

KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

TRIỂN KHAI THỰC HIỆN QUYẾT ĐỊNH 06/2012/QĐ-TTG VỀ VIỆC THAM VẤN CỘNG ĐỒNG DOANH NGHIỆP VỀ CÁC THỎA THUẬN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

(Dự thảo 1)

Stt	Hành động	Ý nghĩa	Hoạt động chi tiết	Kết quả cần đạt được
A	Kế hoạch hành động cho các Hiệp hội doanh nghiệp			
1.	Xác định năng lực cạnh tranh và mục tiêu phát triển của ngành (Triển khai toàn bộ Quyết định 06/2012/QĐ-TTG)	Các đàm phán mở cửa thương mại mặc dù khác nhau về đối tác và mức độ mở cửa (nội dung cam kết) nhưng đều phải căn cứ vào năng lực cạnh tranh và mục tiêu phát triển của từng ngành. Trên cơ sở nền này mới có thể đề xuất với cơ quan đàm phán các phương án đàm phán phù hợp về: - Mở cửa cho đối tác nào, đến mức độ nào, với những điều kiện gì? - Cần đối tác mở cửa trong lĩnh vực nào? Ở mức độ nào?	1.1. Xây dựng Đề án nghiên cứu 1.2. Tìm kiếm nguồn lực thực hiện Đề án 1.3. Triển khai các hoạt động nghiên cứu, xây dựng Dự thảo Báo cáo 1.4. Lấy ý kiến doanh nghiệp trong ngành về Dự thảo 1.5. Hoàn thiện Báo cáo, gửi đến Đoàn đàm phán của Chính phủ và Các cơ quan có thẩm quyền 1.6. Sử dụng báo cáo để xây dựng phương án đàm phán về mở cửa thị trường (Việt Nam) và tiếp cận thị trường (Đối tác) cho từng Đàm phán mở cửa thương mại cụ thể	01 Báo cáo nghiên cứu tổng thể, chi tiết và hữu ích về năng lực cạnh tranh và mục tiêu phát triển của ngành (sau đây gọi là Báo cáo phát triển ngành) với các nội dung: - Năng lực cạnh tranh (hiện tại, tương lai) và định hướng phát triển của ngành; - Các thị trường (nguyên liệu, tiêu thụ) mục tiêu của ngành? - Nhu cầu của ngành trong hội nhập KTQT

Stt	Hành động	Ý nghĩa	Hoạt động chi tiết	Kết quả cần đạt được
2	Tham vấn trong các nghiên cứu tiền khả thi (Triển khai Điều 4 Quyết định 06/2012/QĐ-TTg)	<p>Nghiên cứu tiền khả thi cho một Đàm phán thương mại là việc cơ quan có thẩm quyền nghiên cứu về tất cả các khía cạnh và tác động tiềm tàng (về chính trị, kinh tế, xã hội...) của một Hiệp định mở cửa thương mại để đi đến quyết định có Việt Nam nên tham gia Đàm phán Hiệp định đó hay không.</p> <p>Để nghiên cứu này của cơ quan có thẩm quyền phản ánh quan điểm của ngành, các hiệp hội cần tham gia/nêu quan điểm trong quá trình nghiên cứu này.</p>	<p>2.1. Thu thập thông tin từ Cơ quan chủ trì đàm phán (Bộ Công thương – Đơn vị đầu mối trong các đàm phán mở cửa thị trường) về các nghiên cứu tiền khả thi đang được thực hiện (Điều 3 Quyết định 06/2012/QĐ-TTg);</p> <p>2.2. Sử dụng Báo cáo phát triển ngành để phân tích về lợi ích của ngành ở/với thị trường (các) đối tác liên quan;</p> <p>2.3. Lấy ý kiến doanh nghiệp thành viên về tình hình quan hệ thương mại với đối tác đó (các khó khăn, thuận lợi, triển vọng);</p> <p>2.4. Xây dựng quan điểm của ngành về việc Việt Nam có nên tham gia đàm phán mở cửa thương mại đó không (xét từ những lợi ích, bất lợi tiềm tàng của Hiệp định với ngành);</p> <p>2.5. Theo dõi phản hồi/kết quả nghiên cứu tiền khả thi từ Cơ quan chủ trì nghiên cứu, xác định được những quan điểm nào của Hiệp hội đã được chấp thuận, quan điểm nào không.</p>	<p>01 Bản nêu quan điểm của ngành về việc:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Việt Nam có nên hay không nên tham gia đàm phán thương mại liên quan đứng từ góc độ của ngành; - Các lý do/lập luận chính cho quan điểm nói trên <p>Bản nêu quan điểm này được gửi/chuyển tới Cơ quan chủ trì nghiên cứu tiền khả thi</p>
3	Tham vấn quá trình đàm phán	Đàm phán các hiệp định mở cửa thương mại là quá trình các bên cùng tham gia vào việc xây dựng các nội dung	<p>3.1. Thu thập thông tin về các diễn tiến đàm phán, quan điểm của các đối tác...:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Từ Cơ quan chủ trì đàm phán (Bộ Công thương – Đơn vị đầu mối trong các đàm 	<p>(Các) Bản đề xuất phương án đàm phán từ góc độ của ngành về:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mở cửa thị trường

Stt	Hành động	Ý nghĩa	Hoạt động chi tiết	Kết quả cần đạt được
	(Triển khai Điều 6 Quyết định 06/2012/QĐ-TTg)	<p>chi tiết của hiệp định – tác động cụ thể của hiệp định tới ngành (tiêu cực hay tích cực) sẽ phụ thuộc vào các nội dung chi tiết này.</p> <p>Vì vậy, các Hiệp hội cần cung cấp thông tin, thuyết phục cơ quan đàm phán xây dựng phương án đàm phán phù hợp nhất với lợi ích của ngành.</p>	<p>phán mở cửa thị trường) (Điều 5 Quyết định 06/2012/QĐ-TTg)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Từ các nguồn khác (đặc biệt là Trung tâm WTO - VCCI) <p>3.2. Sử dụng Báo cáo phát triển ngành để phân tích về lợi ích của ngành ở/với thị trường (các) đối tác liên quan ở mỗi vấn đề cụ thể trong đàm phán có liên quan đến lợi ích của ngành;</p> <p>3.3. Phối hợp với Trung tâm WTO – VCCI trong những vấn đề liên ngành có liên quan chặt chẽ tới ngành (ví dụ xuất xứ hàng hóa, lao động, môi trường, các quy tắc cạnh tranh...)</p> <p>3.4. Lấy ý kiến doanh nghiệp thành viên về những vấn đề cụ thể trong đàm phán có liên quan;</p> <p>3.5. Xây dựng các đề xuất phương án đàm phán:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Đối với vấn đề mở cửa thị trường: Hiệp hội xây dựng phương án phù hợp với lợi ích của ngành và lợi ích chung của cả nền kinh tế; - Đối với vấn đề chung – liên ngành: Hiệp hội cùng VCCI xác định phương án phù hợp với lợi ích của ngành và lợi ích chung của cả nền kinh tế. 	<ul style="list-style-type: none"> - Các vấn đề chung, liên ngành (riêng hoặc phối hợp với VCCI). <p>Bản nêu quan điểm này phải được gửi/chuyển tới Cơ quan chủ trì đàm phán theo các hình thức thích hợp.</p>

Stt	Hành động	Ý nghĩa	Hoạt động chi tiết	Kết quả cần đạt được
			<p>3.6. Trên cơ sở kết quả các hoạt động trên, tham gia ý kiến với cơ quan đàm phán thông qua:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Trang tin điện tử của cơ quan chủ trì đàm phán - Hội nghị, hội thảo về bên lề các phiên đàm phán; - Các cuộc họp tham vấn về các nội dung cụ thể do cơ quan chủ trì đàm phán tổ chức - VCCI - Các hình thức khác thích hợp 	
B	Kế hoạch hành động cho Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam			
1	Đầu mối thông tin, phổ biến, tuyên truyền, nâng cao nhận thức về các đàm phán thương mại	Thực hiện vai trò đầu mối tập hợp ý kiến doanh nghiệp trong giai đoạn đàm phán (Điều 7 Quyết định 06/2012/QĐ-TTg)	<p>1.1. Đối với các vấn đề hội nhập và mở cửa thương mại nói chung (bao gồm cả đàm phán và thực thi)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Hoàn thiện và vận hành hiệu quả Website Trung tâm WTO – Hội nhập www.trungtamwto.vn; www.wtocenter.vn; - Tổ chức các hoạt động phổ biến tuyên truyền, nâng cao nhận thức khác <p>1.2. Đối với <u>mỗi</u> đàm phán mở cửa thương mại</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 02 Websites www.trungtamwto.vn và www.wtocenter.vn với các nội dung đáp ứng được yêu cầu là đầu mối thông tin đầy đủ, cập nhật, được xử lý và tư vấn về các vấn đề pháp lý trong hội nhập nói chung và về từng

Stt	Hành động	Ý nghĩa	Hoạt động chi tiết	Kết quả cần đạt được
			<ul style="list-style-type: none"> - Xây dựng Điểm thông tin riêng (dưới dạng một Chuyên đề độc lập) về đàm phán thương mại đó trên Website Trung tâm WTO – Hội nhập www.trungtamwto.vn; www.wtocenter.vn - Thực hiện các hoạt động tuyên truyền phổ biến, nâng cao nhận thức của doanh nghiệp về đàm phán thương mại liên quan 	<p>đàm phán mở cửa thương mại nói riêng.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Các hoạt động phổ biến, tuyên truyền, nâng cao nhận thức được thực hiện tiết kiệm, hiệu quả, với số lượng doanh nghiệp, hiệp hội thụ hưởng được tối đa hóa
2	Đầu mối đề xuất các phương án đàm phán cụ thể trong các đàm phán mở cửa thương mại	Thực hiện vai trò đầu mối tập hợp ý kiến doanh nghiệp trong giai đoạn đàm phán (Điều 7 Quyết định 06/2012/QĐ-TTg)	<p>2.1. Tổ chức nghiên cứu, lấy ý kiến doanh nghiệp để đề xuất quan điểm của cộng đồng doanh nghiệp trong giai đoạn nghiên cứu tiền khả thi của từng đàm phán mở cửa thương mại:</p> <p>2.2. Tổ chức xây dựng các phương án đàm phán về các vấn đề chung, liên ngành trong từng đàm phán mở cửa thương mại:</p> <p>2.3. Hướng dẫn và/hoặc phối hợp với các Hiệp hội chuyên ngành và các doanh nghiệp xây dựng các phương án đàm phán về các vấn đề riêng của từng ngành trong từng đàm phán mở cửa thương mại.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Các đề xuất phương án đàm phán đối với từng vấn đề chung/liên ngành trong mỗi đàm phán mở cửa thương mại được xây dựng với các lập luận/căn cứ thích hợp và được chuyển đến cơ quan chủ trì đàm phán;

Stt	Hành động	Ý nghĩa	Hoạt động chi tiết	Kết quả cần đạt được
3	Các hoạt động vận động chính sách thương mại quốc tế khác phục vụ các đàm phán thương mại và quá trình hội nhập	Phục vụ việc triển khai hiệu quả toàn bộ Quyết định 06/2012/QĐ-TTg	<p>Phối hợp với các đối tác khác để thực hiện các hoạt động vận động chính sách khi cần thiết nhằm thúc đẩy các quá trình đàm phán thương mại và hội nhập phù hợp với lợi ích của cộng đồng doanh nghiệp và nền kinh tế, bao gồm:</p> <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Phối hợp với các giới khác (người lao động, các nhóm lợi ích xã hội...) để cùng xây dựng và vận động cho các phương án đàm phán về các vấn đề có chung lợi ích; 3.2. Tổ chức Hội thảo, Tọa đàm, Diễn đàn... với các Cơ quan Nhà nước liên quan (Quốc hội, Chính phủ...) để giải trình về các lợi ích và quan điểm của doanh nghiệp trong các đàm phán thương mại liên quan; 3.3. Tìm kiếm các nhóm doanh nghiệp và các nhóm khác có cùng lợi ích ở các nước đối tác để cùng vận động; 3.4. Tổ chức Hội thảo, Tọa đàm, Diễn đàn... với các doanh nghiệp, hiệp hội có quan điểm đối lập của nước đối tác để họ hiểu biết hơn về hoàn cảnh, mong muốn của doanh nghiệp Việt Nam. 	