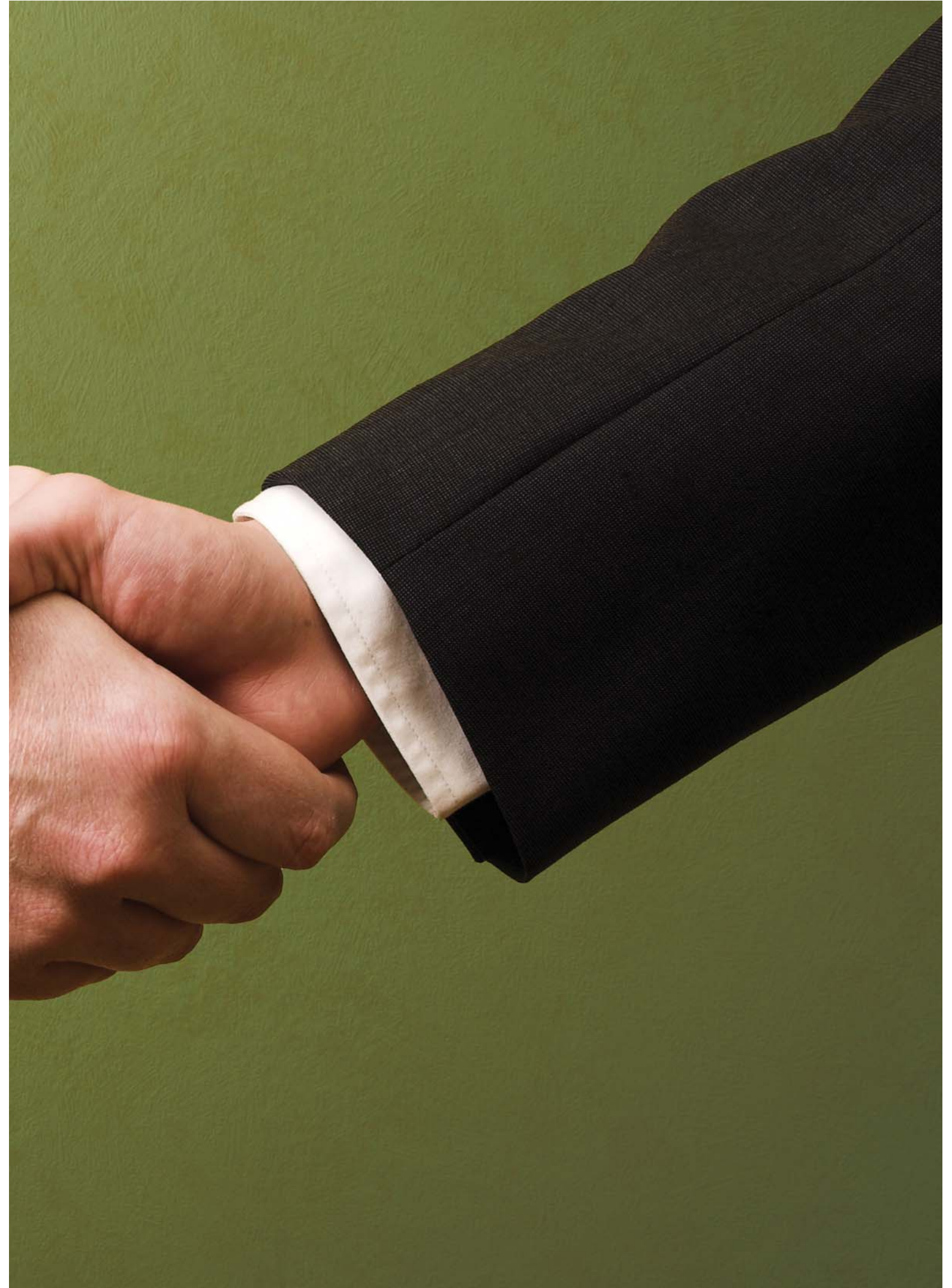
Trong bối cảnh toàn cầu hóa, sự hình thành các chính sách thương mại và đàm phán các cam kết quốc tế về thương mại đối với mỗi quốc gia là một quá trình liên tục và không thể gài số lùi. Đối với một nước đang phát triển với nền kinh tế trong giai đoạn chuyển đổi như Việt Nam chúng ta, quá trình này càng có ý nghĩa quan trọng.

Để đáp ứng được yêu cầu này, trong những năm qua Chính phủ đã từng bước hình thành một cơ chế hoạch định chính sách và đàm phán các cam kết quốc tế ở cấp Chính phủ, thực hiện thông qua các cơ quan hoạch định chính sách và/hoặc đoàn đàm phán đại diện cho Chính phủ.

Tuy vậy, từ góc độ thực tiễn, chính các doanh nghiệp, các ngành sản xuất, chứ không phải Chính phủ, là nhân tố quan trọng tác động đến hiệu quả của quá trình thực thi các cam kết quốc tế nói riêng và của các nỗ lực hội nhập của Chính phủ nói chung.

Tiếc là cho đến nay quá trình này hầu như vẫn thuộc độc quyền và đặc quyền của các cơ quan Nhà nước. Có lẽ đã đến lúc phải thay đổi thực trạng này, vì lợi ích của cả Chính phủ và doanh nghiệp.





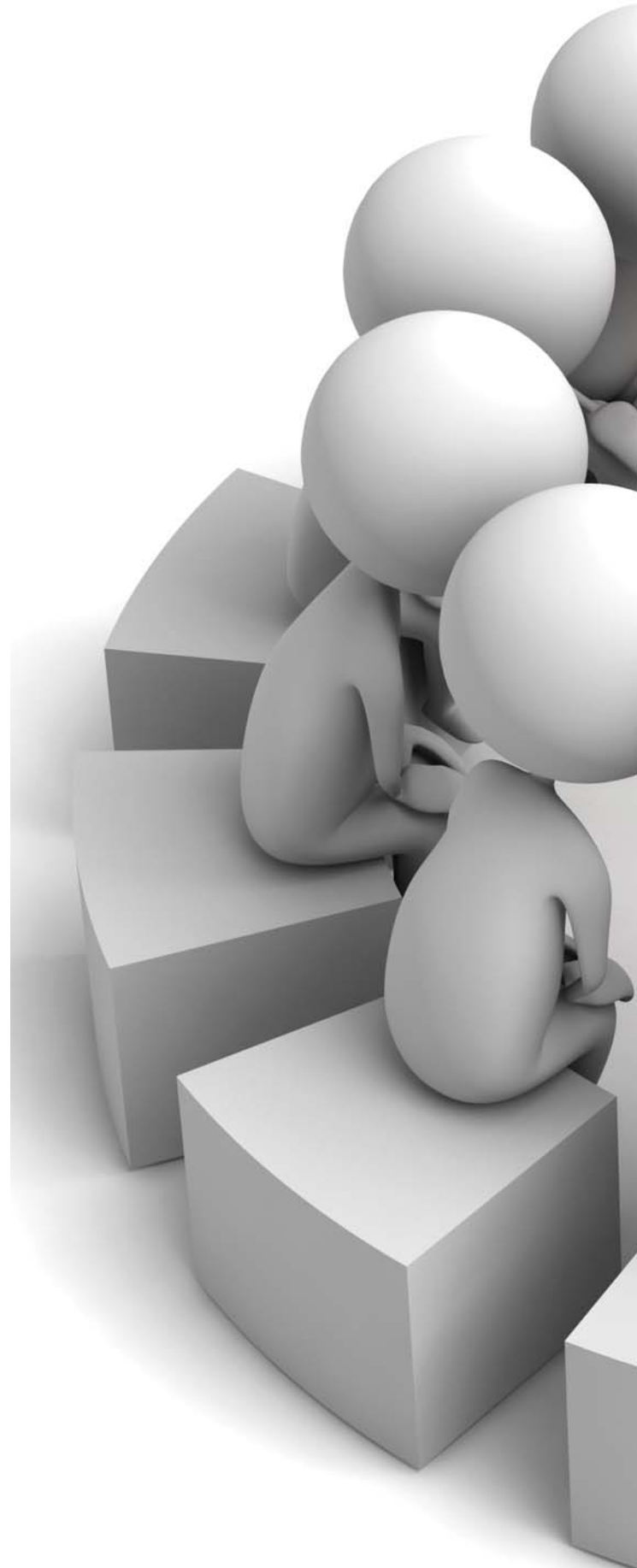
LỢI CẢ ĐỐI ĐƯỜNG

Hoạch định chính sách, đàm phán và cam kết quốc tế vốn là công việc của Chính phủ. Tuy nhiên, kinh nghiệm của các nước và nhu cầu hiện tại của Việt Nam cho thấy sự tham gia của cộng đồng doanh nghiệp vào quá trình này một cách gián tiếp không chỉ mang lại lợi ích cho bản thân họ mà còn đóng góp tích cực vào công việc của các cơ quan đàm phán thực thi cam kết và về lâu dài có tác động tích cực đến sự phát triển chung của nền kinh tế

Trong thời điểm hiện nay, các đàm phán thương mại thường được tiến hành cả gói, với nhiều vấn đề, nhiều cấp độ và nhiều mối quan hệ tác động qua lại. Điều này đòi hỏi đoàn đàm phán của Chính phủ phải được định hướng rõ ràng về chính sách và có thông tin đầy đủ về nhiều vấn đề khác nhau có liên quan đến việc đàm phán. Sự tham gia của cộng đồng doanh nghiệp vào quá trình này sẽ giúp quá trình tìm kiếm thông tin, tìm kiếm sự đồng thuận này được thực hiện dễ dàng hơn.

MỘT NGUỒN " NGUYÊN LIỆU ĐẦU VÀO " QUÝ GIÁ CHO ĐÀM PHÁN

Trong khi những chính sách về thương mại quốc tế chỉ xử lý những vấn đề lớn và mang tính nguyên tắc và đoàn đàm phán phải tự triển khai các mức đàm phán thích hợp, những thông tin về các lợi ích thương mại liên quan này là cơ sở để tính toán mức thương lượng cả gói hợp lý cho mình (có lợi đối với nền kinh tế nói chung và đối với các ngành sản xuất trong





nước nói riêng) và chấp nhận được với đối tác đàm phán.

"Lợi ích" được đề cập ở đây về nguyên tắc được hiểu là những lợi ích chung của cả nền kinh tế. Tuy nhiên, trong thực tế ở tất cả các nước, bên cạnh những nhóm lợi ích công cộng (an ninh, môi trường...) vốn được xác định tương đối ổn định và lâu dài, "lợi ích" chung cần được xác định trong đàm phán thương mại quốc tế được hình thành chủ yếu từ các nhóm lợi ích riêng biệt theo ngành hàng, lĩnh vực cụ thể. Chính ở đây, vai trò của các ngành sản xuất (các nhóm doanh nghiệp theo ngành hàng, lĩnh vực) trong việc cung cấp thông tin liên quan được đánh giá là quan trọng, nếu không nói là cơ bản.

Ở cấp độ tiếp theo, xác định điểm cân bằng chấp nhận được giữa lợi ích của các ngành, các nhóm trong đàm phán cả gói có thể coi là một trong những vấn đề khó khăn nhất trong các đàm phán thương mại hiện nay, bởi nó đòi hỏi cơ quan đàm phán phải có sự thống nhất cao về mức mở cửa cả gói có thể chấp nhận được sau khi tính toán mức mở cửa của từng ngành sản xuất. Việc chấp nhận hy sinh lợi ích của ngành này vì lợi ích của ngành hay lĩnh vực khác không bao giờ là đơn giản.

Vì vậy, để xác định mức độ ưu tiên giữa các bài toán lợi ích phức tạp này, cơ quan đàm phán không chỉ cần thông tin đầy đủ về các nhóm lợi ích, các ngành mà còn cần cả những lập luận, phản biện về các đề xuất về đối tượng ưu tiên, mức độ ưu tiên... Việc này sẽ không thể được thực hiện một cách hiệu quả nếu các không có sự tham gia của chính các đối tượng có các quyền và lợi ích liên quan trực tiếp.

Với những điều nêu trên, rõ ràng việc cung cấp thông tin, lập luận, sáng kiến, phản biện của cộng đồng doanh nghiệp với các chính sách và quan điểm đàm phán thương mại quốc tế này trước hết là quyền lợi của doanh nghiệp (làm cho cơ quan đàm phán biết đến lợi ích của mình và các lập luận bảo vệ lợi ích này).

Tuy nhiên, xét một cách công bằng, bản thân các cơ quan đàm phán cũng có lợi về việc này bởi họ được cung cấp những thông tin làm dữ liệu cần thiết cho việc đàm phán. Ngoài ra, một cam kết thương mại hợp lý, với những tính toán đầy đủ và khoa học về các lợi ích liên quan, bên cạnh việc mang lại những lợi ích kinh tế, còn có tác động mạnh mẽ đến việc phân bổ nguồn lợi hợp lý giữa các nhà sản xuất, người tiêu dùng, chính phủ và các loại hình phúc lợi xã hội.

MỘT ĐIỀU KIỆN ĐẢM BẢO TÍNH HIỆU QUẢ CỦA QUÁ TRÌNH THỰC THI

Đàm phán để đạt được các cam kết thương mại quốc tế là một quá trình khó khăn. Tuy nhiên, thực thi các cam kết đó còn là một thử thách khó khăn hơn bởi nó liên quan đồng thời đến nhiều chủ thể và được thực hiện trong suốt một thời gian dài, với nhiều tác động tức thì hoặc lâu dài. Đối với các cơ quan Chính phủ, thực thi các cam kết là việc ban hành/không ban hành/rút lại các biện pháp (quy định hoặc thủ tục) phù hợp với những nghĩa vụ đã cam kết. Đối với các doanh nghiệp, thực thi cam kết là việc phải tiến hành các hoạt động kinh doanh và cạnh tranh trong các điều kiện của Chính phủ ban hành phù hợp với cam kết.

LỢI ÍCH NGÀNH ?

Nhiều người cho rằng lợi ích của ngành là lợi ích của các doanh nghiệp trong ngành. Điều này đúng như chưa đủ. Bởi lợi ích của doanh nghiệp cũng đồng thời bao gồm lợi ích của các nhóm chủ thể xã hội khác liên quan như người lao động, người phụ thuộc và những đối tượng được hưởng lợi từ sự phát triển của ngành...

Lợi ích của ngành cũng không phải là yếu tố thuận nhất bởi trong mỗi ngành có thể có các nhóm lợi ích khác nhau (lợi ích nhóm nhập khẩu khác lợi ích nhóm sản xuất, nhóm lớn khác nhóm nhỏ, nhóm doanh nghiệp Nhà nước khác nhóm doanh nghiệp dân doanh...). Ngoài ra ở mỗi thời điểm, mỗi hoàn cảnh cụ thể, lợi ích của mỗi nhóm có thể thay đổi ở các mức độ khác nhau. Vì vậy không phải dễ dàng xác định lợi ích hài hòa và tổng thể của cả ngành nếu không có sự tham vấn, thảo luận, trao đổi đầy đủ giữa các thành viên trong ngành.



Nếu trong quá trình đàm phán trước đó doanh nghiệp đã được tham gia, đã biết về xu hướng đàm phán, họ có thể chuẩn bị trước các chiến lược kinh doanh theo cam kết mở cửa. Khi đó ở thị trường nội địa, tác động của mở cửa với doanh nghiệp được hy vọng sẽ giảm hoặc ít nhất cũng đã được dự liệu trước và có biện pháp khắc phục. Ở thị trường nước ngoài, doanh nghiệp cũng có thể đã có sự chuẩn bị tốt hơn về sản xuất và trọng tâm kinh doanh để tận dụng mặt hàng được giảm thuế mạnh.

Như vậy, việc thực thi cam kết của Chính phủ sẽ suôn sẻ mà không cần phải thực hiện các hình thức cưỡng chế (điều có thể gây ra xáo trộn làm thiệt hại đến các lợi ích kinh tế - xã hội khác) hoặc điều chỉnh chính sách (việc mà trong nhiều trường hợp có thể dẫn tới vi phạm các nghĩa vụ theo cam kết hoặc khiến cho những nỗ lực đàm phán để bảo hộ có điều kiện một ngành trong khi phải nhân nhượng những ngành khác trở thành vô nghĩa). Ngoài ra, nếu doanh nghiệp được biết rõ về quá trình đàm phán, về những tính toán cân nhắc của Chính phủ, đây sẽ là điều kiện tốt để Chính phủ có được " sự thông cảm " từ phía cộng đồng doanh nghiệp cho các trường hợp đàm phán khó khăn và từ đó, tạo đồng thuận tương đối trong quá trình áp dụng.

của các doanh nghiệp. Nói cách khác, đây là sự "tham gia để tuân thủ".

Từ góc độ tích cực hơn, việc tham gia vào cơ chế đàm phán các cam kết thương mại quốc tế còn cho phép doanh nghiệp chủ động tác động đến kết quả của các đàm phán thương mại quốc tế, thông qua đó tự mình quyết định tương lai mở cửa thương mại và quyết định việc hình thành chính các quy định pháp lý (các biện pháp) ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của mình. Nói một cách ngắn gọn, đây là sự "tham gia để điều chỉnh".

MỘT SỰ CHUYỂN HƯỚNG TRONG XÂY DỰNG CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI

Mặc dù phần lớn những quy tắc điều chỉnh hoạt động kinh doanh, thương mại nội địa của từng nước vẫn thuộc quyền quyết định chủ yếu của từng quốc gia, rất nhiều các quy định quan trọng trong pháp luật thương mại của nhiều nước (đặc biệt là quy định liên quan đến tiếp cận thị trường của nhà đầu tư nước ngoài, nhập khẩu hàng hóa...) bị ràng buộc bởi những cam kết của họ trong khuôn khổ các cam kết quốc tế. Nói một cách khác, các cam kết thương mại quốc tế trở thành giới hạn tối thiểu mà các quy định pháp luật nội địa tương ứng phải đáp ứng.

Ở nhiều nước cũng như ở Việt Nam, sự tham gia của các doanh nghiệp vào quá trình soạn thảo và ban hành các quy định

pháp luật nội địa liên quan đến hoạt động thương mại được khuyến khích và đang đạt được những hiệu quả ban đầu tích cực. Tuy nhiên, đối với trường hợp của những quy định vốn bị ràng buộc mức tối thiểu bởi các cam kết thương mại quốc tế, tác động của doanh nghiệp đến việc hình thành các quy định này bị hạn chế tương đối và do đó ý nghĩa của việc tham gia ở giai đoạn này cũng không còn đáng kể.

Trong những trường hợp như vậy, việc doanh nghiệp tham gia trực tiếp vào quá trình đàm phán để hình thành chính những cam kết quốc tế một sự chuyển hướng hợp lý và cần thiết cho các nỗ lực thúc đẩy sự tham gia của cộng đồng doanh nghiệp vào việc hoạch định chính sách, pháp luật về các vấn đề thương mại.

Như vậy, có thể nói dù quá trình hoạch định chính sách, đàm phán và thực thi các cam kết quốc tế là công việc đặc quyền và độc quyền của Chính phủ, sự tham gia của cộng đồng doanh nghiệp vào quá trình này là rất cần thiết và hữu ích cả cho việc đàm phán của Chính phủ và hiệu quả kinh tế cuối cùng của doanh nghiệp và nền kinh tế. Thúc đẩy và thể chế hóa quá trình này là việc mà cả Chính phủ và cộng đồng doanh nghiệp cần làm, dù bây giờ cũng là tương đối muộn. Nhưng muộn còn hơn không.

THU TRANG

MỘT SỰ TIÊN LIỆU TIN CẬY CHO CHIẾN LƯỢC KINH DOANH

Trong một nền kinh tế hội nhập, hoạt động kinh doanh và tương lai phát triển của một doanh nghiệp không thể tách rời các cam kết thương mại quốc tế liên quan (dù họ nhận thức hay không nhận thức được việc này). Điều này được thể hiện trước hết ở những ràng buộc từ môi trường pháp lý mà doanh nghiệp hoạt động trong đó, một môi trường được thiết lập bởi các quy định pháp lý mà rất nhiều trong số đó được ban hành dưới sức ép của các cam kết quốc tế về thương mại. Tiếp theo, năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp sẽ bị tác động không nhỏ từ việc thị trường trong nước được mở cửa ở mức độ nào và các yếu tố bảo hộ được giảm đi như thế nào. Đối với các doanh nghiệp xuất khẩu, tác động của cam kết rõ ràng hơn, tùy thuộc vào mức độ mở cửa thị trường của các nước nhập khẩu theo cam kết của họ với Việt Nam, bao gồm cả việc sử dụng các biện pháp rào cản (chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ, biện pháp kỹ thuật, vệ sinh dịch tễ...).

Vì vậy, nếu doanh nghiệp được tham gia từ đầu vào việc đàm phán các cam kết quốc tế, họ có thể có được những tiên liệu thích hợp trong sự thay đổi về môi trường kinh doanh cũng như những yếu tố tác động đến năng lực cạnh tranh của họ khi cam kết được thông qua và thực hiện. Điều này có ý nghĩa đặc biệt quan trọng trong việc thiết lập chiến lược kinh doanh dài hạn



TRÔNG NGƯỜI MÀ NGẦM ĐẾN TA

Đàm phán và thực thi các cam kết thương mại quốc tế là một thực tiễn với bề dày lịch sử ở nhiều nước. Cũng như vậy, kinh nghiệm mà họ tích lũy được trong các vấn đề có liên quan đến sự tham gia của cộng đồng doanh nghiệp vào quá trình này rất phong phú và đa dạng.

Khác với Việt Nam, ở nhiều nước, đặc biệt là các nước phát triển, các doanh nghiệp có nhiều cơ hội để tham gia vào quá trình đàm phán, thực thi các cam kết quốc tế về thương mại Tùy thuộc vào sự lớn mạnh của cộng đồng doanh nghiệp, độ mở trong quy trình xây dựng chính sách thương mại và truyền thống cũng như kỹ năng tham gia các vấn đề chính sách của các chủ thể dân sự ở mỗi nước mà hình thức thể hiện và hiệu quả của việc cộng đồng doanh nghiệp tham gia vào quá trình đàm phán và thực thi các cam kết quốc tế cũng khác nhau ở mỗi nước.

Ở nhóm các nước phát triển với mức độ hội nhập sâu rộng (Hoa Kỳ, EU, Nhật Bản, Úc...), các cơ chế để doanh nghiệp tác động đến các quyết sách thương mại (quốc tế cũng như nội địa) đạt một mức độ chuyên nghiệp đáng kinh ngạc, có nơi chúng trở thành một "công nghệ" với năng suất và tần suất hoạt động mạnh mẽ (thậm chí ở mức bị lạm dụng). Không ít các trường hợp những cam kết quốc tế quan trọng xuất phát từ ý tưởng của chỉ một tập đoàn xuyên quốc gia lớn, với hệ thống những phương thức tác động khác nhau lên chính phủ và đoàn đàm phán liên quan. Sự tham gia của khối này và tác động của nó đến kết quả đàm phán thương mại quốc tế mạnh mẽ đến mức có một ví von khá phổ biến rằng chính các doanh nghiệp chứ không phải các Chính phủ là người đàm phán trong WTO. Và trong nhiều trường hợp, rất khó có thể hiểu chi tiết các nguyên tắc thương mại đạt được từ các đàm phán nếu không hiểu về các lực lượng thực sự đứng

sau và thúc đẩy việc đưa vấn đề đó lên bàn đàm phán.

Ở các nước đang và kém phát triển, sự tham gia của cộng đồng doanh nghiệp vào các quá trình đàm phán và thực thi các cam kết thương mại quốc tế còn khá dè dặt và với hiệu quả tác động rất hạn chế. Thực trạng chung ở các nước này là giới doanh nghiệp thiếu một sự chủ động cần thiết cho các đàm phán thương mại quốc tế nói chung, thiếu tự tin, khó đạt được đồng thuận trong nội bộ giữa họ với nhau, thiếu một tầm nhìn dài hạn và yếu trong kỹ năng truyền thông cũng như vận động. Từ phía Chính phủ, quan chức chính phủ có liên quan chưa có sự quan tâm thích đáng đến ý kiến của cộng đồng doanh nghiệp, với định kiến rằng của doanh nghiệp thiếu hiểu biết, không có thông tin, không có khả năng hiểu và vì thế không thể đưa ra các gợi ý hay đề xuất đàm phán có giá trị. Kết quả là các lợi ích của giới kinh doanh các nước này không được dành một vị trí xứng đáng trong các đàm phán thương mại quốc tế và không ít chính phủ chấp thuận những cam kết thương mại không có lợi cho một ngành sản xuất nội địa nào cụ thể và cũng không mang lại lợi ích cho nền kinh tế nói chung.

Quá trình toàn cầu hóa càng sâu rộng, tự do hóa thương mại càng được đề cao thì xu hướng thừa nhận sự tham gia của công chúng nói chung và của cộng đồng doanh nghiệp nói riêng vào quá trình đàm phán, thực thi các cam kết càng mạnh



mẽ. Nhiều mô hình phối hợp công - tư trên thế giới đã được trải nghiệm và mang lại những hiệu quả nhất định.

HOA KỲ - MỐI QUAN HỆ CÓ ĐI CÓ LẠI

Ở Hoa Kỳ, để các chính sách thương mại quốc tế thể hiện tốt hơn các lợi ích của mình, các doanh nghiệp đã vận động thành công cho việc thành lập Cơ quan Đại diện Thương mại Hoa Kỳ (USTR) năm 1962, một đơn vị gần hơn với giới doanh nghiệp thay thế cho Bộ Ngoại giao trong các hoạt động liên quan đến thương mại quốc tế (mà đặc biệt là trong các đàm phán cam kết quốc tế và xử lý các tranh chấp phát sinh giữa Hoa Kỳ và các nước khác trong quá trình thực hiện các cam kết này).

Đặc trưng của mô hình phối hợp giữa cộng đồng doanh nghiệp và USTR là ở chỗ doanh nghiệp không trực tiếp tham gia, không phải là một thành phần của USTR nhưng lại là nguồn cung cấp thông tin đầu tiên (sáng kiến về một vấn đề đàm phán) và chủ yếu (lập luận và vận động để có được sự hỗ trợ với sáng kiến) cho hầu hết các hành động của USTR. Việc cung cấp và tiếp nhận thông tin này có những giai đoạn là chính thức (được ghi nhận vào quy trình cụ thể) nhưng phần nhiều là do phía doanh nghiệp chủ động thực hiện.

Quan hệ giữa USTR và doanh nghiệp ở đây là quan hệ có đi có lại. Doanh nghiệp nhờ vào tiếng nói của USTR để đảm bảo các lợi ích của mình trong các đàm phán quốc tế cũng như trong các

định hướng chính sách nội địa có liên quan đến thương mại quốc tế. USTR dựa vào ủng hộ của cộng đồng doanh nghiệp để thu hút sự hậu thuẫn và tăng cường vai trò của mình trong bộ máy chính quyền và giành sự ủng hộ của nghị viện.

Bên cạnh USTR, nhiều hình thức phối hợp khác giữa Chính phủ và giới doanh nghiệp trong việc hình thành các chính

sách thương mại quốc tế và đàm phán các cam kết cũng được duy trì theo hướng có lợi cho cả hai bên. Chính phủ Hoa Kỳ thiết lập một Chương trình Tham vấn Doanh nghiệp (Industry Consultations Program) dưới sự điều hành chung của Bộ Thương mại Hoa Kỳ và USTR, với 17 Ủy ban Tư vấn về các lĩnh vực riêng (Industry Sector Advisory Committees). Lãnh đạo của các Ủy ban này là Giám đốc điều hành đại diện các ngành và các nhóm lợi ích (US Council on International Business, National Trade Foreign Council, American Chamber of Commerce...). Ngoài ra các lãnh đạo doanh nghiệp lớn còn làm việc sát cánh với các quan chức thương mại Hoa Kỳ với tư cách là nhà tư vấn cho Ủy ban Thương mại Hoa Kỳ (USITA).

LIÊN MINH CHÂU ÂU - SỰ PHỐI HỢP ÂM THẦM

Ở Châu Âu, các doanh nghiệp có thể tác động đến các cơ quan phụ trách về thương mại theo hai con đường khác nhau. Hoặc là thông qua các cơ quan thương mại của quốc gia mình, hoặc là thông qua Ủy ban châu Âu (cơ quan phụ trách về thương mại quốc tế của Cộng đồng châu Âu).

Phương thức tham gia chủ yếu vận động hành lang với các cơ quan liên quan, hậu thuẫn trực tiếp cho các cơ quan này trong những vấn đề/vụ việc cụ thể (cung cấp thông tin, lập luận, theo dõi hỗ trợ phản biện...) hoặc đơn giản là cung cấp thông tin qua các kênh khác nhau (website tiếp nhận thông tin từ cộng đồng CONECCS, các phiếu lấy ý kiến/thông tin...). Mặc dù

về hình thức, sự phối hợp giữa các doanh nghiệp và cơ quan đàm phán thương mại ở Cộng đồng châu Âu không khác nhiều so với Hoa Kỳ, cách thức mà các doanh nghiệp thực hiện các hoạt động này diễn ra âm thầm, thường theo cách phi chính thức và ít âm ỉ hơn nhưng rất mạnh mẽ và thường xuyên. Theo thống kê thì hầu hết các tập đoàn và liên kết kinh tế mạnh ở châu Âu và thế giới đều có đại diện ngay tại Bruxelles (đầu não chính sách của EU), số lượng các nhà vận động chính sách chuyên nghiệp (lobbyist) ở Bruxelles năm 1998 đã là khoảng 13000 người, tương đương với số nhân viên của Ủy ban châu Âu. Và những nhóm này đã để lại dấu ấn lớn trong chính sách thương mại của EU;

Chính yếu tố "âm thầm", thiếu minh bạch này trong các hoạt động vận động hành lang cho các cam kết thương mại ở Cộng đồng Châu Âu đang khiến nhiều lợi ích bị đẩy lên quá cao trong khi những lợi ích khác bị bóp méo. Nhiều ý kiến đang kêu gọi "minh bạch hóa" hoạt động này ở Cộng đồng Châu Âu.

MEXICO - MỘT PHẦN CỦA QUÁ TRÌNH ĐÀM PHÁN

Ở Mexico, trong khuôn khổ đàm phán NAFTA, để tác động có hiệu quả vào quá trình đàm phán, các doanh nghiệp của nước này đã thiết lập một diễn đàn duy nhất - diễn đàn COECE.

COECE đóng vai trò như một đầu mối để các doanh nghiệp, các nhóm lợi ích trao đổi, thảo luận với các nhà đàm phán từ đó bảo vệ các lợi ích của mình.

COECE có những buổi làm việc nội bộ định kỳ, hình thành các "nhóm làm việc" về những vấn đề cụ thể và thường xuyên gặp gỡ, trao đổi với các nhà đàm phán. COECE cũng được phép trực tiếp tham gia vào quá trình đàm phán.

ẤN ĐỘ - CỘNG ĐỒNG HỖ TRỢ NHÀ CHỨC TRÁCH

Là một nước đang phát triển nhưng tham gia khá sớm và sâu vào quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, Ấn Độ có thể xem như một mô hình tốt về sự kết hợp công tư trong đàm phán chính sách thương mại quốc tế cho các nước đang phát triển.

Bộ Thương mại Ấn Độ, cơ quan hoạch định chính sách và đàm phán thương mại quốc tế của Ấn Độ, đã thực hiện chức

năng của mình với sự hỗ trợ tích cực từ các đơn vị tư vấn tham gia Hội đồng Thương mại trực thuộc Bộ. Mỗi đơn vị này sẽ tư vấn Chính phủ Ấn Độ thông qua hoạt động của Hội đồng Thương mại ở những lĩnh vực khác nhau. Viện Ngoại thương Ấn Độ nghiên cứu, đào tạo, cung cấp thông tin đầu vào về thương mại quốc tế. Các Ủy ban về hàng hóa tư vấn về các chính sách đối với chè, cà phê, cao su, gia vị và thuốc lá. Các hiệp hội như Liên hiệp các ngành sản xuất Ấn Độ, Liên đoàn các tổ chức xuất khẩu Ấn Độ, Liên đoàn các Phòng Thương mại Ấn, các viện nghiên cứu... đóng vai trò quan trọng vào việc đưa ra các đề xuất chính sách thương mại.

THÙY DUNG



HẠN CHẾ CỦA CÁC HIỆP HỘI DOANH NGHIỆP Ở NƯỚC ĐANG PHÁT TRIỂN

Sự tham gia của các hiệp hội doanh nghiệp, với tư cách là đại diện cộng đồng doanh nghiệp, vào quá trình đàm phán, thực thi các cam kết quốc tế ở các nước đang phát triển còn nhiều hạn chế vì nhiều lý do, trong đó nổi bật là:

- Lãnh đạo và nhân viên hiệp hội thiếu kiến thức về đàm phán thương mại quốc tế và chính sách thương mại chung;
- Lợi ích giữa các thành viên lớn và thành viên nhỏ, giữa thành viên tư nhân và thành viên thuộc sở hữu Nhà nước, giữa thành viên có vốn đầu tư nước ngoài và các thành viên trong nước của hiệp hội không phải lúc nào cũng đồng nhất, thậm chí có những trường hợp mâu thuẫn nhau (đặc biệt liên quan đến vấn đề dỡ bỏ độc quyền, giảm bảo hộ hay mở cửa thị trường);

Thiếu những định hướng, kế hoạch phát triển ngành chắc chắn và đáng tin cậy khiến cho việc xác định mục tiêu lợi ích đối với ngành trong lâu dài của hiệp hội là rất khó khăn.

TẠI SAO DOANH NGHIỆP Ở CÁC NƯỚC ĐANG PHÁT TRIỂN ÍT THAM GIA VÀO CƠ CHẾ ĐÀM PHÁN CAM KẾT THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ?

Có nhiều nguyên nhân dẫn đến tình trạng các doanh nghiệp ở các nước đang phát triển có tiếng nói không mấy trọng lượng trong quá trình đàm phán và thực thi các cam kết quốc tế ở các nước này. Trong số đó có những lý do bên ngoài mà doanh nghiệp ít nhiều khó thay đổi như phương thức quản lý áp đặt từ trên xuống của chính phủ, cách thức điều hành kinh tế vĩ mô, thái độ của các quan chức nhà nước trong mối quan hệ với các chủ thể dân sự...Tuy nhiên, có những lý do chủ quan từ chính doanh nghiệp như:

- | | | | | | |
|--|--|---|--|---|---|
| <p>1. Thiếu nhận thức đúng: Các doanh nghiệp chưa nhận thức được các lợi ích của việc tham gia vào quá trình này;</p> | <p>2. Tâm nhìn ngắn hạn: Lợi ích mà các hoạt động này mang lại không tới ngay tức thì, trong khi các doanh nghiệp (mà chủ yếu là SME) lại chỉ hướng tới những mục tiêu lợi ích trong tương lai gần;</p> | <p>3. Tỷ lệ chi phí/lợi nhuận cao: Chi phí mà các doanh nghiệp ở nước đang phát triển phải bỏ ra cho các hoạt động vận động chính sách này thường cao hơn nhiều so với trường hợp các nước phát triển (do tính trì trệ, thiếu minh bạch của cơ quan sở tại, chi phí thông tin cao hơn, khoảng cách khá xa giữa họ với các diễn đàn WTO cả từ góc độ tâm lý lẫn thực tế);</p> | <p>4. Rủi ro cao: Ở nhiều nước đang phát triển, chính sách kinh tế rất dễ thay đổi (thiếu ổn định và không khả đoán); vì vậy lợi ích thu được từ các hoạt động vận động của doanh nghiệp không chắc chắn;</p> | <p>5. Tâm lý ngại thay đổi: Những thay đổi trong chính sách thương mại quốc tế (toàn cầu hóa) khiến cho các doanh nghiệp ở các nước này có cảm giác bất ổn và bị đe dọa;</p> | <p>6. Quy mô kinh doanh nhỏ: Lợi ích từ việc vận động chính sách thương mại quốc tế thường thấp đối với các ngành sản xuất ở các nước đang phát triển, đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ và vừa do khả năng gây áp lực của nhóm này thấp.</p> |
|--|--|---|--|---|---|



ĐÀM PHÁN CAM KẾT THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ LÀM SAO THU HÚT DOANH NGHIỆP THAM GIA

Thưa Ông, Ông đánh giá như thế nào về sự tham gia của cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam vào quá trình hình thành chính sách thương mại đàm phán các cam kết quốc tế của Chính phủ?

Quá trình hội nhập của Việt Nam dù còn nhiều khó khăn nhưng cũng đã đạt được những thành công rất đáng ghi nhận cả từ phía Chính phủ và các doanh nghiệp. Tuy nhiên, có lẽ doanh nghiệp mới chỉ được xem là động lực cơ bản của hội nhập ở giai đoạn thực thi, tức là giai đoạn sau. Còn giai đoạn trước đó, giai đoạn hình thành chính sách và đàm phán các cam kết quốc tế về thương mại thì lâu nay đây vẫn là độc quyền và đặc quyền của Chính phủ.

Cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam cho đến nay hoặc là vẫn đứng bên lề của quá trình hình thành chính sách và đàm phán cam kết thương mại quốc tế hoặc là có tham gia nhưng rất mờ nhạt.

Sự "mờ nhạt" mà Ông nói phải chăng

phải chăng xuất phát từ sự thiếu sâu sắc của nhận thức?

Nhận thức là một nguyên nhân. Các doanh nghiệp của chúng ta chủ yếu là doanh nghiệp nhỏ và vừa, nguồn lực hạn chế, có thể vì thế chiến lược kinh doanh của họ ít hướng tới tính dài hạn, ít quan tâm đến các vấn đề vĩ mô. Chúng ta chưa thuyết phục được họ rằng việc tham gia vào quá trình hình thành chính sách sẽ có tác động lâu dài và mạnh mẽ đến hoạt động kinh doanh của họ trong tương lai. Bên cạnh đó, nhận thức về lợi ích và sự cần thiết của vấn đề này của các chủ thể khác như các cơ quan chính phủ, các hiệp hội doanh nghiệp cũng còn nhiều điều phải bàn. Không ít nơi còn cho rằng doanh nghiệp thì hiểu gì về chính sách để tham gia mà không biết rằng doanh nghiệp có thể cung cấp nguồn thông tin thực tiễn rất quý giá. Ngoài vấn đề nhận thức, còn có thể kể đến những nguyên nhân khác như sự hạn chế cả về nguồn lực lẫn năng lực của các

Là một nền kinh tế năng động, hội nhập ngày càng sâu rộng vào nền kinh tế quốc tế, Việt Nam đã, đang và sẽ còn tham gia vào nhiều cuộc đàm phán, nhiều cam kết quốc tế. Tuy nhiên sự tham gia của cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam vào quá trình này và hiệu quả của nó còn cần cải thiện rất nhiều. Để tìm câu trả lời cho vấn đề này, chúng tôi đã có cuộc phỏng vấn với ông Trần Hữu Huỳnh, Phó Tổng Thư ký - Trưởng Ban Pháp chế Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam.

hiệp hội doanh nghiệp trong vận động chính sách nói chung và vận động chính sách thương mại quốc tế nói chung. Cách thức điều hành kinh tế quốc tế của Chính phủ phần nhiều mang tính áp đặt từ trên xuống tuy đã được cải thiện rất nhiều nhưng vẫn còn là một cản trở lớn cho quá trình thúc đẩy sự tham gia của doanh nghiệp vào việc này.

Thêm nữa, sự thiếu vắng một cơ chế chính thức để cộng đồng doanh nghiệp tham gia vào quá trình này cũng là một lý do đáng kể dẫn tới tình trạng này. Nếu việc này được pháp điển hóa thành quy định bắt buộc đối với các chủ thể liên quan thì việc triển khai chắc chắn sẽ tốt hơn nhiều.

Thưa Ông, tình hình có lẽ cũng không quá bi quan phải không bởi nghe nói rằng trong quá trình đàm phán gia nhập WTO, một số doanh nghiệp, hiệp hội vẫn được các cơ quan lấy ý kiến?

Không chỉ trong quá trình đàm phán WTO đâu, trong các đàm phán khác các cơ quan đàm phán đôi khi cũng lấy ý kiến doanh nghiệp. Vấn đề là cách thức lấy thông tin không đầy đủ dẫn tới hiệu quả thấp, và do đó có cũng như không. Cụ thể, việc lấy ý kiến này phụ thuộc vào quyền lựa chọn của cơ quan đàm phán, vào cán bộ đàm phán. Nơi nào có độ mở cao, tính cầu thị lớn thì việc lấy ý kiến được thực hiện tương đối tốt, tuy nhiên số này là chỉ là thiếu số, phần lớn không lấy ý kiến hoặc lấy ý kiến rất hình thức (ví dụ sắp đàm phán xong mới lấy ý kiến, lấy ý kiến rồi không xử lý, không tiếp thu...).

Thứ nữa, do việc lấy ý kiến phụ thuộc vào ý chí của cơ quan Nhà nước nên các thông tin, ý kiến mà hiệp hội, doanh nghiệp nêu ra với cơ quan đàm phán không có sự chuẩn bị trước một cách hệ thống và có mục tiêu.

Ngoài ra, do chưa có một cơ chế cụ thể và ổn định, việc lấy ý kiến trong một số trường hợp được thực hiện thiếu đi tính đại diện (ví dụ chỉ lấy ý kiến một số doanh nghiệp Nhà nước trực thuộc Bộ liên quan), thiếu tính phân biệt (ví dụ lấy ý kiến các doanh nghiệp được lợi mà không lấy ý kiến các doanh nghiệp thuộc lĩnh vực bị tác động bất lợi...). Vì vậy thông tin thu được không toàn diện và ít có giá trị trong cân nhắc đàm phán cả gói.

Có ý kiến cho rằng doanh nghiệp không thể có được các đánh giá toàn cảnh về sự phát triển cũng như định hướng của các ngành sản xuất như cơ quan Nhà nước, và vì thế khi đàm phán thương mại quốc tế các cơ quan này không nhất thiết phải lấy ý kiến cộng đồng doanh nghiệp?

Chúng ta đều biết là các báo cáo của cơ quan Nhà nước về những kết quả đã đạt được thường tốt hơn là kế hoạch hay định hướng phát triển. Điều này một phần do thực tiễn luôn biến động và các thông số thực tế và chính xác về năng lực cạnh tranh, khả năng chịu áp lực khi mở cửa và chiến lược kinh doanh cụ thể của ngành lại không nằm trong dự tính duy ý chí của các cơ quan Nhà nước. Trong khi đó đàm phán mở cửa là đàm phán cho tương lai. Vì thế việc tham vấn các doanh nghiệp, hiệp hội, những người nắm rõ về vấn đề này hơn cơ quan Nhà nước, lại càng quan trọng.



Vậy Ông có gợi ý gì để tăng cường vai trò của cộng đồng doanh nghiệp vào quá trình này?

Trên cơ sở kinh nghiệm trong việc tham gia vào quá trình xây dựng chính sách, pháp luật nội địa của VCCI nhân danh cộng đồng doanh nghiệp, tham khảo kinh nghiệm nước ngoài, và với việc cân nhắc những đặc điểm riêng của Việt Nam, tôi cho rằng một cơ chế hình thành chính sách và đàm phán các cam kết thương mại quốc tế với sự tham gia đầy đủ của cộng đồng doanh nghiệp phải đảm bảo các điều kiện sau:

Thứ nhất là phải minh bạch trong quy trình hình thành chính sách và đàm phán

thương mại quốc tế (về quy trình cũng như về các thành phần có quyền tham gia).

Thứ hai là phải có yêu cầu rõ ràng về các loại thông tin, ý kiến tham vấn cần cân nhắc, tính đến trong quá trình hoạch định chính sách và đàm phán thương mại quốc tế (trong đó có thông tin, ý kiến tham vấn bắt buộc từ cộng đồng doanh nghiệp). Đây là một yếu tố để khắc phục tình trạng các cơ quan đàm phán tùy tiện trong việc thu thập hay không thu thập thông tin, ý kiến từ cộng đồng doanh nghiệp phục vụ đàm phán.

Thứ ba là phải quy định rõ trách nhiệm

ỦY BAN TƯ VẤN VỀ CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ - VCCI

CHỨC NĂNG

1. Tập hợp, thảo luận quan điểm để hài hòa lợi ích giữa các ngành - lĩnh vực kinh tế và đề xuất với Chính phủ về các phương án đàm phán thương mại quốc tế phù hợp;
2. Tạo diễn đàn để các cơ quan có thẩm quyền và cộng đồng doanh nghiệp trao đổi thông tin, thảo luận về các vấn đề chính sách thương mại quốc tế;
3. Nâng cao nhận thức, tăng cường thông tin về chính sách thương mại quốc tế và kỹ năng vận động chính sách cho các hiệp hội và cộng đồng doanh nghiệp.

LIÊN HỆ

Ủy ban tư vấn về chính sách thương mại quốc tế - VCCI
Trung tâm WTO
Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam

9 Đào Duy Anh - Hà Nội - Việt Nam
Tel: 0084-4-35771458 hoặc 0084-4-35742022 (máy lẻ 356)
Fax: 0084-4-35771459
Email: banthuky@trungtamwto.vn
Website: www.trungtamwto.vn

tiếp thu, xử lý các ý kiến đóng góp của cơ quan hoạch định chính sách thương mại và đàm phán liên quan đến việc tính toán, điều chỉnh lợi ích giữa các ngành, lĩnh vực và lợi ích chung đối với nền kinh tế (bao gồm cả các lợi ích xã hội, dân sự khác). Đây là điều kiện để từng bước cải thiện chất lượng xử lý thông tin của các cơ quan đàm phán và cũng là van an toàn để đảm bảo tính toàn diện và hợp lý của quá trình cân nhắc các lợi ích.

Thứ tư là cần có một thiết chế tham vấn định kỳ giữa Chính phủ - doanh nghiệp làm diễn đàn thường xuyên bàn bạc về các sáng kiến và bình luận các nội dung chính sách thương mại quốc tế liên quan cũng như phản ánh kịp thời các tác động của cam kết quốc tế đã có để định hướng đàm phán tiếp theo.

Ba yếu tố đầu nhằm đảm bảo sự tham gia của cộng đồng doanh nghiệp trong các quá trình đàm phán cụ thể. Yếu tố thứ tư nhằm thúc đẩy sự tham gia thường xuyên của cộng đồng doanh nghiệp vào quá trình hoạch định chính sách thương mại quốc tế nói chung.

VCCI có thể làm gì để thúc đẩy quá trình này, thưa Ông?

Tôi cho rằng việc cải thiện cần thực hiện cả trên 2 góc độ, cả về thiết chế và năng lực. Trong phạm vi chức năng và nguồn lực của mình, VCCI đang nỗ lực để thực hiện việc này trong khuôn khổ một Chương trình dài hạn có tên "Doanh nghiệp và Chính sách thương mại quốc tế" với 3 hợp phần chính.

Hợp phần 1 là thiết lập một Ủy ban tư vấn về Chính sách Thương mại quốc tế bao gồm đại diện các hiệp hội trong các ngành kinh tế quan trọng, các chuyên gia đến từ các cơ quan hoạch định chính sách và đàm phán của Chính phủ cùng các chuyên gia về pháp luật thương mại quốc tế khác. Ủy ban sẽ đóng vai trò cầu nối, diễn đàn giữa Nhà nước và cộng đồng doanh nghiệp trong quá trình hoạch định chính sách, đàm phán và thực thi các cam kết thương mại quốc tế.

Hợp phần 2 là xây dựng một cơ chế vận động chính sách linh hoạt như một kênh linh hoạt (bao gồm các hội thảo, tọa đàm, điều tra...) để có thể lấy ý kiến cộng đồng doanh nghiệp vào các vấn đề chính sách theo vụ việc nhằm bổ sung cho thiết chế thường xuyên là Ủy ban.

Hợp phần 3 bao gồm các hoạt động nâng cao nhận thức và xây dựng năng lực vận động chính sách thương mại quốc tế cho các hiệp hội bao gồm (i) xây dựng một đầu mối thông tin thống nhất, đầy đủ và được xử lý phù hợp với trình độ của doanh nghiệp về tất cả các hiệp định thương mại mà Việt Nam đã ký kết hoặc đang đàm phán tại Cổng thông tin về WTO và hội nhập www.trungtamwto.vn (tiếng Việt) và www.wtocenter.vn (tiếng Anh); (ii) Tổ chức các khóa đào tạo về kiến thức và kỹ năng vận động chính sách cho các Hiệp hội; và (iii) Biên soạn và xuất bản các ấn phẩm liên quan đến chính sách thương mại (các bản tin, guidance books, cẩm nang...).

Chúng tôi hy vọng Chương trình này sẽ nhận được sự ủng hộ từ phía cộng đồng doanh nghiệp cũng như từ phía Chính phủ và hy vọng các hoạt động trong Chương trình về lâu dài sẽ mang lại kết quả tích cực, tăng cường một cách hiệu quả và thiết thực sự tham gia của cộng đồng doanh nghiệp vào quá trình hoạch định chính sách, đàm phán và thực thi các cam kết quốc tế của Chính phủ.

(Thực hiện) LAN PHƯƠNG



WTO LÀ GÌ?

WTO có tên đầy đủ là Tổ chức Thương mại Thế giới (World Trade Organization). Tổ chức này được thành lập và hoạt động từ 1/1/1995 với mục tiêu thiết lập và duy trì một nền thương mại toàn cầu tự do, thuận lợi và minh bạch.

Tổ chức này kế thừa và phát triển các quy định và thực tiễn thực thi Hiệp định chung về Thương mại và Thuế quan - GATT 1947 (chỉ giới hạn ở thương mại hàng hoá) và là kết quả trực tiếp của Vòng đàm phán Uruguay (bao trùm các lĩnh vực thương mại hàng hoá, dịch vụ, sở hữu trí tuệ và đầu tư).

Cơ cấu tổ chức của WTO bao gồm (xếp theo thứ tự thẩm quyền từ cao xuống thấp):

- * Hội nghị Bộ trưởng: Bao gồm các Bộ trưởng thương mại - kinh tế đại diện cho tất cả các nước thành viên; Họp 2 năm 1 lần để quyết định các vấn đề quan trọng của WTO;
- * Đại hội đồng: Bao gồm đại diện tất cả các thành viên; thực hiện chức năng của Hội nghị Bộ trưởng trong khoảng giữa hai kỳ hội nghị của cơ quan này; Đại hội đồng cũng đóng vai trò là Cơ quan giải quyết tranh chấp (DSB) và Cơ quan rà soát các chính sách thương mại;
- * Các Hội đồng Thương mại Hàng hoá, Thương mại dịch vụ, Các vấn đề Sở hữu trí tuệ liên quan đến Thương mại;
- * Các Ủy ban, Nhóm công tác: Là các cơ quan được thành lập để hỗ trợ hoạt động của Đại hội đồng trong từng lĩnh vực; tất cả các thành viên WTO đều có thể cử đại diện tham gia các cơ quan này;
- * Ban Thư ký: Ban Thư ký bao gồm Tổng Giám đốc WTO, 03 Phó Tổng Giám đốc và các Vụ, Ban giúp việc với khoảng 500 nhân viên, làm việc độc lập không phụ thuộc vào bất kỳ chính phủ nào.

WTO ĐƯỢC TỔ CHỨC NHƯ THẾ NÀO?

NHIỆM VỤ CỦA WTO LÀ GÌ?

WTO được thành lập với 04 nhiệm vụ chủ yếu:

- * Thúc đẩy việc thực hiện các Hiệp định và cam kết đã đạt được trong khuôn khổ WTO (và cả những cam kết trong tương lai, nếu có);
- * Tạo diễn đàn để các thành viên tiếp tục đàm phán, ký kết những Hiệp định, cam kết mới về tự do hoá và tạo điều kiện thuận lợi cho thương mại;
- * Giải quyết các tranh chấp thương mại phát sinh giữa các thành viên WTO; và
- * Rà soát định kỳ các chính sách thương mại của các thành viên.

CÁC QUYẾT ĐỊNH TRONG WTO ĐƯỢC THÔNG QUA NHƯ THẾ NÀO?

Về cơ bản, các quyết định trong WTO được thông qua bằng cơ chế đồng thuận. Có nghĩa là chỉ khi không một nước nào bỏ phiếu chống thì một quyết định hay quy định mới được xem là "được thông qua".

Do đó hầu hết các quy định, nguyên tắc hay luật lệ trong WTO đều là "hợp đồng" giữa các thành viên, tức là họ tự nguyện chấp thuận chứ không phải bị áp đặt; và WTO không phải là một thiết chế đứng trên các quốc gia thành viên.

Tuy nhiên, trong các trường hợp sau quyết định của WTO được thông qua theo các cơ chế bỏ phiếu đặc biệt (không áp dụng nguyên tắc đồng thuận):

- * Giải thích các điều khoản của các Hiệp định: Được thông qua nếu có 3/4 số phiếu ủng hộ;
- * Dừng tạm thời nghĩa vụ WTO cho một thành viên: Được thông qua nếu có 3/4 số phiếu ủng hộ;
- * Sửa đổi các Hiệp định (trừ việc sửa đổi các điều khoản về quy chế tối huệ quốc trong GATT, GATS và TRIPS): Được thông qua nếu có 2/3 số phiếu ủng hộ.

WTO CÓ BAO NHIÊU HIỆP ĐỊNH?

WTO là một tập hợp rất nhiều quy định, được sắp xếp theo một hệ thống nhất định. Cụ thể, hệ thống các quy định trong WTO được chia làm 03 nhóm, bao gồm:

- Nhóm các Hiệp định chung (Hiệp định đa biên);
- Nhóm các Biểu cam kết riêng; và
- Nhóm các Hiệp định nhiều bên.

Nhóm các Hiệp định chung

Cho đến nay, WTO có tổng cộng 16 Hiệp định chung, là tập hợp các nguyên tắc thương mại có hiệu lực áp dụng bắt buộc đối với tất cả các thành viên WTO, tập trung vào 03 lĩnh vực:

- * Thương mại hàng hoá (Hiệp định GATT và các Hiệp định bổ sung);
- * Thương mại dịch vụ (Hiệp định GATS và các Phụ lục);
- * Hiệp định về các khía cạnh thương mại của quyền sở hữu trí tuệ (Hiệp định TRIPS);

Nhóm các Bảng cam kết mở cửa thị trường của từng thành viên

Các bảng cam kết mở cửa thị trường là tập hợp các cam kết giảm thuế quan và lộ trình mở cửa đối với từng loại dịch vụ của từng thành viên.

Mỗi thành viên WTO có bảng cam kết riêng, với mức cam kết và lộ trình thực hiện riêng (là kết quả đàm phán được với các thành viên khác trong WTO).

Nhóm các Hiệp định nhiều bên

Trong WTO có một số Hiệp định mà chỉ một số thành viên WTO ký kết và chỉ có hiệu lực với các thành viên này.

Người ta gọi các Hiệp định này là Hiệp định thương mại nhiều bên (để phân biệt với 16 Hiệp định chung mà tất cả các thành viên WTO đều có nghĩa vụ thực hiện).

Hiện nay chỉ còn 02 Hiệp định trong số này còn hiệu lực, bao gồm:

- * Hiệp định về thương mại máy bay dân dụng;
- * Hiệp định về mua sắm của chính phủ.

DANH MỤC CÁC HIỆP ĐỊNH CHUNG CỦA WTO

1. Thương mại hàng hoá

Hiệp định chung về thuế quan và thương mại (GATT 1994)

Các Hiệp định kèm theo

Hiệp định về xác định trị giá tính thuế hải quan (thực hiện Điều VII GATT 1994)

Hiệp định về giám định hàng hoá trước khi gửi hàng (PSI)

Hiệp định về các hàng rào kỹ thuật đối với thương mại (TBT)

Hiệp định về áp dụng các biện pháp kiểm dịch động thực vật (SPS)

Hiệp định về thủ tục cấp phép nhập khẩu

Hiệp định về các biện pháp tự vệ

Hiệp định về chống bán phá giá (ADP - thực hiện Điều VI của GATT 1994)

Hiệp định về các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại (TRIMs)

Hiệp định Nông nghiệp

Hiệp định về Quy tắc xuất xứ

2. Thương mại dịch vụ

Hiệp định chung về Thương mại dịch vụ (GATS)

3. Quyền sở hữu trí tuệ

Hiệp định về các khía cạnh liên quan đến thương mại của quyền sở hữu trí tuệ (TRIPS)

4. Các Hiệp định khác

Hiệp định về Giải quyết Tranh chấp trong khuôn khổ WTO

Hiệp định về Cơ chế Rà soát Chính sách thương mại

Các Hiệp định này đều là Phụ lục của Hiệp định Marrakesh thành lập Tổ chức thương mại thế giới.

Bản dịch tiếng Việt của các Hiệp định quan trọng trong WTO có thể xem tại <http://www.nciec.gov.vn>

CÁC NGUYÊN TẮC CƠ BẢN CỦA WTO LÀ GÌ?

Mặc dù khá dài và phức tạp, các Hiệp định trong WTO xoay quanh một số nguyên tắc chủ đạo, trong đó có những nguyên tắc có thể tác động trực tiếp đến quyền và lợi ích của các doanh nghiệp:

Nguyên tắc tối huệ quốc (MFN): theo nguyên tắc này, mỗi nước thành viên phải dành sự đối xử không phân biệt cho hàng hoá và dịch vụ đến từ các nước thành viên WTO khác nhau.

Như vậy doanh nghiệp xuất khẩu vào một thị trường sẽ được cạnh tranh công bằng với doanh nghiệp xuất khẩu đến từ các nước khác.

Nguyên tắc đối xử quốc gia (NT): nguyên tắc này đòi hỏi mỗi nước thành viên phải đối xử với hàng hoá, dịch vụ đến từ các nước thành viên khác (sau khi đã hoàn tất các nghĩa vụ thuế quan) không kém thuận lợi hơn hàng hoá, dịch vụ nội địa của mình.

Với nguyên tắc này doanh nghiệp xuất khẩu vào một thị trường nhập khẩu về cơ bản sẽ được cạnh tranh bình đẳng với doanh nghiệp nội địa nước nhập khẩu đó.

Nguyên tắc cắt giảm thuế quan và không sử dụng các biện pháp phi thuế quan: theo nguyên tắc này, các thành viên WTO phải cam kết cắt giảm dần thuế quan và chỉ sử dụng hệ thống thuế quan này để bảo vệ sản xuất trong nước - phải bãi bỏ các biện pháp bảo hộ phi thuế quan (hạn ngạch, cấp phép nhập khẩu...) trừ một số trường hợp hãn hữu được phép.

Với nguyên tắc này, việc nhập khẩu hàng hoá sẽ trở nên rõ ràng và dễ dự đoán hơn, tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp xuất khẩu và nhập khẩu.

Nguyên tắc minh bạch: nguyên tắc này đòi hỏi các thành viên WTO phải công khai, rõ ràng, dễ dự đoán trong các thủ tục, quy trình hay quy định liên quan đến thương mại.

Với nguyên tắc này, doanh nghiệp sẽ dễ dàng tìm kiếm thông tin cần thiết cho hoạt động kinh doanh của mình mà không phải mất quá nhiều chi phí. Ngoài ra, minh bạch hoá cũng giúp doanh nghiệp thuận lợi hơn trong việc nhận biết và bảo vệ lợi ích hợp pháp của mình.

CÁC VÒNG ĐÀM PHÁN TRONG WTO LÀ GÌ?

Các Vòng đàm phán là các cuộc thương lượng tập trung giữa các nước nhằm đạt được những nguyên tắc thương mại chung về mở cửa thị trường.

Cho đến thời điểm thành lập WTO (ngày 1/1/1995), đã có 8 Vòng đàm phán được thực hiện với kết quả là các cam kết cắt giảm thuế và mở cửa thị trường tương đối rộng trong các lĩnh vực thương mại hàng hoá, dịch vụ, đầu tư, sở hữu trí tuệ. Các quy định của WTO hiện nay là kết quả của những vòng đàm phán này.

Tuy nhiên, vẫn còn nhiều vấn đề cụ thể về nông nghiệp, dịch vụ, đầu tư... cần tiếp tục đàm phán mở cửa. WTO hiện nay đang tiếp tục đàm phán Vòng đàm phán mới - Vòng Doha, tập trung vào lĩnh vực nông nghiệp và một số lĩnh vực khác. Nếu vòng đàm phán này thành công, doanh nghiệp sẽ còn được hưởng những lợi ích mới và chịu các tác động mới từ việc tự do hoá thị trường trong các lĩnh vực này ở mức độ cao hơn.

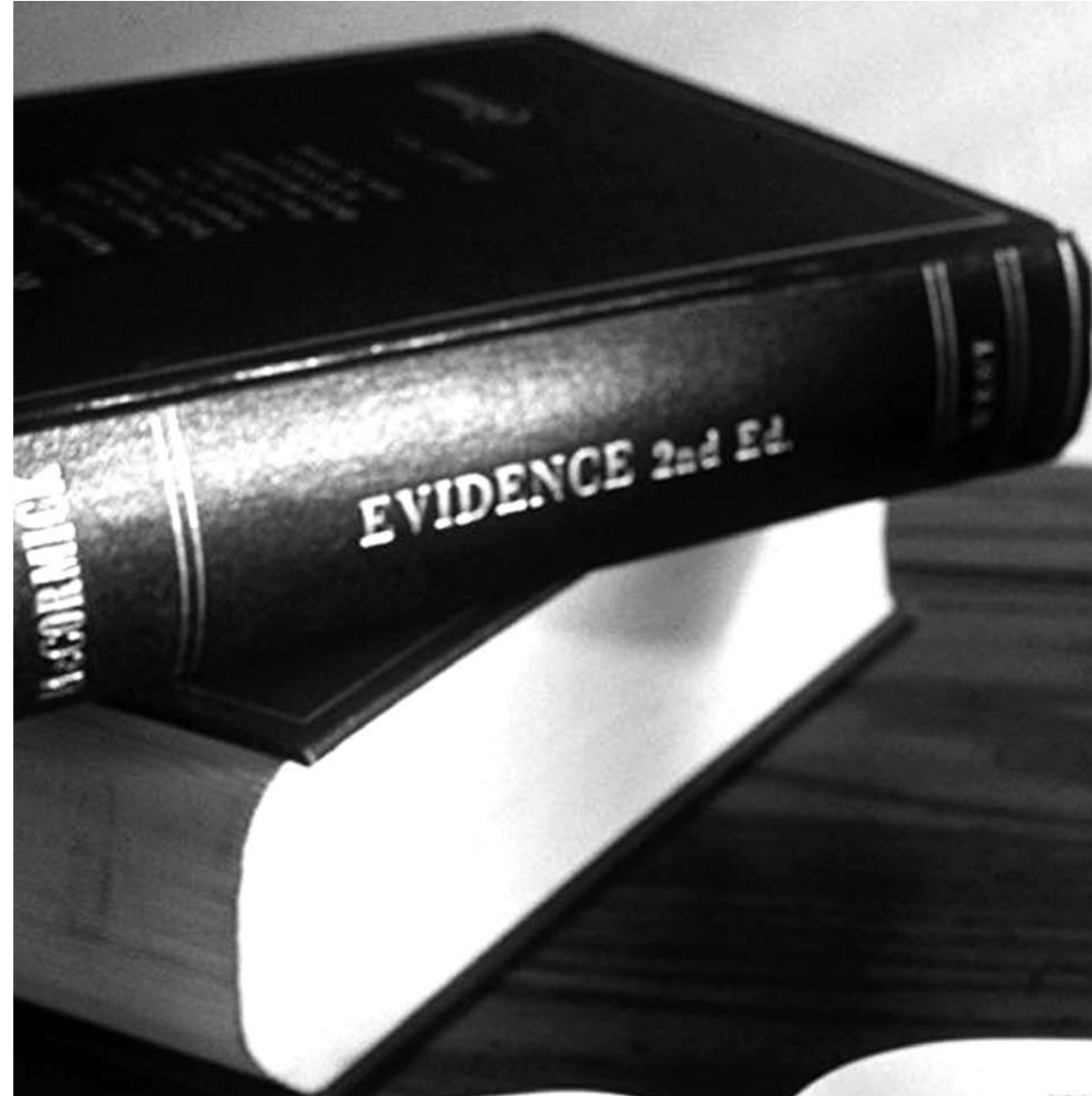
WTO GIẢI QUYẾT CÁC TRANH CHẤP THƯƠNG MẠI NHƯ THẾ NÀO?

WTO chỉ cung cấp cơ chế giải quyết tranh chấp về thương mại giữa các nước thành viên (tức là ở cấp Chính phủ), không giải quyết các tranh chấp thương mại của các công ty, doanh nghiệp kinh doanh.

Tuy nhiên, trên thực tế các tranh chấp thương mại liên quan đến lợi ích chung của nhiều doanh nghiệp thường là khởi nguồn dẫn tới những tranh chấp ở cấp độ Chính phủ giữa các thành viên WTO.

WTO có một Hiệp định riêng quy định một cơ chế chung giải quyết tranh chấp giữa các thành viên liên quan đến các vấn đề của WTO - Hiệp định về cơ chế giải quyết tranh chấp (Dispute Settlement Understanding- DSU).

Ngoài ra, một số Hiệp định chuyên ngành của WTO có thể có các quy định đặc thù về giải quyết tranh chấp.



EVIDENCE 2nd Ed.

MCCORMICK

PROCEDURE IN DISTRICT COURTS

...form would be a failure unless it included a merger of law and equity.* Aroused by this article, General Mitchell wrote Chief Justice Hughes, on February 1, 1937, setting forth his views powerfully and persuasively for the full reform.* The Chief Justice, addressing the rules committee, made the rules work in law cases, but in cases in which secure procedure...

FEDERAL RULES OF CIVIL PROCEDURE

Even the best system of court rules cannot, unless it remains static. Experience under the rules, however, and continued scholarly thinking about procedure, suggest that some improvement is possible. Amendment and which improvement is possible. Amendment and move unsound judicial glasses on the rules, or to codify desirable lines of decision. It is essential, therefore, that there be a continuing body charged with the responsibility of examining the rules in action, and recommending change to the Court when it seems desirable. The Advisory Committee that drafted the federal rules was recharged in 1942 to serve this function, and so until its discharge in 1956. The amendments were made by the Court in 1956. The Advisory Committee's recommendation of that Committee was the set of amendments adopted in 1946, effective March 1948, which reflected the results of a study of the rules in operation.

The old Advisory Committee was recharged in 1956. In 1958 Congress passed the act creating the Judicial Conference, which included among the duties of the Supreme Court the duty of recommending changes in the various rules. The power to make or amend the rules was created by the act, and the Conference has since that time been...

BẢNG - QUY TRÌNH GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP TRONG WTO THEO DSU

CÁC BƯỚC	THỦ TỤC	NỘI DUNG
Bước 1	Tham vấn, thương lượng	Các nước thành viên có tranh chấp trực tiếp đàm phán, thương lượng với nhau
Bước 2	Thành lập Ban Hội thẩm	Nếu tham vấn thất bại, nước thành viên bị vi phạm có thể đề nghị Cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO (DSB) thành lập một Ban hội thẩm cho vụ tranh chấp (gồm 3-5 chuyên gia độc lập)
Bước 3	Ban Hội thẩm lập Báo cáo giải quyết tranh chấp gửi các bên	Báo cáo của Ban Hội thẩm được gửi đến tất cả các thành viên WTO
Bước 4	Gửi Báo cáo của Ban Hội thẩm đến tất cả các thành viên WTO	Các nước thành viên có tranh chấp trực tiếp đàm phán, thương lượng với nhau
Bước 5	Cơ quan giải quyết tranh chấp WTO (DSB-với thành phần là đại diện của tất cả các thành viên WTO) thông qua Báo cáo giải quyết tranh chấp	Báo cáo của Ban Hội thẩm sẽ được DSB thông qua trong mọi trường hợp trừ khi tất cả các thành viên DSB phản đối
Bước 6	Báo cáo của Cơ quan phúc thẩm (là cơ quan của WTO chịu trách nhiệm xem xét lại các Báo cáo của các Ban Hội thẩm trong trường hợp có kháng cáo)	Nước thành viên không đồng ý với quyết định giải quyết của DSB có thể kháng cáo ra Cơ quan Phúc thẩm
Bước 7	DSB thông qua báo cáo phúc thẩm	Báo cáo của Cơ quan Phúc thẩm về các vấn đề bị kháng cáo sẽ được DSB thông qua trong mọi trường hợp trừ khi tất cả các thành viên DSB phản đối
Bước 8	Thực thi quyết định giải quyết tranh chấp	<p>(i) Nước vi phạm tự nguyện thực hiện các Kiến nghị trong quyết định giải quyết tranh chấp (rút lại biện pháp vi phạm); hoặc</p> <p>(ii) Nếu (i) không được thực hiện thì Nước bị vi phạm yêu cầu được bồi thường hoặc Nước vi phạm tự đề nghị bồi thường;</p> <p>(iii) Nếu (i) và (ii) đều không được thực hiện thì Nước bị vi phạm có thể yêu cầu DSB cho phép áp dụng biện pháp trả đũa bằng cách ngừng thực hiện các nghĩa vụ, cam kết (thường là nâng mức thuế suất đối với một số sản phẩm nhất định nhập từ nước vi phạm với trị giá tương đương với trị giá sản phẩm bị ảnh hưởng)</p>



DỰ ÁN MUTRAP DO LIÊN MINH CHÂU ÂU TÀI TRỢ
BỘ CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM PHỐI HỢP THỰC HIỆN

MUTRAP
EU - VIETNAM MUTRAP III
DỰ ÁN HỖ TRỢ THƯƠNG MẠI ĐA BIÊN