

Việt Nam

với

WTO



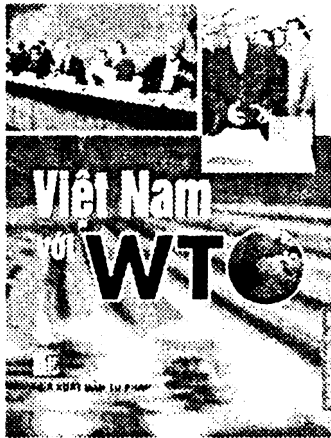
Chuyên đề số 01/2007

Lời giới thiệu

Trong xu thế toàn cầu hoá nền kinh tế thế giới hiện nay, hội nhập kinh tế quốc tế đang là xu thế tất yếu của tất cả các quốc gia. Việt Nam đã và đang tích cực hội nhập kinh tế khu vực và thế giới - thông qua việc gia nhập Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (ASEAN), tham gia Diễn đàn hợp tác kinh tế châu Á - Thái Bình Dương (APEC), Diễn đàn hợp tác Á - Âu (ASEM). Đặc biệt, Việt Nam vừa chính thức được kết nạp vào Tổ chức Thương mại thế giới (WTO).

Mục đích của ấn phẩm chuyên đề này là nhằm giới thiệu tới độc giả những kiến thức khái quát cơ bản về quá trình hình thành và phát triển của WTO; những cơ hội, thách thức và kinh nghiệm đối với Việt Nam trong tiến trình tham gia WTO; vấn đề hoàn thiện pháp luật và đổi mới công tác pháp lý, tư pháp, hoạt động kinh tế, thương mại của Việt Nam nhằm hội nhập với WTO.

Chúng tôi rất mong nhận được sự ủng hộ và ý kiến đóng góp từ phía độc giả cho ấn phẩm chuyên đề này, với hy vọng để những số chuyên đề tiếp theo được hoàn thiện hơn.



Ảnh bìa 1

Chịu trách nhiệm xuất bản

NGUYỄN ĐỨC GIAO

Chịu trách nhiệm nội dung

TS. TRƯƠNG QUANG VINH

Tổ chức bản thảo

TS. PHẠM TRÍ HÙNG

Biên tập

NGUYỄN THỊ TRANG ANH

Biên tập mỹ thuật

ĐỖ KIM OANH

Sửa bản in

BÙI CẨM THƠ

NGÔ THUYẾT THƯ

Nội dung

- 3 *Lời giới thiệu*
- 7 Xây dựng pháp luật phù hợp các cam kết gia nhập WTO
- 13 **Lịch sử hình thành và phát triển**
- 13 WTO đôi điều cần biết
- 13 Lịch sử ra đời WTO
- 14 Mục tiêu của WTO
- 15 Nguyên tắc của WTO
- 15 Chức năng chính của WTO
- 115 Cơ cấu tổ chức của WTO
- 17 Cơ chế ra quyết định của WTO
- 18 Những con số về WTO
- 19 **Hành trình WTO**
- 19 Gia nhập WTO - bước đi quan trọng của Đảng và Nhà nước ta khi hội nhập kinh tế quốc tế
- 24 Kết quả đàm phán gia nhập WTO của Việt Nam

Trụ sở
58 - 60 TRẦN PHÚ
BA ĐÌNH - HÀ NỘI

Cơ sở 2
343 ĐỘI CẤN
BA ĐÌNH - HÀ NỘI

Điện thoại
04. 8231135 - 04. 7623693
04. 2730646

Fax
04. 7340.981

Phát hành
04. 7629926 - 080. 48457

Giấy phép xuất bản
Số: 323-2007/CXB/192-42/TP
được CXB xác nhận đăng ký
ngày 04 tháng 5 năm 2007

Mã số: TPE-07-12
Thiết kế, chế bản
tại Nhà xuất bản Tư Pháp
In 1000 cuốn, khổ 18x25 cm
tại Công ty In và Văn hoá phẩm
In xong, nộp lưu chiểu
tháng 09 năm 2007

- 61 Ý kiến chuyên gia
- 61 Gia nhập WTO - Cơ hội, thách thức và hành động của chúng ta
- 84 Sau cánh cửa WTO
- 84 WTO giải quyết tranh chấp thương mại bằng những nguyên tắc nào?
- 87 Quy trình giải quyết tranh chấp của WTO
- 95 Giải quyết tranh chấp theo cơ chế của GATT và WTO
- 105 10 khuyến nghị cho Việt Nam khi gia nhập WTO
- 123 Sau khi gia nhập WTO - Trung Quốc sửa đổi pháp luật
- 139 Doanh nghiệp Việt Nam với WTO
- 139 5 thách thức lớn đối với doanh nghiệp
- 142 Tác động của WTO tới doanh nghiệp Việt Nam
- 147 Hoàn thiện pháp luật
- 147 Hàng rào chính sách thương mại đối với dịch vụ pháp lý ở các nước trong WTO
- 159 Đáp ứng nghĩa vụ thành viên WTO: Việt Nam hoàn thiện hệ thống pháp luật
- 185 Phụ lục văn bản
- 185 Thuật ngữ chính sách thương mại quốc tế thông dụng
- 190 Các hiệp định cơ bản của WTO

XÂY DỰNG PHÁP LUẬT PHÙ HỢP CÁC CAM KẾT GIA NHẬP WTO⁽¹⁾

Công tác xây dựng pháp luật nói chung và công tác tư pháp nói riêng có quan hệ chặt chẽ với việc gia nhập và thực hiện các cam kết đã ký khi gia nhập WTO của nước ta. Xin giới thiệu cùng bạn đọc bài phỏng vấn Bộ trưởng Bộ Tư pháp Ông Chu Lưu đã được đăng trên báo Nhân dân điện tử ngày 29/11/2006 về công tác này.

PV: Xin Bộ trưởng cho biết, trong quá trình đàm phán gia nhập WTO 11 năm qua, Nhà nước ta đã làm được những gì trong công tác xây dựng pháp luật để phù hợp và tương thích với các quy định của tổ chức này?

Trả lời: Hơn 11 năm qua, Việt Nam đã kiên trì, chủ động tiến hành đàm phán gia nhập Tổ chức Thương mại thế giới (WTO). Ngày 07/11/2006, nước ta đã chính thức trở thành thành viên thứ 150 của tổ chức này. Đó là một dấu mốc quan trọng trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế; là thắng lợi của sự nghiệp Đổi mới, của đường lối đối ngoại độc lập, tự chủ, đa dạng hóa, đa phương hóa với phương châm "Việt Nam là đối tác tin cậy của tất cả các nước".

Nhìn lại quá trình và kết quả đàm phán gia nhập WTO, có

⁽¹⁾ Phỏng vấn do Thế Lâm thực hiện, <http://www.nhandan.com.vn>

thể nói rằng, công tác xây dựng pháp luật đã đóng một vai trò quan trọng, là một trong những yếu tố tiên quyết để Việt Nam trở thành thành viên của Tổ chức này.

Theo quy định của Hiệp định Ma-ra-két (Marrakesh) thành lập Tổ chức Thương mại thế giới thì *"mỗi thành viên phải bảo đảm sự thống nhất giữa các luật, các quy định dưới luật và các thủ tục hành chính của nước mình với những nghĩa vụ của mình được quy định trong các hiệp định của WTO"*. Đây là một công việc không hề đơn giản, ngay cả đối với những nước phát triển và càng khó khăn hơn đối với những nước đang phát triển và đang trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế như Việt Nam. Bởi lẽ, các quy định của WTO rất đồ sộ và phức tạp, có gắn kết với nhiều án lệ thương mại quốc tế và nhiều học thuyết kinh tế quốc tế khác nhau.

Tháng 6/2000, ta đã trình Ban Công tác gia nhập WTO của Việt Nam Chương trình hành động lập pháp đầu tiên. Tại các phiên đàm phán đa phương, chương trình này thường xuyên được cập nhật với nội dung bổ sung các cam kết mới, phù hợp tiến trình đàm phán và thông tin về tiến độ ban hành các văn bản pháp luật.

Tính đến tháng 9/2006, Quốc hội khóa XI (2002 - 2007) đã năm lần điều chỉnh Chương trình xây dựng luật, pháp lệnh, bổ sung các dự án luật, pháp lệnh phục vụ trực tiếp quá trình đàm phán gia nhập WTO. Cho đến tháng 10/2006, Quốc hội và Ủy ban Thường vụ Quốc hội đã ban hành hơn 60 luật, pháp lệnh phục vụ trực tiếp quá trình đàm phán gia nhập WTO. Nhiều văn bản pháp luật quan trọng về thuế, hải quan, ngân hàng, chứng khoán, thương mại, đầu tư, doanh nghiệp, tiêu chuẩn, quy chuẩn hàng hóa, bưu chính viễn thông, giao dịch điện tử, dân sự, sở hữu trí tuệ, chuyển giao công nghệ, hàng không, hàng hải, đất đai, xây dựng, nhà ở, kinh doanh bất động sản, bảo vệ và kiểm

dịch thực vật, vệ sinh an toàn thực phẩm, v.v, liên quan trực tiếp tới việc thực hiện các cam kết về thương mại hàng hóa, thương mại dịch vụ, thương mại đầu tư và sở hữu trí tuệ đã được ban hành. Các bộ luật về tố tụng hình sự, tố tụng dân sự, Luật Luật sư, Luật Khiếu nại, tố cáo, Pháp lệnh Trọng tài thương mại, Pháp lệnh Giám định tư pháp, Pháp lệnh Thủ tục giải quyết các vụ án hành chính..., phục vụ các hoạt động tố tụng và giải quyết tranh chấp cũng đã được ban hành. Việc thông qua các văn bản pháp luật bảo đảm sự bình đẳng, cạnh tranh lành mạnh trong đầu tư, kinh doanh, phù hợp các quy định của WTO và thông lệ thương mại quốc tế như Luật Cạnh tranh, Luật Đầu tư, Luật Thương mại, Pháp lệnh về đối xử tối huệ quốc, đối xử quốc gia, Pháp lệnh Chống bán phá giá, chống trợ cấp cũng đã được thực hiện với tiến độ khẩn trương.

Để đẩy nhanh tiến độ, nâng cao chất lượng, hiệu quả lập pháp, lập quy, bảo đảm tính hợp hiến, hợp pháp, tinh công khai, minh bạch của văn bản quy phạm pháp luật, Quốc hội đã sửa đổi, bổ sung kịp thời Luật Ban hành văn bản quy phạm pháp luật, ban hành Luật Ban hành văn bản quy phạm pháp luật của HĐND và UBND; Luật Ký kết, gia nhập và thực hiện điều ước quốc tế.

Hơn 11 năm qua, một số lượng lớn văn bản quy phạm pháp luật của Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ, các bộ, cơ quan ngang bộ, của HĐND và UBND phục vụ hội nhập kinh tế quốc tế và WTO cũng đã được ban hành.

Đến lúc này, chúng ta có thể khẳng định rằng, hơn 11 năm qua, hoạt động xây dựng pháp luật phục vụ đàm phán gia nhập Tổ chức Thương mại thế giới và hội nhập kinh tế quốc tế đã đạt được những kết quả rất khả quan và có sự tiến bộ vượt bậc, thể hiện sinh động trí tuệ lập pháp Việt Nam trong thời kỳ Đổi mới. Các văn bản quy phạm pháp luật ban hành trong thời gian qua đã tạo

động lực mạnh mẽ, tạo lập khung pháp lý quan trọng cho sự phát triển kinh tế - xã hội của đất nước.

PV: Sau khi đã chính thức trở thành thành viên WTO, chúng ta còn phải tiếp tục làm gì để hoàn thiện hệ thống pháp luật nhằm thực hiện các cam kết đã ký, thưa Bộ trưởng?

Trả lời: Như đã nói ở trên, ngay sau khi kết thúc đàm phán ngày 26/10/2006 về điều kiện và quy chế thành viên WTO của Việt Nam, các bộ, ngành liên quan tiếp tục rà soát, đối chiếu các quy định của pháp luật Việt Nam liên quan các cam kết cụ thể của Việt Nam trong Bộ hồ sơ cam kết về điều kiện và quy chế thành viên WTO của Việt Nam.

Theo báo cáo kết quả rà soát bước đầu của các bộ, ngành liên quan, Bộ Tư pháp nhận thấy không phải sửa đổi, bổ sung nhiều văn bản quy phạm pháp luật để thực thi các cam kết của Việt Nam: Về luật và pháp lệnh, *trong lĩnh vực thương mại hàng hóa*, cần sửa đổi Luật Thuế tiêu thụ đặc biệt để thực thi cam kết về thuế đối với rượu, bia. Đối với Biểu thuế nhập khẩu, cũng cần xem xét để có giải pháp thích hợp. *Trong lĩnh vực sở hữu trí tuệ*, bên cạnh việc xây dựng và thông qua văn bản liên ngành hướng dẫn một số vấn đề trong tố tụng liên quan đến các vi phạm quyền sở hữu trí tuệ, cần điều chỉnh một số quy định của Bộ luật Hình sự để bảo đảm các cam kết về các biện pháp chế tài liên quan đến việc thực thi quyền sở hữu trí tuệ. Trong lĩnh vực thương mại dịch vụ, cần điều chỉnh một số quy định của Luật Điện ảnh, Luật Xuất bản. *Về tính minh bạch, công khai*, phải điều chỉnh một số quy định của hai đạo luật về ban hành văn bản quy phạm pháp luật. Cụ thể là dự thảo văn bản quy phạm pháp luật phải có thời gian tối thiểu là 60 ngày trước khi ban hành để cho nhân dân và đối tượng chịu sự tác động trực tiếp của văn bản đóng góp ý kiến. Mọi văn bản quy phạm pháp luật có hiệu lực sau 15 ngày, kể từ ngày đăng Công báo... Về các văn bản dưới luật,

pháp lệnh, phải điều chỉnh một số quy định liên quan các luật, pháp lệnh nói trên và cần ban hành một số văn bản cấp bộ, ngành để hướng dẫn cụ thể thi hành các cam kết của Việt Nam theo Bộ hồ sơ cam kết về điều kiện và quy chế thành viên WTO của Việt Nam.

Theo quy định của Luật Điều ước quốc tế năm 2005 và cam kết của Việt Nam khi gia nhập WTO, khi phê chuẩn Nghị định thư gia nhập, Quốc hội quyết định những nội dung đã đủ rõ, chi tiết của Nghị định thư gia nhập, có thể áp dụng trực tiếp các nội dung cần chuyển hóa vào pháp luật trong nước (nội luật hóa). Đây là cách tốt nhất để bảo đảm thực hiện các cam kết của Việt Nam với WTO.

Xây dựng pháp luật bảo đảm thực hiện các cam kết của Việt Nam gia nhập WTO là một nhiệm vụ quan trọng, vừa khẩn trương vừa lâu dài đã được xác định rõ trong Nghị quyết số 48-NQ/TW, ngày 24/5/2005 của Bộ Chính trị về Chiến lược xây dựng và hoàn thiện hệ thống pháp luật Việt Nam. Đó là "*phát huy cao độ nội lực, tích cực chủ động hội nhập quốc tế, thực hiện đầy đủ các cam kết quốc tế trên cơ sở giữ vững độc lập, chủ quyền, an ninh quốc gia và định hướng xã hội chủ nghĩa*".

PV: Theo Bộ trưởng, việc gia nhập WTO có ảnh hưởng như thế nào đến hoạt động của ngành tư pháp?

Trả lời: Rõ ràng việc gia nhập WTO có ảnh hưởng và tác động nhất định đến hoạt động của ngành tư pháp. Trước hết, việc gia nhập WTO đã đặt ra nhiều cơ hội và thách thức mới trong cải cách tư pháp và đổi mới hệ thống pháp luật, trong đó có yêu cầu về đổi mới tư duy pháp lý và tư pháp, trong việc đổi mới tổ chức và hoạt động của các thiết chế tư pháp, đào tạo, bồi dưỡng nguồn nhân lực, đổi mới mạnh mẽ tác phong và lề lối làm việc. Trước mắt và lâu dài cần tiếp tục tăng cường năng lực đội ngũ cán bộ tư pháp và pháp

chế làm công tác soạn thảo, thẩm định, rà soát, kiểm tra văn bản quy phạm pháp luật ở cả cấp trung ương và cấp địa phương. Nghiên cứu trình Chính phủ, Quốc hội trong năm 2007 dự thảo Luật Ban hành văn bản quy phạm pháp luật trên cơ sở hợp nhất hai luật hiện hành về ban hành văn bản của trung ương và địa phương, nhằm đổi mới và nâng cao chất lượng, bảo đảm tính công khai, minh bạch trong hoạt động lập pháp, lập quy; trực tiếp soạn thảo, tham gia soạn thảo các dự án luật, pháp lệnh đã được xác định trong Chương trình xây dựng pháp luật năm 2007 của Quốc hội, của Chính phủ, bảo đảm tính hợp hiến, hợp pháp, tính thống nhất của văn bản trong hệ thống pháp luật và theo hướng luật, pháp lệnh quy định cụ thể để thi hành được ngay, giảm bớt các văn bản hướng dẫn. Chủ trì, phối hợp các bộ, ngành đẩy mạnh công tác tuyên truyền, phổ biến pháp luật. Xây dựng cơ chế đánh giá tác động của WTO trên các lĩnh vực cho cán bộ và nhân dân, cộng đồng doanh nghiệp. Đổi mới chương trình, giáo trình, nội dung giảng dạy một số môn học trong các trường đại học luật liên quan hội nhập kinh tế quốc tế và thực hiện cam kết của thành viên WTO. Đẩy mạnh công tác đào tạo luật gia, nhất là đội ngũ luật sư, các chức danh tư pháp như thẩm phán, kiểm sát viên, chấp hành viên, công chứng viên có năng lực, trình độ tham gia vào quy trình hội nhập. Trước mắt, tập trung một số luật sư, luật gia giỏi, có trình độ ngoại ngữ để đào tạo trong nước hoặc gửi ra nước ngoài đào tạo về pháp luật quốc tế và cơ chế giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế nhằm phục vụ có hiệu quả, đáp ứng yêu cầu hội nhập kinh tế quốc tế.

Ngành tư pháp phải góp phần để tạo dựng các yếu tố và cơ chế cho Chính phủ và các cơ quan nhà nước Việt Nam thích ứng với WTO và cơ chế kinh tế thị trường hiện đại, góp phần thay đổi quan niệm công vụ, công chức và phương pháp, tác phong, cách thức xử lý các vấn đề kinh tế của Chính phủ và các cơ quan nhà nước khác.

WTO - ĐÔI ĐIỀU CẦN BIẾT

Lịch sử ra đời WTO

WTO là tên viết tắt của Tổ chức Thương mại thế giới (World Trade Organization), được thành lập theo Hiệp định thành lập Tổ chức Thương mại thế giới ký tại Marrakesh (Marốc) ngày 15/4/1994. WTO chính thức đi vào hoạt động từ ngày 01/01/1995, có trụ sở tại Geneva, Thụy Sĩ. WTO là thể chế pháp lý nhằm điều tiết các mối quan hệ kinh tế - thương mại quốc tế mang tính toàn cầu. Sự ra đời của WTO đánh dấu một bước tiến chưa từng thấy của thương mại toàn cầu sau Chiến tranh thế giới lần thứ hai. WTO tiếp tục các mục tiêu mà văn kiện thành lập Tổ chức Thương mại quốc tế (ITO), đề ra năm 1948 nhưng chưa được thực hiện.

WTO là thành quả của các vòng đàm phán Uruguay (từ năm 1986 đến năm 1994), ra đời trên cơ sở kế thừa các nguyên tắc, luật lệ của tổ chức tiền thân đã tồn tại gần 50 năm trước. Trong suốt quãng thời gian này, Hiệp định chung về thương mại và thuế quan (GATT) đã được sử dụng như một hiệp định tác nghiệp, được duy trì sau khi không thành lập được ITO, nhằm điều chỉnh toàn bộ hệ thống thương mại hàng hoá quốc tế. Các quy định của GATT (gồm 38 điều và 9 phụ lục) được sửa đổi cho phù hợp với điều kiện mới của thương mại hàng hoá quốc tế. GATT đã góp phần thiết lập một hệ thống thương mại đa biên vững chắc, thịnh vượng và ngày càng tự do hơn sau mỗi vòng đàm phán thương mại, đã đề ra những luật lệ điều chỉnh phần lớn các quan hệ thương mại thế giới.

Trong vòng đàm phán Uruguay, ngoài thương mại hàng hóa, một số lĩnh vực mới được đưa vào như: Hiệp định chung về thương mại dịch vụ (GATS) và Hiệp định về quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại (TRIPS). Các thỏa thuận này được áp dụng theo nguyên tắc tự do hóa thương mại của WTO, dù có ngoại lệ. Ngoài các quy định chung, các thỏa thuận cũng bao gồm cam kết cắt giảm thuế, các rào cản thương mại đối với hàng hóa các nước và cam kết nâng cao khả năng tiếp cận thị trường đối với lĩnh vực dịch vụ.

Vòng đàm phán Uruguay đã kéo dài 7 năm rưỡi, với sự tham gia của 123 nước và đã thu được một số kết quả như: các bên tham gia đàm phán đã đi đến thỏa thuận về một hệ thống miễn giảm thuế quan đối với các sản phẩm nhiệt đới, chủ yếu do các nước đang phát triển xuất khẩu. Các bên đàm phán đã sửa đổi các điều luật liên quan đến cơ chế giải quyết tranh chấp thương mại. Các nhà thương thuyết cũng đi đến quyết định là các nước thành viên GATT phải báo cáo định kỳ về chính sách, pháp luật thương mại của mình. Đây được coi như một sáng kiến quan trọng bảo đảm tính minh bạch cho các hệ thống thương mại trên toàn thế giới.

Các quy định - hiệp định của WTO là kết quả của các cuộc đàm phán giữa

các thành viên, xác định các quyền và nghĩa vụ của các thành viên theo nguyên tắc không phân biệt đối xử. Tất cả các hiệp định của WTO đều có điều khoản riêng đối với các nước đang phát triển hoặc kém phát triển (chiếm ba phần tư số thành viên WTO) như: cho phép các nước này có khoảng thời gian dài hơn để thực hiện các hiệp định và cam kết, các biện pháp trợ giúp xây dựng chính sách thương mại, kỹ thuật đàm phán, đào tạo chuyên gia...

Mục tiêu của WTO

WTO là một tổ chức kinh tế quốc tế có tính toàn cầu, là một thiết chế pháp lý quốc tế liên quan đến các quy định, quy tắc, luật chơi của thương mại, kinh doanh toàn cầu. Hạt nhân của thiết chế pháp lý quốc tế này là các hiệp định của WTO được các nước, các nền kinh tế tham gia quan hệ thương mại quốc tế xây dựng và cam kết thực hiện. Các hiệp định này đã tạo lập một khung pháp lý vững chắc cho thương mại đa biên, là khuôn khổ ràng buộc Chính phủ các nước, các nền kinh tế đàm phán và ký kết với nhau, nhưng đích cuối cùng là trợ giúp các nhà sản xuất hàng hoá và cung ứng dịch vụ, các nhà xuất khẩu và nhập khẩu trong điều chỉnh các hành vi thương mại, kinh doanh.

Để tiếp tục thực hiện mục tiêu chung của GATT trước đây, WTO đã xác

định ba mục tiêu cơ bản sau:

- Thúc đẩy tăng trưởng thương mại hàng hóa và dịch vụ tương xứng với nhu cầu phát triển kinh tế của mỗi quốc gia;
- Giải quyết các bất đồng, tranh chấp thương mại phát sinh trong quá trình hoạt động kinh doanh quốc tế giữa các nước thành viên trong khuôn khổ của hệ thống thương mại đa phương;
- Nâng cao mức sống, bảo đảm đầy đủ việc làm, khối lượng thu nhập và nhu cầu thực tế, phát triển ổn định; mở rộng sản xuất, thương mại hàng hoá, dịch vụ của mỗi nước thành viên.

Nguyên tắc của WTO

Để thực hiện các mục tiêu trên một cách hiệu quả, WTO đã đặt ra những nguyên tắc hoạt động buộc tất cả các thành viên WTO phải tuân thủ. Trong đó, có 3 nguyên tắc quan trọng nhất:

- Nguyên tắc "*Tối huệ quốc*" (MFN – Most Favoured Nation), là nguyên tắc pháp lý quan trọng nhất của WTO. Nguyên tắc này được hiểu là nếu một nước dành cho một nước thành viên một sự đối xử ưu đãi nào đó thì nước này cũng sẽ phải dành sự ưu đãi đó cho tất cả các nước thành viên khác.
- Nguyên tắc "*Đãi ngộ quốc gia*" (NT- National Treatment), được hiểu là hàng hóa nhập khẩu, dịch vụ và quyền sở

hữu trí tuệ nước ngoài phải được đối xử không kém phần thuận lợi hơn so với hàng hóa cùng loại trong nước.

- Nguyên tắc "*Cạnh tranh công bằng*" (Fair Competition) thể hiện nguyên tắc "*tự do cạnh tranh trong những điều kiện bình đẳng như nhau*".

Chức năng chính của WTO

- Là diễn đàn thương lượng về mậu dịch theo hướng tự do hoá thương mại thông qua việc loại bỏ các rào cản trong thương mại;
- Đưa ra các nguyên tắc và cơ sở pháp lý cho thương mại quốc tế do các nước thành viên thương lượng và ký kết với mục đích đảm bảo thuận lợi hoá thương mại giữa các thành viên WTO;
- Giải quyết tranh chấp thương mại giữa các thành viên;
- Giám sát việc thực hiện các hiệp định trong khuôn khổ WTO.

Cơ cấu tổ chức của WTO

Theo các quy định tại Điều IV của Hiệp định thành lập WTO, thì WTO gồm các cấp độ quyền lực như: Hội nghị Bộ trưởng, Đại Hội đồng, các tiểu ban, cụ thể như sau:

1. Hội nghị Bộ trưởng (Ministerial Conference)

Hội nghị Bộ trưởng gồm đại diện tất

cả các nước thành viên của WTO, là cơ quan ra quyết định cao nhất. Hội nghị Bộ trưởng họp ít nhất 2 năm/1 lần và sẽ thực thi các chức năng của WTO, thực hiện những hành động cần thiết để thực thi các chức năng này. Khi một thành viên nào đó yêu cầu, Hội nghị Bộ trưởng cũng có quyền đưa ra những quyết định về tất cả các vấn đề thuộc các hiệp định đa biên, theo trình tự ra quyết định được quy định tại Hiệp định thành lập WTO và các hiệp định đa biên.

Hội nghị Bộ trưởng thành lập ra các Ủy ban với chức năng được quy định trong các hiệp định của WTO hoặc do Đại Hội đồng giao. Các Ủy ban bao gồm đại diện tất cả các thành viên của WTO.

2. Đại hội đồng

Đại hội đồng gồm đại diện của tất cả các nước thành viên và sẽ họp khi cần thiết. Đại hội đồng là cơ quan quyết định tối cao của WTO trong thời gian giữa các khoá họp của Hội nghị Bộ trưởng vì trong thời gian này chức năng của Hội nghị Bộ trưởng sẽ do Đại hội đồng đảm nhiệm, điều hành, gồm các đại sứ hay trưởng phái đoàn của tất cả các nước thành viên tại Geneva. Đại hội đồng nhân danh Hội nghị Bộ trưởng và chịu trách nhiệm trước Hội nghị Bộ trưởng.

Theo quy định của WTO, Đại hội

đồng sẽ được triệu tập để đảm nhiệm phần trách nhiệm của Cơ quan giải quyết tranh chấp hay đảm nhiệm phần trách nhiệm của Cơ quan rà soát chính sách thương mại. Như vậy, các hoạt động hàng ngày trong thời gian giữa hai kỳ họp Hội nghị Bộ trưởng thuộc trách nhiệm giải quyết của 3 cơ quan là: Đại hội đồng, Cơ quan giải quyết tranh chấp, Cơ quan rà soát chính sách thương mại. Và tùy theo từng trường hợp cụ thể thì:

- Đại hội đồng nhóm họp với các chức năng và nhiệm vụ của Cơ quan giải quyết tranh chấp hay của Cơ quan rà soát chính sách thương mại;

- Cơ quan giải quyết tranh chấp giám sát việc thực thi các thủ tục giải quyết tranh chấp giữa các thành viên (quy định tại Thoả thuận về những quy tắc và thủ tục điều chỉnh việc giải quyết tranh chấp);

- Cơ quan rà soát chính sách thương mại tiến hành việc phân tích các chính sách thương mại của các nước thành viên (quy định tại Cơ chế rà soát chính sách thương mại).

Đại hội đồng có các Hội đồng trực thuộc, hoạt động theo sự chỉ đạo chung của Đại hội đồng, như sau:

- Hội đồng Thương mại hàng hoá;

- Hội đồng Thương mại dịch vụ;

- Hội đồng về các khía cạnh liên quan đến thương mại của quyền sở hữu trí tuệ

Các Hội đồng này bao gồm đại diện các thành viên của WTO, có chức năng giám sát việc thực hiện các hiệp định liên quan đến lĩnh vực của mình và nhóm họp theo yêu cầu.

Đại hội đồng còn có các Ủy ban trực thuộc như sau:

- Ủy ban về thương mại và môi trường;
- Ủy ban về thương mại và phát triển;
- Ủy ban về hiệp định thương mại khu vực;
- Ủy ban về các hạn chế nhằm cân bằng cán cân thanh toán quốc tế;
- Ủy ban về ngân sách, tài chính và quản trị.

Đại hội đồng có các nhóm công tác trực thuộc như sau:

- Nhóm công tác về gia nhập tổ chức;
- Nhóm công tác về quan hệ giữa thương mại và đầu tư;
- Nhóm công tác về tác động qua lại giữa thương mại và chính sách cạnh tranh;
- Nhóm công tác về minh bạch trong chi tiêu chính phủ;
- Nhóm công tác về thương mại, nợ và tài chính;
- Nhóm công tác về thương mại và

chuyển giao công nghệ.

3. Ban Thư ký của WTO

Ban Thư ký có khoảng 550 nhân viên, do Ban Thư ký tuyển dụng qua thi tuyển. Điều kiện trước tiên là phải thông thạo 3 ngoại ngữ là ngôn ngữ chính thức của WTO gồm Anh, Pháp, Tây Ban Nha.

Đứng đầu Ban Thư ký là Tổng giám đốc với nhiệm kỳ là 4 năm. Tổng giám đốc do Hội nghị Bộ trưởng bổ nhiệm, quy định về quyền hạn, nghĩa vụ, điều kiện và thời hạn phục vụ. Tổng giám đốc sẽ bổ nhiệm các thành viên của Ban Thư ký. Dưới Tổng giám đốc là các Phó tổng giám đốc. Các vụ chức năng của Ban Thư ký trực thuộc Tổng giám đốc hoặc một Phó tổng giám đốc.

Cơ chế ra quyết định của WTO

WTO là một tổ chức kinh tế quốc tế liên chính phủ khác với một số tổ chức khác nên về nguyên tắc, các quyết định lớn và quan trọng nhất của WTO do chính phủ tất cả các nước thành viên thông qua hoặc ở cấp Bộ trưởng tại Hội nghị Bộ trưởng hoặc ở cấp Đại sứ tại Đại hội đồng WTO. Tất cả các quyết định này thông thường được thông qua trên cơ sở đồng thuận.

Ban Thư ký hoặc Tổng giám đốc WTO không được các nước thành viên chuyển giao thực hiện những

quyền lực quan trọng và quan điểm của WTO không ảnh hưởng đến việc hoạch định chính sách thương mại của các nước thành viên. Những nghĩa vụ trong WTO là kết quả của các cuộc đàm phán thương mại đa phương trên cơ sở nhân nhượng và thoả hiệp giữa tất cả các nước.

Theo khoản 1 Điều XVI của Hiệp định về WTO, cơ chế ra quyết định của WTO sẽ tiếp tục cách làm hơn 40 năm qua của GATT 1947, sẽ tiếp tục áp dụng nguyên tắc đồng thuận trong việc ra quyết định. Có một số trường hợp WTO ra quyết định theo phương thức biểu quyết. Trong trường hợp này mỗi nước có một phiếu, trừ Liên minh châu Âu có số phiếu bằng số thành viên của Liên minh.

Việc diễn giải một hiệp định cần đa số $\frac{3}{4}$ các nước thành viên WTO thông qua.

Quyết định sửa đổi nội dung các điều khoản hiệp định cần tất cả hoặc $\frac{2}{3}$ số nước thành viên chấp nhận - tùy tính chất của các điều khoản ấy.

Quyết định kết nạp thành viên mới cần được Hội nghị Bộ trưởng hoặc Đại hội đồng WTO thông qua với đa số $\frac{2}{3}$.

Những con số về WTO

Tính đến tháng 12/2005, WTO đã tổ chức được 6 kỳ Hội nghị Bộ trưởng:

- Hội nghị Bộ trưởng lần đầu tiên họp ở Singapore tháng 12/1996 lập thêm 3 nhóm làm việc về quan hệ thương mại và đầu tư, quan hệ thương mại và cạnh tranh, tính minh bạch trong mua sắm chính phủ;

- Hội nghị Bộ trưởng lần thứ hai họp tháng 5/1998 tại Geneva đã quyết định WTO phải nghiên cứu thêm về thương mại điện tử;

- Hội nghị Bộ trưởng lần thứ ba được tổ chức vào ngày 30/11 đến tháng 12/1999 tại Seattle, Mỹ;

- Hội nghị Bộ trưởng lần thứ tư tại Doha được tổ chức từ ngày 09 - 13/11/2001;

- Hội nghị Bộ trưởng lần thứ năm được tổ chức từ ngày 10 - 14/9/2003 tại Cancun, Mexico;

- Hội nghị Bộ trưởng lần thứ sáu tại Hồng Kông, tháng 12/2005.

Thành viên của WTO: 150 quốc gia và vùng lãnh thổ (tính đến ngày 01/12/2006).

Dân số: 3,557 tỷ người (chiếm 64% dân số thế giới).

Tổng sản phẩm quốc dân: 23.682 tỷ USD (chiếm 93% sản lượng thế giới).

Kim ngạch thương mại: 7.908,9 tỷ USD (thương mại nội khối chiếm 91%).

GIA NHẬP WTO - BƯỚC ĐI QUAN TRỌNG CỦA ĐẢNG VÀ NHÀ NƯỚC TA KHI HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ

□ TS. Hoàng Phước Hiệp

Hội nhập kinh tế quốc tế là chủ trương, chính sách lớn của Đảng và Nhà nước ta mà không phải đến nay Việt Nam mới bàn đến. Ngay sau khi giành được độc lập, năm 1946, Chủ tịch Hồ Chí Minh đã gửi thư cho Tổng Thư ký Liên hợp quốc, trong đó nêu rõ: *"Đối với các nước dân chủ, nước Việt Nam sẵn sàng thực thi chính sách mở cửa và hợp tác trong mọi lĩnh vực. Nước Việt Nam dành sự tiếp nhận thuận lợi cho đầu tư của các nhà tư bản, nhà kỹ thuật nước ngoài trong tất cả các ngành kỹ nghệ của mình. Nước Việt Nam sẵn sàng mở rộng các cảng, sân bay và đường sá giao thông cho việc buôn bán và quá cảnh quốc tế. Nước Việt Nam chấp nhận tham gia mọi tổ chức kinh tế quốc tế dưới sự lãnh đạo của Liên hợp quốc"*.

Do hoàn cảnh lịch sử nên Việt Nam không thể triển khai một cách đầy đủ tư tưởng mở cửa, hội nhập kinh tế quốc tế của Đảng và Nhà nước ta trong suốt thời gian từ sau khi giành độc lập (năm 1945) đến khi thống nhất Việt Nam về mặt nhà nước (năm 1976). Ngay sau khi thành lập nước CHXHCN Việt Nam, Việt Nam đã tìm mọi cách để mở rộng quan hệ thương mại với các nước, tăng cường thu hút đầu tư nước ngoài, ký kết nhiều Hiệp định song phương liên quan hội nhập kinh tế quốc tế. Tháng

6/1978, Việt Nam tham gia Hội đồng Tương trợ kinh tế các nước cộng hòa xã hội chủ nghĩa (SEV), tham gia vào nhiều điều ước quốc tế của SEV và cũng kế thừa tư cách thành viên của chính quyền Sài Gòn tại World Bank (ngày 09/8/1976), Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF) (ngày 20/9/1976). Tháng 9/1977, Việt Nam trở thành thành viên của Liên hợp quốc. Tháng 10/1994, Việt Nam gửi đơn xin gia nhập ASEAN; tháng 12/1994, gửi đơn xin gia nhập WTO. Tháng 7/1995, Việt Nam trở thành thành viên của ASEAN, chấp nhận các nguyên tắc, quy định của Tổ chức kinh tế khu vực này. Tháng 01/1995, WTO chính thức nhận đơn xin gia nhập của Việt Nam để tiến hành đàm phán cụ thể. Tháng 6/1996, Việt Nam tham gia thành lập ASEM và tháng 11/1998, trở thành thành viên APEC.

Ngày 27/11/2001, Bộ Chính trị đã ra Nghị quyết số 07/NQ-TW về hội nhập kinh tế quốc tế. Đây là văn kiện quan trọng liên quan trực tiếp đến chính sách hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam và gia nhập WTO. Nghị quyết số 07/NQ-TW của Bộ Chính trị giao nhiệm vụ cho các bộ, ngành tích cực tiến hành đàm phán để gia nhập Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) theo các phương án và lộ trình phù hợp với hoàn cảnh của nước ta (một nước đang phát triển ở trình độ thấp và đang trong quá trình chuyển đổi cơ chế kinh tế). Gần

kết quá trình đàm phán với quá trình đổi mới mọi mặt hoạt động kinh tế ở trong nước và yêu cầu kiện toàn Ủy ban quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế đủ năng lực và thẩm quyền giúp Thủ tướng Chính phủ tổ chức, chỉ đạo các hoạt động về hội nhập kinh tế quốc tế.

Ngày 03/02/2004, Ban Chấp hành Trung ương Đảng đã ra Nghị quyết số 34-NQ/TW về một số chủ trương, chính sách, giải pháp lớn nhằm thực hiện thắng lợi Nghị quyết Đại hội toàn quốc lần thứ IX của Đảng. Nghị quyết có nhấn mạnh nhiệm vụ chủ yếu của toàn Đảng, toàn dân hiện nay là chủ động và khẩn trương hơn trong hội nhập kinh tế quốc tế, thực hiện đầy đủ các cam kết quốc tế đa phương, song phương đã ký kết và chuẩn bị tốt các điều kiện để sớm gia nhập WTO; tạo môi trường đầu tư kinh doanh bình đẳng, minh bạch, ổn định, thông thoáng, có tính cạnh tranh cao so với khu vực; tăng nhanh xuất khẩu và thu hút mạnh đầu tư nước ngoài. Đại hội lần thứ X của Đảng Cộng sản Việt Nam (tháng 4/2006) đã đặt ra những nhiệm vụ mới trong giai đoạn hiện nay, nhấn mạnh phải *"tạo bước ngoặt về hội nhập kinh tế quốc tế và hoạt động kinh tế đối ngoại"* của Đảng và Nhà nước ta.

Để thực hiện được nhiệm vụ đó, chúng ta phải thực hiện tốt đường lối, chính sách đối ngoại của Đảng và Nhà nước như: chủ động, tích cực hội nhập kinh

tế sâu và đầy đủ hơn với khu vực và thế giới; thực hiện có hiệu quả các cam kết với các nước, các tổ chức quốc tế về thương mại, đầu tư, dịch vụ và các lĩnh vực khác; thực hiện các cam kết của Khu vực Mậu dịch Tự do ASEAN; tích cực tham gia quá trình xây dựng Cộng đồng kinh tế ASEAN; chuẩn bị tốt các điều kiện để bảo đảm thực hiện các cam kết khi nước ta gia nhập WTO; tiếp tục đổi mới thể chế kinh tế, hoàn chỉnh hệ thống pháp luật bảo đảm lợi ích quốc gia và phù hợp với các quy định, thông lệ quốc tế; tiếp tục cải thiện môi trường đầu tư, chú trọng cải cách hành chính, đào tạo nguồn nhân lực, tạo lập những điều kiện thuận lợi hơn để khai thác lợi thế của đất nước và khắc phục những vướng mắc ảnh hưởng đến việc thu hút các nguồn vốn (vốn ODA; vốn đầu tư trực tiếp, gián tiếp dưới nhiều hình thức; tín dụng thương mại và các nguồn vốn quốc tế khác).

Tận dụng điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế, chủ động và khẩn trương chuyển dịch cơ cấu kinh tế, đổi mới công nghệ và quản lý, phát huy lợi thế so sánh, nâng cao sức cạnh tranh của nền kinh tế, sản phẩm và dịch vụ Việt Nam tại thị trường trong nước và trên thế giới.

Quá trình đàm phán gia nhập WTO của Việt Nam có thể tóm tắt với 4 giai đoạn theo thủ tục đàm phán để

gia nhập WTO như sau:

Thứ nhất, giai đoạn minh bạch hoá chính sách, pháp luật thương mại:

Chính phủ Việt Nam đã phải trình ra Ban công tác về việc Việt Nam gia nhập WTO (WP) tất cả các chính sách, thể chế, pháp luật nước mình liên quan đến các hiệp định của WTO. Trên thực tế, ngày 04/01/1995, Việt Nam đã chính thức gửi Đơn xin gia nhập WTO. Ngày 31/01/1995, Đại hội đồng WTO đã thành lập gồm đại diện của gần 40 nước thành viên từ các nền kinh tế khác nhau do ngài Đại sứ Hàn Quốc làm Chủ tịch. Ngày 24/9/1996, Việt Nam đã trình ra WP Bản Bị vong lục về chính sách thương mại và hệ thống pháp luật của Việt Nam.

Từ ngày 30/7/1998 đến ngày 12/5/2003, WP đã tiến hành tất cả 6 phiên họp để xem xét các tài liệu của Việt Nam theo quy trình được gọi là "*minh bạch hoá*". Trong quá trình "*minh bạch hoá*" và đàm phán đa phương, Việt Nam đã phải trả lời 3.516 câu hỏi của các đối tác. Hàng nghìn trang tài liệu đã được đệ trình lên WP để làm rõ về chính sách và pháp luật thương mại của Việt Nam. Việt Nam đã hoàn tất các câu trả lời đó trong thời gian hợp lý. Kết thúc Phiên họp thứ 6, Chủ tịch WP tuyên bố kết thúc giai đoạn một, Việt Nam chuẩn bị tài liệu cho giai đoạn hai.



Thứ hai, giai đoạn đàm phán các Bản chào của Việt Nam xin gia nhập và các Bản yêu cầu của các thành viên WTO:

Tháng 10/2003, Việt Nam đã trình WP các Bản chào đầu tiên về hàng hoá và dịch vụ, các Chương trình hành động (AP), kể cả Chương trình hành động về lập pháp, TRIMs, TRIPs. Có hơn 30 nước thành viên WTO trong WP đã đăng ký đàm phán với Việt Nam. Ngày 10 và 11/12/2003, phiên họp thứ bảy của WP đã được tiến hành. Bên cạnh đó, các cuộc đàm phán song phương giữa Việt Nam với các nước trong WP cũng đã diễn ra đầy căng thẳng. Cũng trong thời gian này, một bản Dự thảo sơ bộ Báo cáo của WP (DEFR) được hình thành.

Tháng 4/2004, Việt Nam đã trình ra WP những tài liệu mới về hàng hoá và dịch vụ, các Chương trình hành động để tiếp tục đàm phán. Ngày 14/6/2004, Phiên thảo luận nhiều bên về vấn đề nông nghiệp (ACC.4) đã được tiến hành thành công tại Geneva, Thụy Sĩ. Ngày 15/6/2004, WP tiến hành họp Phiên thứ tám, thông qua kiến nghị về việc chuẩn bị bản Dự thảo Báo cáo của Ban công tác (WPR hay còn gọi tắt là DR). Trong thời gian này, Việt Nam đã kết thúc thành công Đàm phán song phương với Cuba, tích cực chuẩn bị các tài liệu mới cho Phiên họp thứ chín. Ngày 09/10/2004, Việt Nam kết

thúc thành công Đàm phán song phương với EU; tháng 11/2004, với Chile, Argentina và Brazil. Ngày 22/11/2004, Dự thảo đầu tiên của DR được chuẩn bị xong. Ngày 15/12/2004, WP đã tiến hành họp Phiên thứ chín để thảo luận các vấn đề đa biên mà các bên quan tâm, thảo luận các vấn đề thuộc Chương trình hành động lập pháp của Việt Nam và các AP khác. Cũng trong thời gian này, Việt Nam đã kết thúc thành công Đàm phán song phương với Singapore; tháng 4/2005, kết thúc đàm phán với Uruguay. Ngày 20/5/2005, WP tiến hành phiên họp trụ bị thứ 10, xem xét nhiều vấn đề đa biên quan trọng trong đàm phán gia nhập WTO của Việt Nam cũng như các kết quả đàm phán song phương.

Tháng 6/2005, Việt Nam kết thúc đàm phán với Canada; tháng 7/2005, với Trung Quốc, Hàn Quốc, Columbia; tháng 8/2005, với Na Uy, Ai-xơ-len và Thụy Sĩ. Ngày 15/9/2005, Phiên họp thứ mười của WP đã được tiến hành thảo luận tiếp các vấn đề đa biên mà các bên quan tâm. Việt Nam trong thời gian này cũng đã kết thúc thành công đàm phán song phương với New Zealand; tháng 3/2006, với Australia. Ngày 19 – 26/3/2006, WP tiến hành họp phiên thứ 11, xem xét kết luận nhiều vấn đề đa biên quan trọng trong đàm phán

gia nhập WTO của Việt Nam cũng như các kết quả đàm phán song phương liên quan. Việt Nam kết thúc thành công đàm phán song phương với Honduras và Cộng hoà Dominic; tháng 4/2006, với Mexico; tháng 5/2006, với Hoa Kỳ.

Như vậy, giai đoạn đàm phán các Bản chào của Việt Nam và các Bản yêu cầu của các nước thành viên WTO với Việt Nam về cơ bản đã kết thúc vào tháng 5/2006 với việc ký Thỏa thuận song phương Việt Nam – Hoa Kỳ về việc Việt Nam gia nhập WTO. Đây là Thỏa thuận thứ 28 trong quá trình đàm phán song phương giữa Việt Nam và các nước thành viên WTO về việc gia nhập WTO.

Thứ ba, giai đoạn chuẩn bị Bộ văn kiện pháp lý về việc gia nhập WTO của Việt Nam:

Các điều kiện về tư cách thành viên của Việt Nam sẽ được ghi lại trong bản Báo cáo của Ban công tác và trong một dự thảo Nghị định thư gia nhập WTO (Hiệp định về tư cách thành viên) cùng các Danh mục cam kết cụ thể của thành viên tương lai và trong Quyết định của Đại hội đồng mời ứng cử viên Việt Nam tham gia WTO với tư cách là thành viên WTO. Bộ hồ sơ tài liệu văn kiện pháp lý về việc Việt Nam gia nhập WTO đã được chính thức khởi thảo từ Phiên họp thứ

bảy của WP khi nhất trí đồng ý về việc chuẩn bị một bản Dự thảo sơ bộ Báo cáo của WP (DEFR).

Đến ngày 26/10/2006, WP đã hoàn thiện bộ hồ sơ tài liệu văn kiện pháp lý về Việt Nam gia nhập WTO để có thể trình ra Phiên họp đặc biệt của Đại hội đồng vào ngày 07/11/2006 xem xét, quyết định. Giai đoạn cuối cùng thường có tên gọi là “ra phán quyết”:

Đối với Việt Nam, Báo cáo của WP, Nghị định thư, Biểu cam kết về hàng hoá, Biểu cam kết về dịch vụ và Quyết định của Đại hội đồng mời Việt Nam tham gia với tư cách là thành viên WTO đã được trình ra Phiên họp đặc biệt của Đại hội đồng vào ngày 07/11/2006 xem xét, quyết định. Và Đại hội đồng đã nhất trí hoàn toàn về việc mời Việt Nam tham gia WTO với tư cách là thành viên WTO. Cùng ngày, Nghị định thư gia nhập Hiệp định thành lập Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) của Việt Nam đã được ký kết giữa Bộ trưởng Bộ Thương mại Việt Nam - Trương Đình Tuyển và Tổng giám đốc WTO – Pascal Lamy. Ngày 28/11/2006, Quốc hội Việt Nam đã phê chuẩn Nghị định thư này. Việt Nam đã hoàn thành giai đoạn cuối cùng của quá trình đàm phán gia nhập WTO, từ ngày 11/01/2007, trở thành thành viên thứ 150 của WTO.

KẾT QUẢ ĐÀM PHÁN GIA NHẬP WTO CỦA VIỆT NAM

□ TS. Hoàng Phước Hiệp

Ngày 07/11/2006 đã đi vào lịch sử Việt Nam như một ngày quan trọng trong quá trình hội nhập kinh tế của đất nước. Đó là ngày Việt Nam ký Bộ hồ sơ gia nhập Hiệp định Marrakesh về thành lập Tổ chức Thương mại thế giới (WTO). Ngày 15/11/2006, trên các trang báo điện tử của Chính phủ, Bộ Tư pháp, Bộ Thương mại, Bộ Tài chính và một số cơ quan khác đã đăng toàn văn cam kết của Việt Nam với WTO. Ngày 28/11/2006, Quốc hội đã phê chuẩn Nghị định thư về việc gia nhập Hiệp định thành lập WTO. Ngày 12/12/2006, Đại diện Phái đoàn thường trực của Việt Nam bên cạnh Liên hợp quốc và các tổ chức quốc tế tại Geneva, Thụy Sĩ đã gửi cho Ban Thư ký WTO thư của Bộ trưởng Bộ Ngoại giao nước ta thông báo Quốc hội Việt Nam đã phê chuẩn Nghị định thư này.

Ngày 11/01/2007, Việt Nam chính thức trở thành thành viên thứ 150 của WTO. Kết quả đàm phán gia nhập WTO của Việt Nam được thể hiện trong Bộ văn kiện gia nhập WTO của Việt Nam. Cam kết đa phương thể hiện trong Báo cáo của Ban công tác trên 30 nhóm vấn đề, trong đó có các cam kết chính sau:

Các cam kết chung

Các cam kết chung là các cam kết mang tính nguyên tắc, về điều kiện và Quy chế thành viên của Việt Nam tại WTO. Theo đó, cam kết chung gồm hai phần: phần cam

kết toàn bộ các nghĩa vụ thành viên WTO theo các Hiệp định của WTO, các cam kết bổ sung của Việt Nam với WTO với tư cách là nước gia nhập WTO. Phần cam kết bổ sung này trên thực tế tùy thuộc vào bối cảnh đàm phán, đối tác đàm phán hoặc điều kiện cụ thể của nước xin gia nhập.

Các cam kết chung được giải trình khá cụ thể trong Báo cáo của Ban công tác về việc gia nhập của Việt Nam. Báo cáo này do Ban Thư ký tổng hợp, dựa trên các bản trả lời câu hỏi, các chương trình hành động và các bản thông báo về chế độ, chính sách, pháp luật mà nước xin gia nhập gửi cho Ban công tác. Báo cáo bao gồm các đoạn văn có đánh số, sắp xếp theo từng đề mục theo mẫu chung của WTO. Các nội dung cơ bản của Báo cáo này gồm có:

Giới thiệu chung và tuyên bố ban đầu: thể hiện một số nguyên tắc chung, không có cam kết. Ở phần này có khẳng định quyết tâm hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam và khẳng định Việt Nam là nước đang phát triển ở trình độ thấp. Phần này không nêu Việt Nam là nền kinh tế chuyển đổi bởi một số Hiệp định của WTO quy định thời gian quá độ dành cho các nền kinh tế chuyển đổi ngắn hơn thời gian quá độ dành cho các nước đang phát triển.

Chính sách tài chính - tiền tệ, ngoại hối và thanh toán

Chính sách ngoại hối và các biện pháp liên quan đến thanh toán quốc tế là nội dung quan trọng của đàm phán gia nhập. Do WTO không có nhiều quy định liên quan trực tiếp đến nội dung này nên các thành viên thường lấy các quy định của Quy tiền tệ quốc tế (IMF) làm chuẩn mực. Việt Nam cũng như tất cả các nước mới gia nhập khác, cam kết tuân thủ các quy định có liên quan của WTO và IMF về chính sách tài chính, tiền tệ, ngoại hối và thanh toán; không áp dụng các biện pháp hạn chế giao dịch vãng lai trái với quy định của WTO và Điều VIII Điều lệ của IMF.

Các doanh nghiệp sở hữu nhà nước hoặc kiểm soát, được hưởng đặc quyền hoặc độc quyền

WTO không hạn chế hoạt động của doanh nghiệp nhà nước (DNNN), mà chỉ yêu cầu DNNN phải hoạt động theo tiêu chí thương mại để bảo đảm môi trường kinh doanh bình đẳng. Tuy nhiên, vấn đề DNNN được nhiều thành



viên quan tâm bởi xuất phát điểm của Việt Nam là nền kinh tế chuyển đổi từ kinh tế kế hoạch hoá tập trung sang kinh tế thị trường, Nhà nước vẫn còn tham gia rất sâu vào các hoạt động kinh tế. Tới nay, tuy đã tiến hành sắp xếp lại nhưng số lượng DNNN vẫn còn khá nhiều, trong nhiều lĩnh vực chiếm thị phần chi phối. Vốn của DNNN chiếm tỷ trọng lớn trong tổng số vốn của các doanh nghiệp, mức tín dụng dành cho DNNN cao. Nhiều thành viên ngại, Việt Nam sẽ thông qua DNNN để can thiệp vào thị trường, gây ra sự mất cân đối trong cán cân thương mại, từ đó làm giảm, thậm chí vô hiệu hoá cam kết về mở cửa thị trường. Vì vậy, bên cạnh cam kết về doanh nghiệp được hưởng độc quyền hoặc đặc quyền theo quy định chung của WTO, các thành viên yêu cầu Việt Nam cam kết thêm về DNNN.

Cam kết của Việt Nam trong lĩnh vực này tương tự như cam kết của Trung Quốc. Theo đó, các DNNN sẽ hoàn toàn hoạt động theo tiêu chí thương mại, Nhà nước không can thiệp trực tiếp hay gián tiếp vào hoạt động của DNNN và không coi mua sắm của DNNN là mua sắm chính phủ. Tuy nhiên, ngôn ngữ cam kết của Việt Nam có khác đôi chút. Trước hết, khái niệm DNNN bao gồm các doanh nghiệp do nhà nước sở hữu hoặc kiểm soát, không chỉ bao gồm các "doanh nghiệp có vốn đầu tư của Nhà nước" như trong Báo cáo gia nhập của Trung Quốc. Sau đó, Nhà nước với tư cách là một cổ đông hoặc thành viên góp vốn được can thiệp bình đẳng vào hoạt động của doanh nghiệp như các cổ đông hoặc thành viên góp vốn khác. Cam kết này hoàn toàn phù hợp với chủ trương đổi mới hoạt động và sắp xếp lại DNNN. Vì vậy, về cơ bản, Việt Nam sẽ không phải điều chỉnh Luật Doanh nghiệp nhà nước khi thực hiện nội dung cam kết này.

Tư nhân hoá và cổ phần hoá

Đây là đề mục phải mất khá nhiều thời gian để có cam kết cụ thể trong Báo cáo gia nhập. Với các nước thành viên Ban công tác, cụm từ "cổ phần hóa" được hiểu là "tư nhân hóa". Nhưng ở Việt Nam, hai loại hình này khác nhau nên Ban công tác đã chấp nhận bổ sung thêm cụm từ "cổ phần hóa" bên cạnh cụm từ "tư nhân hóa", cho dù đây là khái niệm không được nhiều thành viên WTO sử dụng.

Theo cam kết, hàng năm Việt Nam phải có báo cáo WTO về tiến độ cổ phần hóa chừng nào còn duy trì chương trình cổ phần hóa đó.

Chính sách giá

Việt Nam cam kết thực thi chính sách giá phù hợp với các quy định của WTO, bảo đảm tính minh bạch trong kiểm soát giá thông qua việc đăng tải các văn bản pháp luật trên Công báo; cam kết sẽ bãi bỏ chế độ "hai giá" (trên thực tế, chế độ này đã được bãi bỏ từ năm 2005).

Chính sách cạnh tranh

Do WTO không điều chỉnh chính sách cạnh tranh nên Việt Nam đã làm rõ chính sách, không đưa ra cam kết.

Xây dựng khuôn khổ thể chế và thực thi chính sách

Cũng như các nước mới gia nhập khác, Việt Nam đưa ra 3 cam kết cơ bản:

- Phê chuẩn văn kiện gia nhập theo quy định của pháp luật Việt Nam;
- Mọi văn bản quy phạm pháp luật, nếu được ban hành mới hoặc sửa đổi, bổ sung phải tuân thủ thống nhất với các quy định của WTO;
- Các cơ quan tư pháp (kể cả cơ quan xét xử) sẽ giữ tư cách độc lập, khách quan khi xem xét các vụ kiện các quyết định hành chính thuộc các lĩnh vực mà WTO điều chỉnh.

Quyền kinh doanh (quyền xuất khẩu và nhập khẩu)

Đây là vấn đề được nhiều thành viên của Ban công tác quan tâm vì cho rằng Việt Nam đang có sự phân biệt đối xử về quyền xuất, nhập khẩu giữa doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và doanh nghiệp 100% vốn trong nước. Do đây là lĩnh vực Việt Nam đã có cam kết chính thức với Hoa Kỳ trong Hiệp định thương mại Việt - Mỹ (BTA) nên đồng ý cho doanh nghiệp và cá nhân nước ngoài được quyền xuất khẩu và nhập khẩu hàng hóa như doanh nghiệp và cá nhân Việt Nam kể từ khi gia nhập, trừ đối với các mặt hàng thuộc Danh mục thương mại, Nhà nước vẫn bảo lưu cho các DNNN được chỉ định xuất nhập khẩu (như xăng dầu, thuốc lá điếu, xi gà, băng đĩa hình, báo, tạp chí) và một số mặt hàng nhạy cảm khác chỉ cho phép sau một thời gian chuyển đổi (như gạo và dược phẩm).

Ngoài ra, Việt Nam cũng đồng ý cho phép doanh nghiệp và cá nhân nước ngoài

không có cơ sở tại Việt Nam được đăng ký quyền xuất, nhập khẩu tại Việt Nam. Quyền xuất, nhập khẩu này chỉ là quyền đúng tên trên tờ khai hải quan để làm thủ tục xuất, nhập khẩu. Cam kết này là điểm mới mà hệ thống pháp luật hiện hành chưa quy định. Vì vậy, sau khi cơ quan có thẩm quyền phê chuẩn bộ văn kiện gia nhập, cần ban hành văn bản hướng dẫn cụ thể để thực hiện.

Việt Nam cũng đạt được cam kết trong mọi trường hợp, doanh nghiệp và cá nhân nước ngoài sẽ không được tự động tham gia vào hệ thống phân phối trong nước. Các cam kết về quyền kinh doanh, như đã được chỉ ra trong Báo cáo gia nhập, sẽ không ảnh hưởng đến quyền của Việt Nam trong việc đưa ra các quy định để quản lý dịch vụ phân phối, đặc biệt là đối với các sản phẩm nhạy cảm như dược phẩm, xăng dầu, báo, tạp chí. v.v...

Thuế nhập khẩu, các loại thuế và các khoản thu khác

Thuế suất thuế nhập khẩu là đối tượng của đàm phán song phương. Vì vậy, Việt Nam chỉ cam kết sẽ áp dụng thuế nhập khẩu trên cơ sở các kết quả đàm phán song phương và phương án tổng hợp theo Quy chế chế độ đối xử tối huệ quốc (MFN) cho tất cả các thành viên có quan hệ WTO với Việt Nam (trừ những trường hợp ngoại lệ được WTO cho phép). Ngoài thuế nhập khẩu, Việt Nam sẽ không áp dụng các khoản phụ thu đối với hàng nhập khẩu (Phụ thu nhập khẩu trên thực tế đã được bãi bỏ).

Hạn ngạch thuế quan

Cam kết cụ thể về hạn ngạch thuế quan (mức hạn ngạch, mức thuế v.v...) được thể hiện ở Biểu cam kết về mở cửa thị trường hàng hóa. Tại mục này, Việt Nam chỉ cam kết sẽ áp dụng, phân bổ và quản lý hạn ngạch thuế quan một cách minh bạch, không phân biệt đối xử và tuân thủ theo đúng các quy định của WTO.

Miễn, giảm thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu

Việc miễn, giảm thuế xuất khẩu và thuế nhập khẩu, nếu dựa trên thành tích xuất khẩu hoặc tỷ lệ nội địa hóa (sẽ bị coi là trợ cấp bị cấm theo quy định của WTO). Vì vậy, để tuân thủ các quy định của WTO, Việt Nam cam kết sẽ miễn, giảm thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu trên cơ sở MFN và sẽ không gán việc miễn, giảm thuế với các yêu cầu về xuất khẩu hay nội địa hóa. Một số ưu đãi

đầu tư dưới dạng miễn, giảm thuế nhập khẩu. Vì vậy, sẽ không được áp dụng nữa. Tuy nhiên, với các dự án đã được hưởng ưu đãi loại này từ trước khi vào WTO, Việt Nam sẽ có khoảng thời gian 05 năm để bãi bỏ hẳn.

Phí và lệ phí áp dụng với dịch vụ được cung ứng

Việt Nam cam kết sẽ áp dụng các loại phí và lệ phí theo quy định của WTO, cụ thể là mức phí sẽ phản ánh đúng chi phí hợp lý của dịch vụ được cung ứng. Việc quy định phí và lệ phí sẽ không vì mục đích bảo hộ hoặc thu ngân sách.

Thuế nội địa

Nhìn chung, hệ thống thuế nội địa của ta đã tương đối phù hợp với các quy định của WTO. Riêng thuế tiêu thụ đặc biệt đối với rượu và bia chưa hoàn toàn phù hợp với nguyên tắc không phân biệt đối xử. Cuối cùng, các thành viên WTO đồng ý chấp nhận thời gian chuyển đổi không quá 03 năm để Việt Nam điều chỉnh lại thuế tiêu thụ đặc biệt đối với rượu và bia cho phù hợp với quy định của WTO. Hướng sửa đổi là, đối với rượu chưng cất trên 20 độ cồn, Việt Nam sẽ áp dụng một mức thuế tuyệt đối hoặc một mức thuế phần trăm thống nhất; đối với bia, sẽ chỉ áp dụng một mức thuế phần trăm.

Biện pháp hạn chế định lượng đối với hàng nhập khẩu (cấm nhập khẩu, hạn ngạch nhập khẩu, giấy phép nhập khẩu)

Việt Nam đồng ý cho nhập khẩu xe máy phân khối lớn (trước ngày 31/5/2007). Tuy nhiên, Việt Nam bảo lưu quyền áp dụng các biện pháp như quy định độ tuổi người sử dụng và đưa ra chế độ cấp bằng lái đặc biệt. Với thuốc lá điếu và xì gà, Việt Nam đồng ý bỏ biện pháp cấm nhập khẩu từ thời điểm gia nhập. Tuy nhiên, sẽ chỉ định một doanh nghiệp được quyền nhập khẩu toàn bộ thuốc lá điếu và xì gà. Mức thuế nhập khẩu mà Việt Nam đàm phán được cho 2 mặt hàng này là cao. Với ô tô cũ, Việt Nam cho phép nhập khẩu các loại xe đã qua sử dụng không quá 05 năm nhưng bảo lưu quyền áp dụng thuế nhập khẩu cao và các biện pháp quản lý kỹ thuật chặt chẽ.

Việt Nam khẳng định biện pháp cấm nhập khẩu thiết bị và phần mềm mã hóa thuộc diện bí mật nhà nước không ảnh hưởng tới các sản phẩm thương mại thông thường phục vụ tiêu dùng đại chúng. Việc áp dụng các biện pháp kiểm soát nhập khẩu sản phẩm và phần mềm mã hóa, nếu có, cũng sẽ tuân thủ

các quy định của WTO. Việt Nam không chấp nhận bãi bỏ biện pháp cấm nhập khẩu một số mặt hàng tiêu dùng đã qua sử dụng.

Về cấp phép nhập khẩu, Việt Nam cam kết sẽ chuyển việc quản lý nhập khẩu mặt hàng đường từ "*giấy phép tùy ý*" sang hạn ngạch thuế quan. Việt Nam bảo lưu quyền cấp phép nhập khẩu văn hoá phẩm, chủ yếu để kiểm duyệt nội dung, nhưng bảo đảm cơ chế cấp phép nhằm mục đích kiểm duyệt này sẽ tuân theo các quy định về minh bạch hoá của WTO.

Xác định trị giá tính thuế hải quan (trị giá tính thuế nhập khẩu)

Việt Nam cam kết tuân thủ Hiệp định về xác định trị giá tính thuế hải quan của WTO ngay từ khi gia nhập, cụ thể, sẽ không áp dụng giá tính thuế tối thiểu (thực tế đã được bãi bỏ) và sẽ tuân thủ hoàn toàn các quy định của WTO về nguyên tắc, trình tự xác định trị giá tính thuế nhập khẩu. Việt Nam đã cam kết sửa đổi một số văn bản về xác định trị giá tính thuế chưa hoàn toàn phù hợp với WTO.

Quy tắc xuất xứ

Việt Nam cam kết tuân thủ hiệp định về quy tắc xuất xứ của WTO từ thời điểm gia nhập (thực tế, Việt Nam không duy trì các quy định về xuất xứ vi phạm quy định của Hiệp định này).

Thủ tục hải quan khác và giám định trước khi giao hàng

Việt Nam cam kết áp dụng việc giám định trước khi giao hàng tại cảng theo Hiệp định về giám định trước khi giao hàng cũng như các hiệp định có liên quan khác của WTO (thực tế, thủ tục hải quan không vi phạm quy định này của WTO).

Chống bán phá giá, chống trợ cấp và các biện pháp tự vệ

Việt Nam cam kết tuân thủ các Hiệp định có liên quan của WTO khi áp dụng các biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ, đồng thời, thông báo cho WTO các quy định của Việt Nam về chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ.

Việt Nam đã phải chấp nhận bị coi là nền kinh tế phi thị trường. Khi gia nhập WTO, Trung Quốc đã phải chấp nhận bị coi là nền kinh tế phi thị trường trong 15 năm. Kết quả mà Việt Nam đàm phán được là 12 năm (trước ngày 31/12/2018). Tuy nhiên, trước thời điểm trên, nếu Việt Nam chứng minh được

với bất cứ thành viên WTO nào rằng kinh tế Việt Nam đã hoàn toàn hoạt động theo cơ chế thị trường thì thành viên WTO đó sẽ ngừng áp dụng chế độ "phi thị trường" đối với Việt Nam.

Chế độ "phi thị trường" trên chỉ có ý nghĩa trong các vụ kiện chống bán phá giá. Các thành viên WTO không có quyền áp dụng cơ chế tự vệ đặc thù (khác với cơ chế chung trong WTO) đối với hàng xuất khẩu của Việt Nam dù đang bị coi là nền kinh tế phi thị trường. So với Trung Quốc, cam kết về kinh tế phi thị trường của Việt Nam không bất lợi bằng Trung Quốc bị WTO áp đặt cơ chế tự vệ đặc thù đối với sản phẩm xuất khẩu.

Các quy định về thuế xuất khẩu, phí và lệ phí, thuế nội địa đối với hàng xuất khẩu và hạn chế xuất khẩu

WTO không có quy định điều chỉnh về thuế xuất khẩu. Tuy nhiên, một số thành viên, đặc biệt là các nước đã phát triển như Hoa Kỳ, EU, Canada, Australia yêu cầu Việt Nam phải cắt giảm thuế xuất khẩu đối với một số mặt hàng và cam kết ràng buộc cả biểu thuế xuất khẩu (không mở rộng phạm vi mặt hàng và không tăng thuế so với Danh mục của biểu thuế hiện tại của Việt Nam). Một số nước đang phát triển cho rằng thuế xuất khẩu không thuộc phạm vi điều chỉnh của WTO, không tán thành các yêu cầu nêu trên. Đây cũng là vấn đề đang được đàm phán và chưa được giải quyết trong vòng đàm phán Doha.

Vi vậy, đến phiên đàm phán cuối cùng Việt Nam mới đạt được thoả thuận với các thành viên. Theo đó, Việt Nam cam kết sẽ giảm thuế xuất khẩu cho các loại phế liệu kim loại đen và kim loại màu nhưng không phải ràng buộc toàn bộ biểu thuế xuất khẩu và cũng không xem việc giảm thuế xuất khẩu là một phần của sự cân bằng nhân nhượng trong đàm phán gia nhập WTO. Ngoài ra, Việt Nam chấp nhận áp dụng các biện pháp hạn chế xuất khẩu, phí và lệ phí cũng như thuế nội địa đối với hàng xuất khẩu theo đúng Hiệp định GATT của WTO.

Chính sách công nghiệp, bao gồm cả chính sách trợ cấp

Việt Nam đồng ý bãi bỏ hoàn toàn các loại trợ cấp bị cấm theo quy định của WTO (trợ cấp xuất khẩu và trợ cấp nội địa hóa). Tuy nhiên, với các ưu đãi đầu tư dành cho sản xuất hàng xuất khẩu đã cấp trước ngày gia nhập WTO, Việt Nam bảo lưu được thời gian quá độ là 05 năm (trừ đối với ngành dệt may).

Việt Nam không cam kết gì về trợ cấp đối với DNNN. Trợ cấp cho DNNN sẽ được áp dụng theo các nguyên tắc chung của WTO. Khác với Việt Nam, để gia nhập WTO, Trung Quốc (một số nền kinh tế chuyển đổi khác) đã phải đưa ra các cam kết khá ngặt nghèo về trợ cấp cho DNNN.

Mặc dù đàm phán được thời gian chuyển đổi khá dài nhưng trong tương lai gần, để nâng cao hiệu quả và sức cạnh tranh, cũng phải tính tới việc điều chỉnh dần chính sách trợ cấp để tiến tới loại bỏ hoàn toàn trợ cấp xuất khẩu đối với hàng phi nông sản. Việt Nam đã đi được những bước đi đầu tiên theo hướng này. Luật Đầu tư năm 2005 đã bãi bỏ các loại trợ cấp xuất khẩu bị WTO cấm. Chính phủ cũng đã chuyển Quỹ Hỗ trợ phát triển thành Ngân hàng Phát triển, điều chỉnh lại mục tiêu và hoạt động của Quỹ Hỗ trợ xuất khẩu, chuyển các loại trợ cấp bị WTO cấm sang các hình thức khác phổ dụng hơn trên thế giới và được WTO thừa nhận.

Hàng rào kỹ thuật đối với thương mại, tiêu chuẩn và chứng nhận hợp chuẩn

WTO yêu cầu các nước mới gia nhập phải cam kết thực thi toàn bộ các nghĩa vụ của Hiệp định về hàng rào kỹ thuật đối với thương mại (Hiệp định TBT) kể từ khi gia nhập. Trong quá trình đàm phán, Việt Nam đã trình Ban công tác Chương trình hành động thực hiện Hiệp định TBT và đã được các thành viên Ban công tác chấp nhận. Để triển khai Chương trình, Quốc hội đã ban hành Luật về tiêu chuẩn và quy chuẩn kỹ thuật (tháng 6/2006). Chính phủ cũng đã xây dựng Chương trình hành động của Chính phủ, thành lập Ban liên ngành về TBT và mạng lưới TBT ở 12 bộ, ngành và 64 tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương để thực hiện chức năng minh bạch hóa và nghĩa vụ thông báo.

Việt Nam đã cam kết tuân thủ đầy đủ các quy định của Hiệp định TBT. Tuy nhiên, đối với một số nội dung mà pháp luật trong nước chưa quy định chi tiết, Chính phủ cần làm rõ khi ban hành các văn bản hướng dẫn thực hiện Luật về tiêu chuẩn và quy chuẩn kỹ thuật năm 2006.

Các biện pháp vệ sinh an toàn thực phẩm và kiểm dịch động, thực vật

Hiệp định về các biện pháp vệ sinh an toàn thực phẩm và kiểm dịch động thực vật (Hiệp định SPS) là một trong những hiệp định quan trọng của WTO. Vì vậy, các nước đàm phán gia nhập WTO, kể cả các nước đang phát triển, đều được yêu cầu phải thực thi toàn bộ các nghĩa vụ của Hiệp

định này kể từ khi gia nhập. Trong quá trình đàm phán, Việt Nam đã trình Ban công tác Chương trình hành động thực hiện Hiệp định SPS. Ban đầu, Việt Nam đề nghị thời gian chuyển đổi từ 03 - 05 năm để thực hiện một số nghĩa vụ của Hiệp định nhưng không được các thành viên Ban công tác chấp nhận (đã cam kết thực hiện các nghĩa vụ này trong BTA). Trên thực tế, hệ thống pháp luật và các biện pháp SPS mà Việt Nam đang áp dụng không có gì trái với Hiệp định SPS. Vì vậy, Việt Nam đã cam kết tuân thủ toàn bộ Hiệp định SPS kể từ khi gia nhập.

Việc thực hiện Hiệp định SPS có những điểm lợi cho Việt Nam. Thời gian qua, phần lớn các quy định, tiêu chuẩn và biện pháp vệ sinh an toàn thực phẩm; kiểm dịch động thực vật của Việt Nam thấp hơn chuẩn mực chung của quốc tế (đây là một trong những lý do khiến hàng nông thủy sản xuất khẩu khó chen chân vào thị trường các nước phát triển). Việc áp dụng sớm Hiệp định SPS sẽ góp phần nâng cao khả năng quản lý vệ sinh an toàn thực phẩm và kiểm dịch động thực vật trong nước, qua đó bảo vệ người tiêu dùng và góp phần nâng cao chất lượng, năng lực cạnh tranh của hàng xuất khẩu.

Việt Nam đã thành công trong việc thuyết phục các thành viên đưa các cam kết về sản phẩm biến đổi gen (GMO) ra khỏi Báo cáo gia nhập. Tuy nhiên, trong quan hệ song phương, Việt Nam đồng ý sẽ tham vấn với một số thành viên WTO khi đưa ra các quy định cho sản phẩm GMO.

Việt Nam cũng cam kết sẽ áp dụng các quy định về hạn sử dụng của nguyên liệu thực phẩm và phụ gia thực phẩm theo các nguyên tắc chung của Hiệp định SPS.

Các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại (TRIMs)

Hiệp định về các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại của WTO (Hiệp định TRIMs) không quy định cụ thể thế nào là một biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại mà chỉ đưa ra một Danh mục minh họa một số biện pháp đầu tư không phù hợp với nghĩa vụ đối xử quốc gia nêu tại Điều III và nghĩa vụ loại bỏ hạn chế về định lượng nêu tại Điều XI của Hiệp định GATT. Theo đó, tất cả các biện pháp được mô tả trong Danh mục minh họa, cho dù được áp dụng như là điều kiện để thành lập, mở rộng doanh nghiệp hay là điều kiện để doanh nghiệp đó được hưởng ưu đãi đầu tư, đều không được phép áp dụng. Các biện pháp chính được mô tả trong Danh mục bao gồm: yêu cầu

thực hiện nội địa hóa, yêu cầu đầu tư phải gắn với phát triển nguồn nguyên liệu trong nước, yêu cầu cân đối ngoại tệ, cân đối xuất-nhập khẩu hoặc yêu cầu hạn chế xuất khẩu.

Đối với Việt Nam, các nghĩa vụ theo Hiệp định TRIMs không phải là điều mới mẻ. Trong Hiệp định Thương mại Việt - Mỹ, ký với Hoa Kỳ, Việt Nam về cơ bản đã cam kết thực hiện đầy đủ các quy định như của Hiệp định TRIMs. Luật Đầu tư năm 2005, có hiệu lực từ 01/7/2006, đã nội luật hóa đầy đủ các cam kết của Việt Nam trong Hiệp định Thương mại Việt - Mỹ, theo đó, đã loại bỏ toàn bộ các biện pháp bị coi là vi phạm Hiệp định TRIMs của WTO. Do đó, trong đàm phán gia nhập WTO, Việt Nam đồng ý cam kết thực hiện đầy đủ nghĩa vụ quy định tại Hiệp định TRIMs từ thời điểm gia nhập.

Cam kết này góp phần cải thiện môi trường đầu tư và tăng khả năng thu hút đầu tư trong một số ngành. Tuy nhiên, để duy trì mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội, nhất là đẩy mạnh xuất khẩu, nâng cao giá trị gia tăng và phát triển nguồn nguyên liệu trong nước, cần nghiên cứu áp dụng một số biện pháp mới thay thế cho các biện pháp trước đây theo nguyên tắc bảo đảm mục tiêu phát triển nhưng vẫn phù hợp với quy định của WTO. Chính phủ đang nghiên cứu áp dụng một số biện pháp như vậy, trong đó có việc thay tiêu chí xuất khẩu (để được hưởng ưu đãi) bằng các tiêu chí khác (về sử dụng lao động, về địa bàn đầu tư...); khuyến khích các dự án đầu tư phát triển công nghiệp phụ trợ, khuyến khích đầu tư xây dựng kết cấu hạ tầng và vùng nguyên liệu tập trung, nhất là ở các địa bàn có điều kiện kinh tế - xã hội khó khăn để hỗ trợ nguyên liệu cho các dự án nuôi trồng, chế biến các sản phẩm nông, lâm nghiệp v.v.

Khu thương mại tự do và đặc khu kinh tế

Việc vận hành các “*đặc khu kinh tế*” (khu chế xuất, khu kinh tế mở, khu kinh tế cửa khẩu, khu thương mại tự do, khu công nghiệp, khu công nghệ cao v.v.) với các chế độ thương mại riêng, trong một số trường hợp, có thể dẫn đến việc vi phạm các quy định của WTO và làm mất đi tính thống nhất về chính sách thương mại của một nước.

Chính vì vậy, Việt Nam cam kết các quy định và chính sách áp dụng cho các “*đặc khu kinh tế*” sẽ tuân thủ đúng các quy định của WTO và các cam kết của Việt Nam về trợ cấp bị cấm, thuế nội địa, các biện pháp đầu tư liên quan

đến thương mại và các quy định khác. Thứ dụ, các doanh nghiệp sẽ không cần phải đáp ứng các điều kiện về xuất khẩu hay tỷ lệ nội địa hóa khi đầu tư vào các khu này; hàng hóa khi nhập vào và xuất ra khỏi các khu này sẽ chịu sự điều chỉnh của các quy định (thuế, thủ tục hải quan v.v.) theo đúng các quy định của WTO và cam kết của Việt Nam.

Mua sắm chính phủ và mua bán máy bay dân dụng

Hiệp định Mua sắm chính phủ và Hiệp định Mua bán máy bay dân dụng là các hiệp định nhiều bên, các thành viên WTO không bắt buộc phải tham gia. Vì vậy, Việt Nam không đưa ra bất kỳ cam kết nào về việc tham gia hai Hiệp định. Việt Nam cũng không chấp nhận tham gia hoặc trở thành quan sát viên của Ủy ban về Mua sắm chính phủ mặc dù sức ép rất lớn và một số thành viên gia nhập trước đã phải chấp nhận.

Quá cảnh

Tự do quá cảnh là một trong những yêu cầu của WTO. Luật Thương mại năm 2005 không có quy định nào về quá cảnh trái với quy định của WTO. Vì vậy, Việt Nam cam kết sẽ tuân thủ các quy định của WTO về quá cảnh ngay từ thời điểm gia nhập.

Nông nghiệp

Hiệp định Nông nghiệp của WTO điều chỉnh 3 nội dung chính:

- *Về mở cửa thị trường, đặc biệt là về thuế nhập khẩu và hạn ngạch thuế quan:* WTO quy định các thành viên phải ràng buộc mức trần đối với tất cả các dòng thuế nông sản và chuyển từ các biện pháp hạn chế định lượng (cấm, hạn ngạch) sang sử dụng thuế nhập khẩu (thuế hóa) hoặc hạn ngạch thuế quan.
- *Về chính sách hỗ trợ trong nước đối với nông nghiệp:* WTO cho phép áp dụng các hình thức hỗ trợ nhằm mục đích khuyến nông, xóa đói giảm nghèo, xây dựng cơ sở hạ tầng v.v. (thuật ngữ của WTO là hỗ trợ "hộp xanh", hỗ trợ "chương trình phát triển") nhưng yêu cầu phải cam kết cắt giảm đối với các loại hỗ trợ trong nước gây lệch lạc thương mại (thuật ngữ của WTO là hỗ trợ "hộp hổ phách") nếu như các loại hỗ trợ đó vượt quá một mức nào đó (gọi là mức tối thiểu). Với các nước đang



phát triển, mức tối thiểu này là 10% giá trị sản lượng nông nghiệp.

- *Về trợ cấp xuất khẩu nông sản:* Hiệp định Nông nghiệp không cấm và cũng không quy định phải bãi bỏ trợ cấp xuất khẩu nông sản. Tới cuối năm 2005, trong khuôn khổ Vòng đàm phán Doha, các thành viên WTO mới đạt được thỏa thuận về việc cắt giảm, tiến tới xóa bỏ hoàn toàn trợ cấp xuất khẩu nông sản vào năm 2013. Tuy nhiên, các thành viên mới gia nhập WTO, bao gồm cả Trung Quốc và Campuchia, đều đã phải cam kết bãi bỏ ngay trợ cấp xuất khẩu nông sản từ khi gia nhập.

Tương tự như các nước mới gia nhập khác, Việt Nam cam kết sẽ không áp dụng trợ cấp xuất khẩu đối với nông sản từ thời điểm gia nhập. Tuy nhiên, Việt Nam bảo lưu quyền được hưởng một số quy định riêng của WTO dành cho các nước đang phát triển trong lĩnh vực này.

Ngư nghiệp và dệt may

Về ngư nghiệp, Việt Nam không đưa ra bất kỳ cam kết nào mà chỉ cung cấp một số thông tin để làm rõ chính sách hiện hành. Về dệt may, Việt Nam đã đấu tranh để xóa toàn bộ phần đề cập đến vấn đề dệt may trong Báo cáo của Ban công tác (Hoa Kỳ và các thành viên khác sẽ không được áp dụng hạn ngạch dệt may đối với Việt Nam khi Việt Nam vào WTO). Ngoài ra, Hoa Kỳ và các thành viên khác của WTO cũng sẽ không được áp dụng biện pháp tự vệ đặc biệt đối với hàng dệt may của Việt Nam như đã làm với Trung Quốc (kéo dài 07 năm sau khi Trung Quốc gia nhập WTO). Tuy nhiên, theo thỏa thuận riêng với Hoa Kỳ, trong vòng 01 năm kể từ khi gia nhập WTO, nếu có bằng chứng về việc Việt Nam vẫn duy trì trợ cấp bị WTO cấm (đối với dệt may), Hoa Kỳ sẽ dành cho Việt Nam 60 ngày để tham vấn. Nếu tham vấn không giải quyết được vấn đề, hai bên sẽ đưa vụ việc ra trọng tài trong khuôn khổ WTO để phân xử. Trọng tài sẽ có 120 ngày để phân xử. Nếu trọng tài phán quyết là Việt Nam vi phạm cam kết, Hoa Kỳ sẽ có quyền tái áp dụng hạn ngạch trong thời gian tối đa là 01 năm.

Bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ

Các quy định về bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ trong khuôn khổ WTO được thể hiện trong Hiệp định về các khía cạnh liên quan đến thương mại của quyền sở hữu trí tuệ (Hiệp định TRIPs).

Tương tự như thương mại hàng hóa và thương mại dịch vụ, Hiệp định TRIPs cũng quy định hai chế độ pháp lý cơ bản trong việc bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ là Chế độ đối xử quốc gia (NT) và Chế độ đối xử tối huệ quốc (MFN). Hiệp định đề ra các tiêu chuẩn tối thiểu đối với việc bảo hộ tất cả các đối tượng của quyền sở hữu trí tuệ, bao gồm: quyền tác giả và các quyền liên quan đến quyền tác giả; sáng chế, bí mật kinh doanh, nhãn hiệu, kiểu dáng công nghiệp, thiết kế bố trí mạch tích hợp, chỉ dẫn địa lý, quyền chống cạnh tranh không lành mạnh.

Các chuẩn mực về bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ của Hiệp định TRIPs cũng được quy định trong một số điều ước quốc tế mà Việt Nam đã tham gia như BTA, Công ước Paris về bảo hộ sở hữu công nghiệp (năm 1883, sửa đổi lần cuối năm 1979), Công ước Berne về bảo hộ các tác phẩm văn học và nghệ thuật (có hiệu lực tại Việt Nam từ ngày 26/10/2004), Công ước Geneva bảo hộ nhà sản xuất bản ghi âm chống lại việc sao chép (có hiệu lực tại Việt Nam từ ngày 06/7/2005), Công ước Bruxells liên quan đến việc phân phối các tín hiệu mang chương trình truyền qua vệ tinh (có hiệu lực tại Việt Nam từ ngày 12/01/2006).

Hiệp định TRIPs quy định nhiều nghĩa vụ đối với việc thực thi quyền sở hữu trí tuệ. Hệ thống pháp luật trong nước về bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ phù hợp với các quy định tương ứng của Hiệp định TRIPs nên việc Việt Nam gia nhập WTO và tuân thủ theo Hiệp định TRIPs về cơ bản không làm phát sinh nghĩa vụ mới. Nghĩa vụ lớn nhất của Việt Nam là bảo đảm thực thi một cách có hiệu quả quyền sở hữu trí tuệ. Theo hướng đó, Việt Nam đưa ra cam kết như sau:

- Tuân thủ đầy đủ tất cả các quy định của Hiệp định TRIPs kể từ khi gia nhập WTO;
- Hướng dẫn thi hành các quy định về tội xâm phạm quyền sở hữu trí tuệ, trong đó quy định rõ hành vi giả mạo nhãn hiệu, xâm phạm quyền tác giả và quyền liên quan đến quyền tác giả ở quy mô thương mại bị coi là hành vi phạm tội; quy định thẩm quyền thu giữ và tiêu hủy các sản phẩm xâm phạm cũng như nguyên vật liệu, phương tiện được sử dụng chủ yếu để sản xuất ra sản phẩm xâm phạm cho các cơ quan thực thi quyền sở hữu trí tuệ theo thủ tục hình sự;

- Hướng dẫn thi hành các quy định của Bộ luật Dân sự và Luật Sở hữu trí tuệ năm 2005 (Điều 25 và Điều 32) để thu hẹp các ngoại lệ về quyền tác giả, các quyền liên quan theo quy định tại Công ước Berne và Hiệp định TRIPs (Việt Nam đã thực hiện việc này khi ban hành Nghị định số 100/2006/NĐ-CP ngày 21/9/2006 quy định chi tiết về hướng dẫn thi hành một số điều của Bộ luật Dân sự, Luật Sở hữu trí tuệ về quyền tác giả và quyền liên quan).
- Hướng dẫn thi hành các quy định của Điều 11bis Công ước Berne về việc tổ chức phát sóng khi sử dụng tác phẩm đã công bố để thực hiện chương trình phát sóng không phải xin phép nhưng phải đảm bảo quyền nhân thân và trả tiền cho chủ thể quyền;
- Quy định các cơ quan chính phủ chỉ sử dụng phần mềm máy tính hợp pháp và không vi phạm quyền tác giả, quy định việc mua và quản lý các phần mềm này; ban hành văn bản quy phạm pháp luật để quy định các nhà cung cấp dịch vụ truyền hình chỉ được cung cấp cho khách hàng chương trình truyền hình, bảo đảm quyền tác giả và quyền liên quan theo quy định của pháp luật.

Các chính sách ảnh hưởng đến thương mại dịch vụ

Bên cạnh việc làm rõ các chính sách tác động đến thương mại dịch vụ, Việt Nam đưa ra một số cam kết để làm rõ, hoặc bổ sung thêm Biểu cam kết dịch vụ, trong đó đáng chú ý là:

- Việc cấp phép cung ứng dịch vụ viễn thông sẽ được thực hiện theo các tiêu chí khách quan, minh bạch. Các doanh nghiệp không phải DNNN được tham gia cung ứng dịch vụ viễn thông không gắn với hạ tầng mạng và được tham gia liên doanh với nước ngoài theo các quy định trong Biểu cam kết về mở cửa thị trường dịch vụ. Ngoài ra, Việt Nam bãi bỏ chế độ phân bổ lưu lượng thoại quốc tế cho các doanh nghiệp, dù việc phân bổ này được thực hiện theo thỏa thuận tự nguyện của các nhà cung ứng dịch vụ viễn thông;
- Không quá 03 tháng sau ngày Nghị định thư gia nhập WTO được cơ quan có thẩm quyền của Việt Nam phê chuẩn, Chính phủ ban hành Nghị định hướng dẫn việc cấp phép cung ứng dịch vụ chuyển phát nhanh.

Việc cấp phép cung ứng dịch vụ chuyển phát nhanh sẽ được thực hiện theo các tiêu chí minh bạch (đoạn 508 Báo cáo gia nhập). Các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài cung ứng dịch vụ chuyển phát nhanh có quyền sở hữu và vận hành các phương tiện đường bộ phục vụ cho việc cung ứng dịch vụ của họ.

- Các ngân hàng 100% vốn nước ngoài tại Việt Nam, phù hợp với Biểu cam kết về thương mại dịch vụ, sẽ được dành đối xử quốc gia trong các vấn đề có liên quan đến việc thiết lập cơ sở thương mại. Chi nhánh ngân hàng nước ngoài được hoạt động cho vay trên cơ sở vốn của ngân hàng mẹ. Các quy định áp dụng cho chi nhánh ngân hàng nước ngoài, bao gồm cả các quy định về vốn tối thiểu, sẽ được thực hiện theo thông lệ được thừa nhận chung trên thế giới. Việt Nam không cho phép chi nhánh ngân hàng nước ngoài được mở thêm điểm giao dịch ngoài trụ sở của chi nhánh nhưng cũng không hạn chế số lượng chi nhánh của ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam. Máy rút tiền tự động (ATM) không chịu sự điều chỉnh của quy định hạn chế mở thêm "*điểm giao dịch ngoài trụ sở chính*". Ngân hàng nước ngoài sẽ được hưởng đối xử MFN và đối xử NT trong việc lắp đặt và vận hành máy ATM;

- Việt Nam sẽ thực hiện theo các cam kết trong Biểu cam kết về dịch vụ và các cam kết có liên quan trong Báo cáo của Ban công tác, nếu các quy định về điều kiện cấp giấy phép thành lập và hoạt động cho doanh nghiệp bảo hiểm và chứng khoán đang áp dụng có nội dung không phù hợp với các cam kết này. Việt Nam sẽ ban hành các quy định đối với chi nhánh bảo hiểm phi nhân thọ (chi nhánh trực tiếp) để thực hiện các cam kết (sau 05 năm) phù hợp với các chuẩn mực được quốc tế công nhận trong lĩnh vực bảo hiểm và các nguyên tắc của Hiệp hội các nhà quản lý bảo hiểm quốc tế (IAIS), để đảm bảo sự phát triển bền vững của thị trường bảo hiểm Việt Nam và lợi ích của người mua bảo hiểm;

- Điều 52 và Điều 104 Luật Doanh nghiệp quy định một số vấn đề quan trọng có liên quan đến hoạt động của công ty TNHH và công ty cổ phần chỉ được phép thông qua khi có số phiếu đại diện cho ít nhất là 65% hoặc 75% vốn góp chấp thuận. Các đối tác rất quan ngại quy định này vì nó có thể vô hiệu hóa quyền của bên góp đa số vốn trong liên doanh. Vì vậy,



tại các đoạn 503 và 504 của Báo cáo gia nhập, Việt Nam đồng ý cho phép các bên tham gia liên doanh được tự thỏa thuận về các vấn đề này trong Điều lệ công ty và sẽ bảo đảm hiệu lực pháp lý cho cam kết này trong quá trình phê chuẩn Nghị định thư gia nhập.

- Tại các đoạn 507 và 508 Báo cáo gia nhập, Việt Nam đưa ra các cam kết về minh bạch hóa tất cả các quy định có liên quan hoặc ảnh hưởng đến thương mại dịch vụ, bao gồm cả các quy định về cấp phép (nếu có). Các cơ quan quản lý nhà nước là độc lập với các nhà cung ứng dịch vụ mà họ quản lý và sẽ không chịu trách nhiệm về hoạt động của các nhà cung ứng này.

Minh bạch hóa

Minh bạch hóa là một trong những yêu cầu quan trọng của WTO, được nêu rõ và nhấn mạnh tại nhiều hiệp định khác nhau. Vì đây là nghĩa vụ quan trọng nên trong phần Minh bạch hóa của Báo cáo, Việt Nam cam kết tuân thủ toàn bộ các quy định về minh bạch hóa của WTO. Ngoài ra, Việt Nam cam kết ngay từ khi gia nhập sẽ công bố công khai dự thảo của các văn bản quy phạm pháp luật thuộc lĩnh vực điều chỉnh của WTO do Quốc hội, Ủy ban thường vụ Quốc hội và Chính phủ ban hành để lấy ý kiến các tổ chức, cá nhân có liên quan. Thời hạn dành cho việc góp ý tối thiểu là 60 ngày. Việt Nam cũng cam kết sẽ đăng công khai các văn bản pháp luật trên các tạp chí hoặc trang tin điện tử (websites) của các bộ, ngành.

Nghĩa vụ thông báo và các hiệp định thương mại

Việt Nam cam kết tuân thủ các quy định của WTO về nghĩa vụ thông báo các thông tin cần thiết cho WTO (chủ yếu liên quan chế độ, chính sách), gồm cả việc thông báo về các hiệp định thương mại có liên quan.

Các cam kết cụ thể về thuế quan

Cam kết về thuế quan

Các thành viên WTO thường yêu cầu nước xin gia nhập phải cam kết:

- Ràng buộc mức trần cho tất cả các dòng thuế quan trong biểu thuế quan của mình;

- Chỉ dùng thuế quan làm công cụ để bảo hộ;
- Ngoài thuế quan, tại cửa khẩu, không sử dụng phí, lệ phí và các khoản thu khác nhằm mục đích thu ngân sách. Tiếp theo là yêu cầu phải giảm thuế, nhất là các mặt hàng đang có thuế suất áp dụng cao. Ngoài ra, họ còn yêu cầu các nước xin gia nhập tham gia vào các hiệp định tự do hoá theo ngành để cắt giảm toàn bộ thuế quan áp dụng cho ngành đó xuống mức 0% (như Hiệp định công nghệ thông tin, Hiệp định về thiết bị máy bay dân dụng, thiết bị y tế) hoặc hài hoà thuế suất ở mức thấp (như Hiệp định hoá chất, Hiệp định hàng dệt may).

Trong đàm phán thuế quan với Việt Nam, các thành viên đưa ra yêu cầu rất cao. Nếu theo các yêu cầu này, tuyệt đại đa số các dòng thuế quan sẽ phải giảm xuống 0-5, chỉ một số ít mặt hàng được duy trì mức 10% - 20%. Thời gian để thực hiện giảm thuế quan thường không quá 03 năm, tuyệt đại đa số các trường hợp là phải giảm ngay từ khi gia nhập. Những mặt hàng được các thành viên đặc biệt quan tâm là nông sản (thịt, sữa, đường, lá thuốc lá) và các nhóm hàng thuộc các hiệp định tự do hóa theo ngành (rượu, bia, sản phẩm công nghệ thông tin, hoá chất, dệt may, thiết bị máy bay dân dụng, thiết bị xây dựng, giấy, cá ...).

Nguyên tắc cơ bản của Việt Nam trong đàm phán thuế quan là *không gây biến động lớn đối với sản xuất trong nước, bảo hộ có chọn lọc, có thời hạn và xem xét việc giảm thuế trong bối cảnh đã có các cam kết cắt giảm thuế cho các nước ASEAN (theo CEPT/AFTA) và cho các nước như Trung Quốc, Hàn Quốc... (theo khuôn khổ khu vực mâu dịch tự do)*. Ngoài ra, cần nỗ lực duy trì mức độ bảo hộ nhất định đối với một số mặt hàng trọng yếu, có ý nghĩa cơ bản đối với nền kinh tế, những mặt hàng nhạy cảm đối với sản xuất trong nước.

Mức thuế quan cam kết chung

Việt Nam đồng ý ràng buộc mức trần cho toàn bộ biểu thuế quan (10.600 dòng). Mức thuế quan bình quân toàn biểu được giảm từ mức hiện hành 17,4% xuống 13,4%, thực hiện dần trong vòng 5 - 7 năm. Mức thuế quan bình quân đối với hàng nông sản giảm từ mức hiện hành 23,5% xuống 20,9%, thực hiện trong khoảng 05 năm. Với hàng công nghiệp, mức bình quân giảm

từ 16,8% xuống 12,6%, thực hiện chủ yếu trong vòng từ 5 - 7 năm.

Mức thuế quan cam kết cụ thể

Việt Nam sẽ cắt giảm thuế với khoảng 3.800 dòng thuế (có khoảng hơn 1/3 số dòng của biểu thuế quan sẽ phải cắt giảm, chủ yếu là các dòng có thuế suất trên 20%. Một số mặt hàng đang có thuế suất cao từ trên 20% - 30% sẽ được cắt giảm thuế ngay khi gia nhập. Nhóm mặt hàng có cam kết cắt giảm thuế nhiều nhất gồm dệt may, cá và sản phẩm cá, gỗ và giấy, hàng chế tạo khác, máy móc thiết bị điện, điện tử). Việt Nam bị ràng buộc ở mức thuế hiện hành với khoảng 3.700 dòng và ràng buộc theo mức thuế trần - cao hơn mức thuế suất hiện hành với 3.170 dòng thuế (chủ yếu là đối với các nhóm hàng như xăng dầu, kim loại, hóa chất, một số phương tiện vận tải).

Các mặt hàng trọng yếu, nhạy cảm đối với nền kinh tế như nông sản, xi măng, sắt thép, vật liệu xây dựng, ô tô, xe máy... vẫn duy trì được mức bảo hộ nhất định.

Như tất cả các nước mới gia nhập khác, Việt Nam cũng cam kết tham gia một số hiệp định tự do hoá theo ngành. Những ngành mà Việt Nam cam kết tham gia đầy đủ là sản phẩm công nghệ thông tin (ITA), dệt may và thiết bị y tế, những ngành tham gia một phần là thiết bị máy bay, hoá chất và thiết bị xây dựng. Thời gian để giảm thuế quan là từ 3 - 5 năm.

Về hạn ngạch thuế quan, Việt Nam bảo lưu quyền áp dụng với đường, trứng gia cầm, lá thuốc lá và muối. Riêng muối là mặt hàng WTO không coi là nông sản, do vậy thường không được áp dụng công cụ hạn ngạch thuế quan nhưng ta kiên quyết giữ để bảo vệ lợi ích của diêm dân. Đối với 04 mặt hàng này, mức thuế trong hạn ngạch là tương đương mức thuế MFN hiện hành (trứng 40%, đường thô 25%, đường tinh 40-50%, thuốc lá lá 30%, muối ăn 30%). Mức thuế ngoài hạn ngạch cao hơn rất nhiều.

Các cam kết cụ thể về mở cửa thị trường dịch vụ

Cam kết về mở cửa thị trường dịch vụ

Về diện cam kết, trong Hiệp định Thương mại Việt - Mỹ (BTA) với Hoa Kỳ, Việt Nam đã cam kết 8 ngành dịch vụ, tính theo phân ngành là 43. Trong đàm phán WTO, Việt Nam cam kết 11 ngành, tính theo phân ngành là khoảng



110/155 phân ngành theo phân loại của WTO. Về mức độ cam kết, Biểu cam kết dịch vụ đi xa hơn BTA nhưng không nhiều. Với hầu hết các ngành dịch vụ, trong đó có những ngành nhạy cảm như bảo hiểm, phân phối, du lịch v.v., Việt Nam đều giữ được mức độ cam kết gần như BTA. Riêng với viễn thông, ngân hàng và chứng khoán, Việt Nam có một số bước tiến nhưng nhìn chung không quá xa so với hiện trạng và đều phù hợp với định hướng phát triển đã được phê duyệt cho các ngành này.

So với Trung Quốc, diện cam kết của Việt Nam rộng hơn (Trung Quốc cam kết 10 ngành và 99 phân ngành). Về mức độ cam kết, có dịch vụ Việt Nam tiến hơn nhưng cũng có nhiều dịch vụ, trong đó có những dịch vụ nhạy cảm, Việt Nam cam kết dưới mức của Trung Quốc. Vì vậy, xét về tổng thể là tương đương. Đây là nỗ lực rất lớn của Việt Nam vì gia nhập sau Trung Quốc 05 năm. Theo lệ thường của WTO, những nước gia nhập sau đều bị ép cam kết cao hơn mức mà các thành viên đã đạt được với những nước đã gia nhập trước đó.

Các cam kết chung về dịch vụ

Các cam kết chung về dịch vụ về cơ bản giống như các cam kết chung về dịch vụ trong BTA. Trước hết, công ty nước ngoài không được hiện diện tại Việt Nam dưới hình thức chi nhánh, trừ phi điều đó được Việt Nam cho phép trong từng ngành cụ thể (những ngành như vậy không nhiều). Việt Nam cũng bảo lưu những ưu đãi đã dành cho các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài trước khi gia nhập WTO để đảm bảo rằng hoạt động kinh doanh của họ không bị ảnh hưởng bởi các cam kết trong Biểu cam kết dịch vụ. Ngoài ra, Việt Nam cho phép tổ chức và cá nhân nước ngoài được mua cổ phần trong các doanh nghiệp Việt Nam nhưng mức mua cổ phần trong từng ngành phải phù hợp với mức độ cam kết của ngành đó trong Biểu cam kết dịch vụ. Riêng ngân hàng, Việt Nam chỉ cho phép tổ chức và cá nhân nước ngoài được mua tối đa 30% cổ phần.

Việt Nam cho phép công ty nước ngoài đưa cán bộ quản lý và các chuyên gia có trình độ cao vào làm việc tại Việt Nam theo thông lệ của WTO nhưng tối thiểu 20% cán bộ quản lý của công ty phải là người Việt Nam. Ngoài ra, để được phép vào Việt Nam làm việc, ngoài việc tuân thủ các quy định hiện hành của Việt Nam về thủ tục xuất nhập cảnh và lưu trú, cán bộ quản lý mà

công ty nước ngoài đưa vào phải đáp ứng được các tiêu chí được quy định rất rõ tại phần Cam kết chung.

Điểm khác với BTA là Việt Nam đồng ý cam kết với đối tượng nhà cung cấp dịch vụ theo hợp đồng nhưng chỉ đối với dịch vụ máy tính và dịch vụ tư vấn kỹ thuật. Nhà cung cấp dịch vụ theo hợp đồng ở đây có thể là thể nhân nước ngoài sang Việt Nam cung cấp dịch vụ theo hợp đồng ký kết với tổ chức, cá nhân Việt Nam. Hình thức cung cấp dịch vụ này hiện khá phổ biến ở nước ta nhưng để bảo đảm sự chủ động cho Việt Nam trong việc ban hành các quy định về quản lý, Biểu cam kết đưa ra những điều kiện rất chặt chẽ. Có ít nước mới gia nhập bảo lưu được các điều kiện như vậy.

Các cam kết cụ thể cho từng ngành

Cam kết cụ thể này dành cho 11 ngành dịch vụ bao gồm: các dịch vụ kinh doanh, dịch vụ thông tin, xây dựng, phân phối, giáo dục, dịch vụ môi trường, dịch vụ tài chính, y tế, du lịch, văn hoá giải trí và dịch vụ vận tải. Trong từng ngành lại chia tiếp thành phân ngành và tiểu ngành.

- Dịch vụ kinh doanh

Theo phân loại của GATS, ngành dịch vụ này được chia thành 46 phân ngành trong đó Việt Nam cam kết 26 phân ngành, cụ thể như sau:

- *Dịch vụ pháp lý:* cam kết toàn bộ các dịch vụ được phân loại vào dịch vụ pháp lý, ngoại trừ: tham gia tố tụng với tư cách là người bào chữa hoặc người đại diện cho khách hàng của mình trước tòa án; và các dịch vụ về giấy tờ và chứng thực pháp lý trong phạm vi pháp luật Việt Nam. Tổ chức luật sư nước ngoài được phép có cơ sở tại Việt Nam dưới các hình thức chi nhánh của tổ chức luật sư nước ngoài, công ty luật nước ngoài tại Việt Nam và hợp danh giữa tổ chức luật sư nước ngoài và công ty luật hợp danh Việt Nam. Hiện diện thương mại của tổ chức luật sư nước ngoài được tư vấn pháp luật Việt Nam nếu có luật sư tư vấn tốt nghiệp đại học luật của Việt Nam và đáp ứng được các điều kiện áp dụng cho các luật sư hành nghề của Việt Nam. Việt Nam đồng ý dành đối xử quốc gia cho hiện diện thương mại của tổ chức luật sư nước ngoài tại Việt Nam.
- *Dịch vụ kế toán, kiểm toán, dịch vụ thuế:* cho phép các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài được cung cấp dịch vụ qua biên giới cho các tổ chức,

cá nhân ở Việt Nam. Ngoài ra, các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài được tự do lựa chọn hình thức hiện diện (trừ hình thức chi nhánh), phù hợp với các quy định trong nước và được đối xử bình đẳng như các nhà cung cấp dịch vụ Việt Nam. Đối với dịch vụ thuế, mức độ cam kết chặt hơn. Trong vòng 01 năm sau khi gia nhập, việc cấp phép sẽ được thực hiện trên cơ sở xét duyệt theo từng trường hợp. Cũng trong thời gian này, các công ty có vốn nước ngoài đã được cấp phép cung cấp dịch vụ thuế cũng chỉ được cung cấp dịch vụ cho các công ty có vốn nước ngoài và các dự án có sự tài trợ của nước ngoài tại Việt Nam.

Các cam kết này phù hợp với quy định hiện hành và thực tế phát triển của thị trường các dịch vụ này trong nước hiện nay. Để bảo đảm công tác quản lý nhà nước đối với lĩnh vực này, trong thời gian tới sẽ tiếp tục ban hành và công bố các chuẩn mực kế toán, kiểm toán, xây dựng hệ thống chuẩn mực đầy đủ, góp phần tăng cường tính minh bạch, công khai và lành mạnh của hệ thống tài chính kế toán của Việt Nam. Ngoài ra, sẽ tiếp tục hoàn thiện khuôn khổ pháp lý đối với dịch vụ thuế.

- *Dịch vụ kiến trúc, dịch vụ tư vấn kỹ thuật, dịch vụ quy hoạch đô thị và kiến trúc cảnh quan đô thị:* cam kết đối với những dịch vụ này thấp hơn hiện trạng của Việt Nam. Đối với dịch vụ kiến trúc và dịch vụ tư vấn kỹ thuật, Việt Nam cho phép nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài được tự do lựa chọn hình thức hiện diện (trừ hình thức chi nhánh) ngay khi vào WTO. Tuy nhiên, ta không cho các doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài cung cấp dịch vụ cho các doanh nghiệp Việt Nam trong vòng 02 năm kể từ khi gia nhập WTO và bảo lưu quyền của Chính phủ Việt Nam trong việc quyết định cấp phép cho các hoạt động liên quan đến khảo sát địa chất, địa hình công trình v.v. Mức độ cam kết như vậy là tương đương với BTA. Với dịch vụ quy hoạch đô thị và kiến trúc cảnh quan đô thị, Việt Nam không cho nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài tiếp cận một số địa bàn nhạy cảm ở Việt Nam và yêu cầu bằng cấp, chứng chỉ hành nghề của kiến trúc sư chịu trách nhiệm trong các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam phải do Chính phủ Việt Nam cấp hay công nhận.

- *Dịch vụ máy tính:* cho phép các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài được tự do lựa chọn hình thức hiện diện, kể cả hình thức chi nhánh để cung cấp

dịch vụ tại Việt Nam. Tuy nhiên, các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài chỉ được thành lập chi nhánh 03 năm sau khi Việt Nam gia nhập WTO với điều kiện Trưởng chi nhánh phải là người thường trú tại Việt Nam. Ngoài ra, Việt Nam cũng duy trì hạn chế đối với các công ty 100% vốn nước ngoài khi yêu cầu họ chỉ được cung cấp dịch vụ cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam.

- *Dịch vụ quảng cáo:* chỉ cho phép nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài được hiện diện ở Việt Nam dưới hình thức liên doanh. Việc quảng cáo thuốc lá là không được phép. Đối với rượu, các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài có thể quảng cáo nếu quy định hiện hành của Việt Nam cũng cho phép các doanh nghiệp Việt Nam làm như vậy. Đây là điểm khác so với BTA. Theo BTA, các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài sẽ được thành lập liên doanh 51% vốn nước ngoài kể từ khi Việt Nam gia nhập WTO. Kể từ ngày 01/01/2009, hạn chế về vốn góp của nước ngoài trong liên doanh sẽ được xóa bỏ.

- *Dịch vụ nghiên cứu phát triển, dịch vụ nghiên cứu thị trường, dịch vụ tư vấn quản lý:* với dịch vụ nghiên cứu phát triển, Việt Nam chỉ cam kết cho lĩnh vực khoa học tự nhiên và không duy trì bất kỳ hạn chế nào. Đối với dịch vụ nghiên cứu thị trường, Việt Nam không cho phép nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài tiến hành các hoạt động trưng cầu dân ý. Hình thức 100% vốn nước ngoài được cho phép từ ngày 01/01/2009. Đối với dịch vụ tư vấn quản lý, Việt Nam cho phép nước ngoài mở chi nhánh sau 03 năm kể từ khi gia nhập WTO với điều kiện Trưởng chi nhánh phải là người thường trú tại Việt Nam.

- *Dịch vụ liên quan đến tư vấn quản lý:* gồm 2 tiểu ngành là dịch vụ quản lý dự án và dịch vụ trọng tài, hoà giải. Đối với dịch vụ quản lý dự án, ta cho phép các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài thành lập liên doanh hay hợp đồng hợp tác kinh doanh trong vòng 01 năm kể từ khi Việt Nam gia nhập WTO. Sau đó, các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài được cung cấp dịch vụ mà không phải chịu bất kỳ hạn chế nào khác (trừ các quy định trong phần cam kết chung). Đối với dịch vụ trọng tài và hoà giải, Việt Nam chỉ cho phép nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài tham gia hoà giải các tranh chấp thương mại. Tuy nhiên, 03 năm sau khi Việt Nam

- gia nhập WTO, các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài mới được cung cấp dịch vụ này. Ngoài ra, với cả 2 tiểu ngành, Việt Nam đều cho phép hiện diện dưới hình thức chi nhánh 03 năm sau khi Việt Nam vào WTO với điều kiện Trưởng chi nhánh phải là người thường trú tại Việt Nam.

Tác động đối với dịch vụ quản lý dự án sẽ không lớn bởi lẽ Việt Nam đã và đang cho phép các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài kinh doanh tại Việt Nam. Với dịch vụ trọng tài và hoà giải, Việt Nam cần bổ sung thêm các quy định về quản lý, với thời gian yêu cầu chuyển đổi là 03 năm.

- *Dịch vụ phân tích và kiểm định kỹ thuật:* không đưa ra cam kết đối với dịch vụ kiểm định và đăng kiểm phương tiện vận tải. Theo quy định của GATS, Việt Nam không có nghĩa vụ phải mở cửa các dịch vụ được cung cấp để thực thi thẩm quyền của Chính phủ. Tuy nhiên, nếu cho phép các doanh nghiệp trong nước được tham gia cung cấp các dịch vụ này thì sau một thời gian chuyển đổi, Việt Nam sẽ cho phép nước ngoài được tham gia. Cam kết này là hoàn toàn phù hợp với chính sách hiện hành.
- *Dịch vụ liên quan đến nông nghiệp, săn bắn và lâm nghiệp, dịch vụ thú y:* với dịch vụ liên quan đến nông nghiệp, săn bắn và lâm nghiệp, nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài được phép thành lập liên doanh 51% vốn nước ngoài nhưng không được cung cấp một số dịch vụ nhạy cảm như đánh cá và khai thác rừng tự nhiên, săn bắn, đánh bắt động vật quý hiếm hoang dã, chụp ảnh hàng không, quản lý quỹ gien cây trồng, vật nuôi v.v. Ngoài ra, nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài cũng không được phép tiếp cận một số địa bàn nhạy cảm tại Việt Nam. Đối với dịch vụ thú y, Việt Nam chỉ cho phép nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài vào Việt Nam với tư cách cá nhân sau khi đã được cơ quan phụ trách về thú y chấp thuận.
- *Dịch vụ liên quan đến khai thác mỏ, dịch vụ liên quan tư vấn khoa học kỹ thuật:* Theo cách phân loại mới nhất trong Vòng đàm phán Doha, các dịch vụ này được đưa vào nhóm dịch vụ hỗ trợ khai thác dầu khí. Trong BTA, Việt Nam không cam kết các dịch vụ này nhưng do đây là trọng tâm của Vòng Doha nên hầu hết các đối tác đàm phán chủ chốt đều yêu cầu Việt Nam cam kết. Cuối cùng, Việt Nam đồng ý cho phép các doanh nghiệp nước ngoài được thành lập công ty 100% vốn nước ngoài sau 05



năm kể từ khi gia nhập để cung ứng các dịch vụ hỗ trợ cho khai thác dầu khí nhưng vẫn giữ quyền quản lý các hoạt động trên biển, thêm lục địa và quyền chỉ định công ty thăm dò, khai thác tài nguyên. Việt Nam cũng bảo lưu được một danh mục các dịch vụ dành riêng cho các doanh nghiệp Việt Nam như dịch vụ bay, dịch vụ cung cấp trang thiết bị và các vật phẩm cho dân khoan xa bờ v.v. Đặc biệt, các thành viên WTO đã chấp nhận tất cả các công ty vào Việt Nam cung ứng dịch vụ hỗ trợ dầu khí đều phải đăng ký với cơ quan nhà nước có thẩm quyền. Đây là cam kết tốt, tạo điều kiện cho Việt Nam kiểm soát các công ty vào Việt Nam trong tương lai (hiện nay không có chế độ đăng ký này).

Cam kết sẽ có những tác động tích cực nhất định. Với mức mở cửa theo lộ trình hợp lý sẽ khuyến khích các công ty kỹ thuật dầu khí nước ngoài vào Việt Nam đầu tư và mở rộng kinh doanh nhưng không ảnh hưởng nhiều đến các doanh nghiệp Việt Nam. Ngoài ra, thông qua các hình thức liên doanh và hợp tác kinh doanh, các doanh nghiệp Việt Nam có thể học hỏi kinh nghiệm từ các đối tác nước ngoài và mở rộng khả năng cung cấp dịch vụ. Tuy nhiên, để hoạt động kinh doanh các dịch vụ này diễn ra hiệu quả tại Việt Nam, sẽ phải bổ sung, ban hành một số quy định pháp luật liên quan theo hướng phù hợp với cam kết đưa ra trong Biểu cam kết dịch vụ.

- *Dịch vụ liên quan đến sản xuất, dịch vụ sửa chữa thiết bị:* Đối với dịch vụ liên quan đến sản xuất, sau 03 năm kể từ khi gia nhập WTO, Việt Nam cho phép thành lập liên doanh 50% vốn nước ngoài. Sau 05 năm, nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài được phép thành lập công ty 100% vốn. Đối với dịch vụ sửa chữa thiết bị, Việt Nam loại trừ khỏi phạm vi cam kết dịch vụ sửa chữa tàu biển và các phương tiện vận tải khác (sửa chữa máy bay có cam kết riêng). Tuy nhiên, nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài được thành lập liên doanh 49% vốn nước ngoài kể từ khi Việt Nam gia nhập WTO. Sau 03 năm kể từ khi gia nhập WTO, họ được nâng tỷ lệ vốn góp trong liên doanh lên 51% và được thành lập công ty 100% vốn nước ngoài sau đó 02 năm.

- Dịch vụ thông tin

- *Dịch vụ chuyển phát nhanh:* là dịch vụ mới nhưng phát triển rất nhanh tại Việt Nam trong thời gian qua. Việt Nam đã cho phép nhiều công ty chuyển phát hàng đầu thế giới như DHL, UPS, TNT, Fedex...

tham gia cung cấp dịch vụ trên thị trường trong nước, có công ty đã được phép thành lập liên doanh với đa số vốn và năm quyền kiểm soát. Dịch vụ này, Việt Nam không cam kết trong BTA

Trong đàm phán gia nhập WTO, Việt Nam đồng ý cho phép thành lập liên doanh 51% vốn nước ngoài ngay khi gia nhập và cho phép thành lập công ty 100% vốn nước ngoài 05 năm sau khi gia nhập. Ngoài ra, để tạo điều kiện cho Bưu chính Việt Nam phát triển ổn định sau khi tách khỏi lĩnh vực viễn thông, Việt Nam đã bảo lưu một mảng dịch vụ chuyển phát nhanh dành riêng cho Bưu chính Việt Nam kinh doanh. Việt Nam cũng cam kết không phân biệt đối xử giữa các dịch vụ chuyển phát nhanh và các nhà cung cấp dịch vụ chuyển phát nhanh, kể cả Bưu chính Việt Nam, đối với các loại hình dịch vụ chuyển phát nhanh đã cho phép cạnh tranh.

Như vậy, cam kết mở cửa thị trường dịch vụ chuyển phát nhanh đã chính thức hoá thực tế mở cửa thị trường cho đầu tư nước ngoài và đưa ra lộ trình phù hợp tiến tới xoá bỏ hoàn toàn hạn chế vốn nước ngoài. Các công ty hàng đầu nước ngoài, thực chất chỉ có một vài tập đoàn đa quốc gia, với truyền thống và năng lực kỹ thuật vượt trội sẽ tiếp tục chiếm ưu thế ở thị trường chuyển phát nhanh quốc tế và mảng thị trường chất lượng cao, khách hàng chính vẫn là các doanh nghiệp FDI và các doanh nghiệp xuất nhập khẩu. Các công ty Việt Nam vẫn có cơ hội phát triển ở thị trường chuyển phát trong nước và mảng thị trường chất lượng trung bình, khách hàng đại chúng.

- *Dịch vụ viễn thông:* thị trường dịch vụ viễn thông đã phát triển khả năng động trong thời gian qua với sự tham gia của nhiều thành phần kinh tế. Nhiều doanh nghiệp viễn thông mới đã tham gia đầy đủ thị trường dịch vụ viễn thông và đang nhanh chóng khẳng định chỗ đứng trên thị trường. Tốc độ tăng trưởng cao được duy trì liên tục qua nhiều năm. Mạng lưới được mở rộng nhanh chóng và hiện đại hoá theo kịp trình độ các nước trong khu vực. Các doanh nghiệp cũng ngày càng quen hơn với văn hoá cạnh tranh và ngày càng chú trọng đổi mới tổ chức sản xuất - kinh doanh để nâng cao hiệu quả và chất lượng dịch vụ. Thực tế, giá cước dịch vụ tuy còn cao nhưng đã liên tục giảm, các loại hình dịch vụ ngày càng đa dạng.

Các nhà đầu tư nước ngoài đã tham gia thị trường dịch vụ viễn thông với

hơn 1 tỷ USD dưới hình thức hợp đồng hợp tác kinh doanh (BCC) từ rất sớm. Hiệp định BTA với Hoa Kỳ có hiệu lực năm 2001 đã đưa ra lộ trình cho phép các nhà đầu tư Hoa Kỳ tham gia thị trường dịch vụ viễn thông theo hình thức liên doanh từ năm 2001. Mức cam kết mở cửa thị trường dịch vụ viễn thông trong BTA là tương đương mức cam kết gia nhập WTO của Trung Quốc. Hiệp định tiếp cận thị trường Việt Nam - EU có hiệu lực từ đầu năm 2005 cũng đã cho phép các nhà đầu tư EU tham gia thị trường dịch vụ viễn thông như các nhà đầu tư Hoa Kỳ.

Môi trường pháp lý chuyên ngành về viễn thông và Internet đã tương đối hoàn chỉnh với Pháp lệnh Bưu chính viễn thông và các nghị định hướng dẫn. Các văn bản này về cơ bản đã phù hợp với những nguyên tắc và nghĩa vụ cơ bản chung của một nước thành viên WTO. Quy định về đầu tư nước ngoài trong lĩnh vực dịch vụ viễn thông tuân theo các quy định chung của pháp luật về đầu tư nước ngoài.

Trong đàm phán gia nhập WTO, dịch vụ viễn thông đã chịu sức ép mở cửa rất lớn, đặc biệt từ phía các thành viên chủ chốt của WTO như Hoa Kỳ, EU, Nhật Bản, Hàn Quốc... Dựa trên triển vọng kết quả Vòng đàm phán Doha và mức cam kết của các nước mới gia nhập WTO như Căm-pu-chia, Gioóc-đa-ni, Ả-rập Xê-út,... các nước đã yêu cầu Việt Nam cam kết lộ trình xoá bỏ mọi hạn chế về đầu tư nước ngoài trong lĩnh vực viễn thông. Mức cam kết của Việt Nam trong BTA được các nước coi là mức khởi điểm để đàm phán.

Đàm phán dịch vụ viễn thông đã được thực hiện theo quan điểm chỉ đạo như sau:

Hạn chế tối đa nhân nhượng trong lĩnh vực thiết lập mạng, giữ nguyên mức cam kết đối với các dịch vụ có gắn với hạ tầng mạng như trong BTA nhằm giữ quyền kiểm soát mạng viễn thông và qua đó có khả năng kiểm soát lợi ích quốc gia, đảm bảo an ninh thông tin liên lạc;

Đối tác nước ngoài không cung cấp dịch vụ vệ tinh trực tiếp đến khách hàng đại chúng trên lãnh thổ Việt Nam nhằm giảm tối đa rủi ro thông tin vệ tinh qua biên giới bị lạm dụng;

Có thể có một số linh hoạt trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ không có mạng lưới;

Đưa ra các nhân nhượng về dịch vụ viễn thông trong gói cam kết tổng thể kết thúc đàm phán song phương, giảm tối đa việc phải nhân nhượng về viễn thông và các dịch vụ nhạy cảm khác.

Cam kết gia nhập WTO về dịch vụ viễn thông đã bám sát các nguyên tắc chỉ đạo trên:

Cung cấp dịch vụ viễn thông có hạ tầng mạng: không nhân nhượng thêm so với mức cam kết trong BTA với Hoa Kỳ. Trong lĩnh vực dịch vụ viễn thông cơ bản, bên nước ngoài chỉ được phép đầu tư dưới hình thức liên doanh với nhà khai thác Việt Nam đã được cấp phép, vốn góp tối đa là 49% vốn pháp định của liên doanh;

Cung cấp dịch vụ viễn thông không có hạ tầng mạng: trong 03 năm đầu, sau khi gia nhập WTO, bên nước ngoài chỉ được phép đầu tư dưới hình thức liên doanh với nhà khai thác Việt Nam đã được cấp phép, vốn góp tối đa là 51% vốn pháp định của liên doanh. 03 năm sau khi gia nhập bên nước ngoài mới được phép tự do lựa chọn đối tác khi thành lập liên doanh và được phép nâng vốn góp lên mức 65%.

Riêng đối với dịch vụ mạng riêng ảo (VPN) và dịch vụ viễn thông gia tăng giá trị (trừ dịch vụ truy nhập Internet - IAS) mà Hoa Kỳ và EU có mối quan tâm đặc biệt, được cung cấp trên hạ tầng mạng do Việt Nam kiểm soát, ta có nhân nhượng ở mức: được tự do lựa chọn đối tác liên doanh ngay sau khi gia nhập và với dịch vụ mạng riêng ảo (VPN), được phép tham gia vốn tối đa ở mức 70% vốn pháp định của liên doanh;

Cung cấp dịch vụ viễn thông qua biên giới: cam kết 03 năm sau khi gia nhập sẽ cho phép các công ty đa quốc gia hoạt động tại Việt Nam, nếu thoả mãn điều kiện cấp phép, được sử dụng trực tiếp dịch vụ vệ tinh của

các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài. Việt Nam cũng cam kết cho phép bên nước ngoài được kết nối dung lượng cáp quang biển (dung lượng toàn chủ) của các tuyến cáp quang biển mà Việt Nam là thành viên với các trạm cập bờ của Việt Nam và bán dung lượng truyền dẫn này cho các nhà cung cấp dịch vụ viễn thông quốc tế có hạ tầng mạng được cấp phép tại Việt Nam như VNPT, Viettel, VP Telecom). 04 năm sau khi gia nhập, bên nước ngoài được phép bán dung lượng nêu trên cho các nhà cung cấp dịch vụ mạng ảo và dịch vụ kết nối Internet (IXP) quốc tế được cấp phép (như FPT, VNPT, Viettel, VP Telecom).

So với Trung Quốc, Việt Nam không cho phép nhà đầu tư nước ngoài được tự do lựa chọn đối tác liên doanh đối với dịch vụ có gắn với hạ tầng mạng. Đây là hạn chế rất quan trọng vì qua đó, Việt Nam loại trừ sự khống chế của doanh nghiệp nước ngoài đối với các dịch vụ này. Tuy xét tổng thể mức cam kết gia nhập WTO của Việt Nam có cao hơn so với mức cam kết gia nhập WTO của Trung Quốc năm 2001 nhưng thấp hơn nhiều mức cam kết của các nước gia nhập WTO sau Trung Quốc. Việt Nam đã có một số nhân nhượng phù hợp về mở cửa thị trường viễn thông theo yêu cầu của các thành viên WTO trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ viễn thông không có hạ tầng mạng và trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ qua biên giới (dịch vụ viễn thông quốc tế) để đổi lấy việc bảo lưu hạn chế “*nước ngoài phải liên doanh với đối tác Việt Nam*” đã được cấp phép và bảo lưu hạn chế “*mức vốn góp nước ngoài tối đa là 49% trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ viễn thông cơ bản có hạ tầng mạng*”.

Những nhân nhượng về dịch vụ vệ tinh và dịch vụ cáp quang biển cung cấp qua biên giới chỉ cho phép phía nước ngoài được phép sở hữu toàn phần dung lượng thuộc hệ thống truyền dẫn không nằm trên lãnh thổ Việt Nam. Việt Nam vẫn bảo lưu được quyền kiểm soát nhà nước đối với hạ tầng mạng viễn thông trên lãnh thổ Việt Nam và qua đó giữ được quyền kiểm soát nhất định đối với thị trường dịch vụ và an ninh thông tin. Việt Nam chưa cho phép thành lập công ty 100% vốn nước ngoài trong lĩnh vực

viễn thông. Các công ty nước ngoài vẫn phải hợp tác với các công ty trong nước để cung cấp dịch vụ

- *Dịch vụ nghe nhìn*: trong đàm phán gia nhập WTO, Việt Nam phải đối diện với hai luồng quan điểm trái ngược. Hoa Kỳ và một số đối tác có thể mạnh về dịch vụ nghe nhìn muốn Việt Nam cam kết tự do dịch vụ này trong khi EU đề nghị không đưa vào cam kết. Cuối cùng, Việt Nam đưa ra cam kết về dịch vụ nghe nhìn nhưng chỉ ở mức tương đương với BTA. Yêu cầu kiểm duyệt được nhấn mạnh trong tất cả các dịch vụ sản xuất, phân phối và chiếu phim.

Cam kết này nhìn chung không ảnh hưởng nhiều đến thị trường dịch vụ nghe nhìn tại Việt Nam. Thực tế cho thấy sự sôi động của thị trường nghe nhìn Việt Nam 05 năm qua không phải là do thực thi BTA mà do những nguyên nhân từ sự quản lý. Cam kết về dịch vụ nghe nhìn trong WTO sẽ không gây ra biến động cho thị trường dịch vụ nghe nhìn. Tuy nhiên, về mặt pháp luật, Việt Nam vẫn cần bảo đảm cho các quy định hiện hành phù hợp với cam kết đã đưa ra trong Biểu cam kết nên sẽ phải rà soát lại các quy định, kể cả Luật Điện ảnh để điều chỉnh một số nội dung khác với cam kết đã đưa ra.

- Dịch vụ xây dựng

Mức độ cam kết được giữ như BTA nhưng bổ sung thêm nội dung về chi nhánh. Cụ thể, sau 03 năm kể từ khi gia nhập WTO, Việt Nam cho phép thành lập chi nhánh với điều kiện trưởng chi nhánh phải là người thường trú tại Việt Nam. Nhìn chung, cam kết đối với dịch vụ xây dựng là phù hợp với hiện trạng tại Việt Nam.

- Dịch vụ phân phối

Cam kết trong dịch vụ này về cơ bản giữ được như BTA và chặt chẽ hơn so với các nước mới gia nhập. Trước hết, thời điểm cho phép thành lập doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài như BTA (01/01/2009). Thứ hai, tương tự như BTA, Việt Nam không mở cửa thị trường phân phối xăng dầu, dược phẩm, sách, báo, tạp chí, băng hình, thuốc lá, gạo, đường và kim loại quý cho nước ngoài (Trung Quốc chỉ bảo lưu được thuốc lá và muối). Nhiều sản phẩm nhạy cảm như sắt thép, phân bón, xi măng... Việt Nam chỉ mở

cửa thị trường sau 03 năm nhưng quan trọng nhất là hạn chế khả năng mở điểm bán lẻ của doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (mở từ điểm bán lẻ thứ hai trở đi phải được phép theo từng trường hợp cụ thể). Trung Quốc không bảo lưu hạn chế này.

Mức cam kết trên thấp hơn hiện trạng, trên thực tế, Việt Nam đã cho phép một số tập đoàn phân phối lớn thành lập siêu thị 100% vốn nước ngoài và mở hàng loạt các siêu thị tại các tỉnh, thành phố ở Việt Nam nhưng với việc giữ được hạn chế về mở điểm bán lẻ, Biểu cam kết dịch vụ là Việt Nam có được một công cụ kiểm soát. Vì thế, Việt Nam nên tận dụng công cụ này để hỗ trợ cho các nhà phân phối trong nước.

- Dịch vụ giáo dục

Phạm vi cam kết rộng hơn so với BTA nhưng vẫn thấp hơn hiện trạng của Việt Nam và hoàn toàn phù hợp với chủ trương xã hội hoá giáo dục hiện nay. Việt Nam chỉ cam kết các lĩnh vực kỹ thuật, khoa học tự nhiên và công nghệ, quản trị kinh doanh và khoa học kinh doanh, kinh tế học, kế toán, luật quốc tế và đào tạo ngôn ngữ. Đối với giáo dục bậc cao, giáo dục cho người lớn và các dịch vụ giáo dục khác thì Chương trình đào tạo phải được Bộ Giáo dục và Đào tạo của Việt Nam phê duyệt. Đối với dịch vụ giáo dục phổ thông cơ sở, Việt Nam chưa cam kết gì, trừ việc cung ứng dịch vụ theo phương thức đào tạo ở nước ngoài là không hạn chế và cung ứng dịch vụ theo phương thức mời chuyên gia, giáo viên nước ngoài đến Việt Nam giảng dạy theo cam kết chung về dịch vụ. Cam kết như vậy không ảnh hưởng đến dịch vụ giáo dục phổ thông của Việt Nam.

- Dịch vụ môi trường

Việt Nam không cam kết dịch vụ này trong BTA. Trong đàm phán gia nhập WTO, Việt Nam đưa ra cam kết đối với các dịch vụ xử lý nước thải, xử lý rác thải, làm sạch khí thải, xử lý tiếng ồn và đánh giá tác động của môi trường. Đối với những dịch vụ này, các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài được phép thành lập liên doanh 51% vốn nước ngoài trong vòng 04 năm kể từ khi gia nhập WTO. Sau thời gian này, các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài được quyền tự do lựa chọn hình thức pháp nhân (trừ chi nhánh) để cung cấp dịch

vụ tại Việt Nam nhưng phải chịu một số quy định mà Việt Nam đã bảo lưu trong Biểu cam kết dịch vụ như dành độc quyền và đặc quyền cho các nhà khai thác tư nhân Việt Nam đối với các dịch vụ cung cấp để thực thi thẩm quyền của Chính phủ, không được thu gom rác thải trực tiếp từ các hộ gia đình, không được tiếp cận một số khu vực nhạy cảm ở Việt Nam.

Các cam kết đưa ra tại dịch vụ môi trường là phù hợp với chủ trương và chính sách hiện hành của Việt Nam. Các cam kết này không quá chặt chẽ, tạo sức hấp dẫn cho đầu tư nước ngoài, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp Việt Nam vươn lên khi mở cửa thị trường.

- Dịch vụ tài chính

- *Dịch vụ bảo hiểm*: là dịch vụ mà các thành viên WTO quan tâm và yêu cầu cao về mức độ mở cửa thị trường cho các công ty bảo hiểm nước ngoài, đặc biệt là yêu cầu cho phép thành lập chi nhánh trực tiếp. Tuy nhiên, mức cam kết của Việt Nam đạt được trong Biểu cam kết là chặt chẽ, thấp hơn so với mức cam kết của một số nước mới gia nhập WTO gần đây. Cụ thể, Việt Nam cho phép nhà cung cấp dịch vụ bảo hiểm ở nước ngoài cung cấp qua biên giới một số loại hình dịch vụ bảo hiểm như bảo hiểm cho doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và người nước ngoài làm việc tại Việt Nam, tái bảo hiểm, bảo hiểm đối với vận tải quốc tế, v.v. Ngoài ra, các nhà cung cấp dịch vụ bảo hiểm nước ngoài được thành lập công ty bảo hiểm 100% vốn nước ngoài ngay khi Việt Nam gia nhập WTO, đồng thời được quyền cung cấp các dịch vụ bảo hiểm bắt buộc kể từ ngày 01/01/2008 và thành lập chi nhánh bảo hiểm phi nhân thọ sau 05 năm kể từ khi ta gia nhập WTO.

Về tổng thể, mức cam kết như trên là tương đương với BTA, điểm khác duy nhất là Việt Nam mở thêm cho chi nhánh bảo hiểm phi nhân thọ, trên cơ sở cân nhắc khả năng quản lý, giám sát, mức độ ảnh hưởng đối với nền kinh tế và đặc biệt là yêu cầu đảm bảo quyền lợi của người mua bảo hiểm. Cạnh tranh trên thị trường bảo hiểm trong nước thời gian tới có thể sẽ sôi động hơn. Trên thực tế thị trường bảo hiểm đã được mở cửa cho các công ty bảo hiểm 100% vốn nước ngoài từ năm 1999. Nhiều công ty bảo hiểm lớn trên thế giới đã có mặt tại thị trường Việt Nam.

Tuy nhiên, để kiện toàn hơn nữa khuôn khổ pháp lý điều chỉnh lĩnh vực dịch vụ bảo hiểm, trong thời gian tới, Chính phủ sẽ tiến hành rà soát, điều chỉnh một số quy định trong nước để thực thi cam kết gia nhập WTO, đặc biệt là đẩy mạnh công tác quản lý giám sát của Nhà nước đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm theo các nguyên tắc và chuẩn mực quản lý bảo hiểm quốc tế.

- *Dịch vụ ngân hàng*: đàm phán dịch vụ ngân hàng khá gay go, quyết liệt do đây là lĩnh vực nhạy cảm đối với Việt Nam trong khi các thành viên rất quan tâm. Dù phải chịu sức ép khá lớn từ các thành viên nhưng Việt Nam đã đạt được cam kết hợp lý, cân bằng và phù hợp với chủ trương của Chính phủ. Việt Nam đã giữ được những hạn chế quan trọng quy định trong BTA như không cho phép chi nhánh ngân hàng nước ngoài mở điểm giao dịch ngoài trụ sở chi nhánh, hạn chế các tổ chức tín dụng nước ngoài mua cổ phần của các ngân hàng thương mại quốc doanh cổ phần hoá, chưa tự do hoá các giao dịch vốn, v.v.; bổ sung thêm một số hạn chế quan trọng để tăng thêm hiệu quả quản lý nhà nước đối với thị trường ngân hàng khi Việt Nam gia nhập WTO. Các hạn chế đáng chú ý là đưa ra yêu cầu về tổng tài sản của các tổ chức tín dụng nước ngoài muốn kinh doanh tại Việt Nam, không cho phép các tổ chức, cá nhân nước ngoài mua quá 30% tổng số cổ phần của các ngân hàng thương mại, trừ khi pháp luật Việt Nam có quy định khác hoặc được sự chấp thuận của cơ quan có thẩm quyền.

Việt Nam có nơi lỏng một số hạn chế nhưng đều phù hợp với thực trạng của ngành và chủ trương của Chính phủ. Chẳng hạn như cho phép các ngân hàng nước ngoài thành lập ngân hàng con 100% vốn nước ngoài từ 01/4/2007 (sớm hơn BTA khoảng 03 năm), đẩy nhanh lộ trình cho phép các chi nhánh ngân hàng nước ngoài được huy động tiền gửi bằng đồng Việt Nam tại Việt Nam. Thực ra, các quy định này đã được Việt Nam cho phép thông qua các văn bản pháp luật mới được ban hành gần đây.

So với Trung Quốc và một số nước mới gia nhập WTO gần đây, cam kết về dịch vụ ngân hàng của Việt Nam chặt chẽ hơn. Với mức cam kết như vậy, mức độ ảnh hưởng đối với ngành ngân hàng của Việt Nam sẽ không quá lớn. Khác với kinh doanh chứng khoán, kinh doanh ngân hàng ở Việt

Nam đã hình thành từ lâu và tất cả các ngân hàng đều đã có kinh nghiệm cạnh tranh, kể cả cạnh tranh với ngân hàng nước ngoài. Năng lực giám sát và quản lý cũng đã có nhiều tiến bộ, nhiều chuẩn mực quốc tế đã được áp dụng. Việt Nam lại giữ được hạn chế về mức mua cổ phần của nhà đầu tư nước ngoài nên tuy sức ép cạnh tranh có thể sẽ tăng thêm, nhất là trong lĩnh vực bán lẻ, nhưng không có lý do để lo ngại về một sự "đô vỡ" hoặc "thôn tính" trong lĩnh vực ngân hàng.

- *Dịch vụ chứng khoán:* là ngành dịch vụ mới bắt đầu hình thành ở Việt Nam nhưng được nhiều thành viên WTO, nhất là các thành viên có hệ thống tài chính phát triển, quan tâm và đặt yêu cầu cao về mở cửa thị trường. Cam kết của Việt Nam trong BTA trước đây về dịch vụ chứng khoán là chưa đáng kể và chưa bao quát hết các yếu tố của thị trường dịch vụ chứng khoán do vào thời điểm đó thị trường chứng khoán chưa được hình thành. Trong đàm phán gia nhập WTO, Việt Nam đã đồng ý cho phép các nhà cung cấp dịch vụ chứng khoán cung cấp qua biên giới một số dịch vụ liên quan đến chứng khoán như thông tin tài chính, tư vấn tài chính, các dịch vụ trung gian và hỗ trợ kinh doanh chứng khoán..., ngoài ra, còn cho phép thành lập liên doanh 49% vốn nước ngoài ngay từ khi gia nhập WTO. Sau đó 05 năm, Việt Nam cho phép thành lập công ty 100% vốn nước ngoài và chi nhánh để cung cấp dịch vụ chứng khoán đối với một số loại hình dịch vụ như quản lý tài sản, thanh toán, tư vấn liên quan đến chứng khoán, trao đổi thông tin tài chính.

Để thực thi hiệu quả các cam kết đã đưa ra, trong thời gian tới Chính phủ sẽ tiếp tục xây dựng các văn bản hướng dẫn thi hành Luật Chứng khoán trong đó đặc biệt chú trọng đến các nội dung hướng dẫn cụ thể việc tham gia của bên nước ngoài như thành lập công ty chứng khoán 100% vốn nước ngoài và chi nhánh.

- Dịch vụ y tế

Mức độ cam kết như BTA, chỉ khác điểm duy nhất là Việt Nam giảm mức vốn yêu cầu để thành lập cơ sở điều trị chuyên khoa từ 1 triệu USD xuống 200.000 USD. Các yêu cầu về vốn tối thiểu đã được Việt Nam bãi bỏ trên thực tế nên việc điều chỉnh nói trên không gây ảnh hưởng.

- Dịch vụ du lịch

Đàm phán rất khó khăn nhưng về tổng thể Việt Nam đã giữ được như BTA. Đối với dịch vụ khách sạn - nhà hàng, trong vòng 08 năm kể từ khi gia nhập, Việt Nam yêu cầu các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài, nếu muốn cung cấp dịch vụ, phải đầu tư xây dựng, nâng cấp, cải tạo hoặc mua lại khách sạn. Quy định này nhằm khuyến khích các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài bỏ vốn đầu tư để nâng cấp hệ thống khách sạn Việt Nam. Đối với dịch vụ lữ hành - điều hành tour du lịch, Việt Nam cho phép thành lập liên doanh không hạn chế vốn góp nước ngoài nhưng không cho phép thành lập công ty 100% vốn nước ngoài. Ngoài ra, các công ty có vốn đầu tư nước ngoài không được phép cung cấp dịch vụ đưa khách ra nước ngoài (outbound) và dịch vụ lữ hành nội địa (domestic) mà chỉ được cung cấp dịch vụ lữ hành nội địa như là một phần của các dịch vụ đưa khách vào Việt Nam.

- Dịch vụ văn hoá, giải trí

Dịch vụ này không cam kết trong BTA. Trong WTO, Việt Nam chỉ cam kết dịch vụ giải trí (bao gồm nhà hát, nhạc sống và xiếc) và dịch vụ trò chơi điện tử với mức độ cam kết rất chặt chẽ, nước ngoài chỉ được góp tối đa là 49% vốn trong liên doanh. Đặc biệt, Việt Nam không cam kết gì về cung cấp qua biên giới để bảo đảm cho Nhà nước quyền chủ động trong việc đưa ra các quy định về quản lý dịch vụ giải trí trên mạng Internet.

- Dịch vụ vận tải

- *Dịch vụ vận tải biển và hỗ trợ vận tải biển:* chỉ cho phép các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài cung cấp dịch vụ vận chuyển hàng hoá qua biên giới, không cam kết về vận chuyển hành khách qua biên giới nhưng sẽ được cung cấp đầy đủ các dịch vụ này thông qua hình thức hiện diện thương mại. Cụ thể, các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài được phép thành lập liên doanh 49% vốn nước ngoài sau 02 năm kể từ khi Việt Nam gia nhập WTO để cung cấp dịch vụ vận chuyển hàng hóa và hành khách. Liên doanh được khai thác đội tàu mang cờ quốc tịch Việt Nam, ký kết hợp đồng vận chuyển hàng hoá, hành khách cho các khách hàng trong và ngoài nước trên cơ sở tuân thủ quy định

trong nước và không phân biệt đối xử.

Trong trường hợp một số hãng tàu nước ngoài muốn cung cấp một số hoạt động trên bờ để phục vụ cho hàng hoá do chính hãng tàu vận chuyển thì được phép thành lập liên doanh 51% vốn nước ngoài kể từ ngày ta vào WTO để thực hiện các hoạt động đó. Do các hoạt động này phần nào trùng lặp với hoạt động đại lý tàu biển và đại lý vận tải đường biển, một ngành nhạy cảm nên Việt Nam đã đưa ra những hạn chế rất chặt trong Biểu cam kết. Nguyên tắc là hãng tàu sẽ được thực hiện thêm một số hoạt động trên bờ nhưng chỉ để phục vụ cho hãng của mình và cũng chỉ được cạnh tranh với doanh nghiệp nước ngoài.

- *Dịch vụ vận tải đường bộ*: không cam kết về cung cấp dịch vụ vận tải hàng hoá và hành khách qua biên giới mà cho phép thành lập liên doanh 49% vốn nước ngoài hoặc hợp đồng hợp tác kinh doanh để cung cấp dịch vụ vận tải hàng hoá và hành khách tại Việt Nam. Sau 03 năm kể từ khi gia nhập, Việt Nam cho phép thành lập liên doanh không vượt quá 51% vốn nước ngoài để vận tải hàng hóa nhưng trên cơ sở “*kiểm tra nhu cầu kinh tế*” (hay theo từng trường hợp cụ thể). Hạn chế này cho phép Việt Nam quyết định việc cấp phép phụ thuộc vào sự phát triển của thị trường trong nước. Để bảo đảm việc làm cho đội ngũ lái xe và không gây xáo trộn về thị trường lao động trong ngành, Việt Nam yêu cầu 100% lái xe phải là công dân Việt Nam.

Việt Nam cam kết thêm một số dịch vụ hỗ trợ vận tải biển như dịch vụ xếp dỡ công-te-nơ, dịch vụ thông quan, dịch vụ bãi công-te-nơ. Đối với các dịch vụ này, Việt Nam yêu cầu nước ngoài phải liên doanh trong thời gian từ 05 đến 07 năm và có những dịch vụ không cho phép tồn tại dưới hình thức 100% vốn nước ngoài.

Các cam kết của Việt Nam về dịch vụ vận tải biển và hỗ trợ vận tải biển như vậy là khá chặt chẽ, nhiều chỗ thấp hơn hiện hành. Thời hạn chuyển đổi từ 05 đến 07 năm là đủ dài để các doanh nghiệp trong nước tự điều chỉnh và vươn lên.

- *Dịch vụ vận tải đường thủy nội địa, đường sắt và hàng không*: tương tự như dịch vụ vận tải đường bộ, Việt Nam chưa cho phép nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài được cung cấp dịch vụ vận chuyển hàng hoá và

hành khách qua biên giới. Với dịch vụ vận tải đường thủy, Việt Nam cho phép thành lập liên doanh 49% vốn nước ngoài kể từ khi gia nhập WTO. Với dịch vụ vận tải đường sắt, Việt Nam cho phép thành lập liên doanh 49% vốn nước ngoài nhưng chỉ được vận tải hàng hoá.

Theo quy định của WTO, các hoạt động vận chuyển hàng hoá và hành khách theo đường hàng không không thuộc phạm vi điều chỉnh của WTO. Các dịch vụ phụ trợ cho vận tải đường hàng không không thuộc phạm vi điều chỉnh của WTO gồm: dịch vụ bán và tiếp thị sản phẩm hàng không, dịch vụ đặt giữ chỗ bằng máy tính và dịch vụ sửa chữa và bảo dưỡng máy bay. Đối với dịch vụ bán và tiếp thị sản phẩm hàng không, dịch vụ đặt giữ chỗ bằng máy tính, ta cam kết theo thực tế hiện hành. Đối với dịch vụ sửa chữa và bảo dưỡng máy bay, Việt Nam cho phép thành lập liên doanh 51% vốn nước ngoài kể từ khi gia nhập WTO. Sau 05 năm kể từ khi gia nhập WTO, Việt Nam cho phép thành lập công ty 100% vốn nước ngoài.

Danh mục miễn trừ tối huệ quốc

Việt Nam bảo lưu ngoại lệ MFN (tức là có thể phân biệt đối xử theo các đối tác khác nhau) trong một số lĩnh vực:

Thứ nhất, các Hiệp định bảo hộ đầu tư song phương (BIT) mà Việt Nam đã ký với các nước. Theo Bảo lưu này, Việt Nam có quyền không dành những ưu đãi theo một số hiệp định đầu tư song phương cho toàn bộ các thành viên WTO.

Thứ hai, với dịch vụ nghe nhìn thì theo Bảo lưu này, Việt Nam có quyền phân biệt đối xử giữa các thành viên WTO trong các hoạt động như sản xuất, phát hành, chiếu các chương trình truyền hình, phim truyện v.v. Biện pháp bảo lưu này giúp Việt Nam dành những ưu đãi nhất định cho các thành viên WTO đã ký các hiệp định về hợp tác văn hoá với Việt Nam.

Cuối cùng, với dịch vụ vận tải biển, Việt Nam chỉ được duy trì không quá 05 năm kể từ khi gia nhập WTO bảo lưu sự phân biệt đối xử trong các vấn đề liên quan đến hoạt động kinh doanh của các công ty con của các hãng tàu nước ngoài được quy định theo các hiệp định song phương mà Việt Nam ký với các nước. Tuy nhiên, đối với Singapore, biện pháp này được duy trì không quá 10 năm kể từ khi gia nhập WTO theo Hiệp định hàng hải ký giữa hai nước.

GIA NHẬP WTO - CƠ HỘI, THÁCH THỨC VÀ HÀNH ĐỘNG CỦA CHÚNG TA⁽¹⁾

Việt Nam đã chính thức được kết nạp vào WTO. Điều gì sẽ diễn ra khi chúng ta tham gia tổ chức thương mại có quy mô toàn cầu này. Đây là cơ hội mà chúng ta có thể và cần phải tận dụng. Những thách thức nào mà chúng ta phải nhận biết để vượt qua. Và để tận dụng cơ hội, vượt qua thách thức chúng ta phải làm gì.

“Thế kỷ châu Á”

Vào nửa cuối những năm 90 của thế kỷ trước, với đà phát triển mạnh mẽ của khoa học kỹ thuật và sự bùng nổ của công nghệ thông tin, lực lượng sản xuất đã có bước phát triển vượt bậc trên phạm vi toàn cầu. Các công ty xuyên quốc gia với tiềm lực tài chính to lớn và khả năng công nghệ dồi dào gia tăng hoạt động.

Sự phát triển mạnh mẽ của lực lượng sản xuất và sự gia tăng hoạt động của các công ty xuyên quốc gia là hai yếu tố lớn tác động đến bức tranh kinh tế thế giới trong thời đại ngày nay. Hai yếu tố này, một mặt đặt ra nhu cầu, mặt khác tạo ra khả năng tổ chức lại thị trường trên toàn thế giới. Nói một cách khác, hai yếu tố này thúc đẩy quá trình toàn cầu hoá kinh tế. Sự mở rộng thị trường gắn với sự

¹Bài viết của Thủ tướng Nguyễn Tấn Dũng,

<http://www.vnagency.com.vn>

phát triển lực lượng sản xuất và tinh chất của quá trình này đã được C. Marx chỉ ra trong Tuyên ngôn Đảng Cộng sản. Trong nền kinh tế toàn cầu hoá, các yếu tố của quá trình tái sản xuất hàng hoá và dịch vụ được dịch chuyển tự do hơn từ nước này sang nước khác, thông qua các cam kết mở cửa thị trường. Các cam kết này có thể là giữa hai nước theo hiệp định mậu dịch tự do song phương (FTA) có thể là giữa các nhóm nước theo hiệp định mậu dịch tự do khu vực (RTA) hoặc rộng hơn, trên quy mô toàn cầu trong Tổ chức Thương mại thế giới.

Tuỳ theo thoả thuận giữa các đối tác tham gia hiệp định mà phạm vi và độ sâu của các hiệp định có thể khác nhau nhưng nội dung cơ bản của các hiệp định này là các cam kết mở cửa thị trường về thương mại hàng hoá, dịch vụ, đầu tư và những nguyên tắc, luật lệ phải tuân thủ để bảo đảm mở cửa thị trường một cách thực chất và công bằng.

Đến năm 2005, trên thế giới, đã có 312 hiệp định mậu dịch song phương và khu vực được ký kết và được thông báo đến Tổ chức Thương mại thế giới, trong đó có 170 hiệp định còn hiệu lực. Tổ chức Thương mại thế giới được thành lập năm 1995 trên cơ sở tổ chức thuế quan và thương mại (gọi tắt là GATT) sau Vòng đàm phán Uruguay kéo dài 8 năm. Đến nay, WTO có 150 thành viên, chiếm khoảng 90% dân số thế giới, 95% GDP và 95 % giá trị thương mại toàn cầu.

Không dừng lại ở hiện trạng, nhiều nước đang đàm phán về các FTA và RTA mới. Tổ chức thương mại thế giới cũng đang tìm cách phát triển theo cả chiều rộng (kết nạp thêm thành viên mới), cả theo chiều sâu (đàm phán để mở rộng khả năng tiếp cận thị trường hơn nữa), mặc dù điều này không dễ dàng. Bởi, đây là quá trình chứa đựng nhiều mâu thuẫn, có sự xung đột lợi ích giữa các nước, các nhóm nước và là một quá trình vừa hợp tác vừa đấu tranh nhằm thiết

lập một trật tự kinh tế thế giới hợp lý hơn, công bằng hơn. Vì lẽ đó, toàn cầu hoá vẫn là một quá trình chưa định hình.

Mặc dù vậy, toàn cầu hoá vẫn tiến về phía trước, như một tất yếu khách quan, bởi động lực bên trong của nó là sự phát triển của lực lượng sản xuất mà lực lượng sản xuất thì không ngừng phát triển và càng về sau thì càng phát triển nhanh hơn, mạnh hơn.

Do các yếu tố của quá trình tái sản xuất hàng hoá và dịch vụ dịch chuyển tự do từ nước này sang nước khác nên sự phân công lao động ngày càng sâu sắc và diễn ra trên phạm vi toàn thế giới, hình thành nên các chuỗi giá trị toàn cầu. Từ thực tế này, một loạt vấn đề mới đặt ra trong chính sách thương mại và đầu tư. Trong đó, có đối sách của mỗi quốc gia, mỗi dân tộc trước xu thế của thời đại, hoặc tham gia vào tiến trình toàn cầu hoá hay đứng ngoài tiến trình ấy.

Tham gia vào tiến trình toàn cầu hoá, tiến cùng thời đại tuy thách thức là rất lớn, nhưng cơ hội cũng rất nhiều. Không tham gia vào tiến trình ấy, trở thành người ngoài cuộc sẽ bị phân biệt đối xử trong tiếp cận thị trường về hàng hoá, dịch vụ và đầu tư, sẽ rất khó khăn trong việc chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hoá, hiện đại hoá, nhất là trong bối cảnh thế giới đang diễn ra cuộc cách mạng kỹ thuật - công nghệ lần thứ 3; và từ đó, dẫn đến làn sóng chuyển dịch cơ cấu kinh tế lần thứ 3. Mà sự chuyển dịch cơ cấu kinh tế ở mỗi nước sẽ dẫn đến sự chuyển dịch cơ cấu kinh tế giữa các nước.

Điều quan trọng nữa là quốc gia nào không tham gia vào tiến trình này, quốc gia đó sẽ không có địa vị bình đẳng trong việc bàn thảo và xây dựng định chế của nền thương mại thế giới, không có điều kiện để đấu tranh bảo vệ quyền lợi của mình.

Nhận thức được tình hình đó, nhiều nước, kể cả các nước trước đây vẫn thực hiện chính sách bảo hộ mậu dịch nghiêm ngặt đã tiến hành cải cách kinh tế, mở cửa với bên ngoài, tham gia vào quá trình toàn cầu hoá. Nhờ đó, kinh tế các nước này liên tục tăng trưởng với tốc độ cao. Trung Quốc và Ấn Độ đang nổi lên thành những trung tâm kinh tế lớn cùng với Hoa Kỳ, EU và Nhật Bản. Khu vực Đông Á, Đông Nam Á tiếp tục phát triển năng động. Quá trình hợp tác liên kết trong khu vực này ngày càng mở rộng và đi vào chiều sâu. Ý tưởng về việc thành lập một Khu vực mậu dịch tự do Đông Á thậm chí Khu vực mậu dịch tự do xuyên Thái Bình Dương đã được bàn thảo tại các diễn đàn kinh tế. Thế giới đang nói nhiều về “*Thế kỷ châu Á*”.

“Toàn cầu hoá kinh tế”

Đảng Cộng sản Việt Nam với bản chất cách mạng và tu duy chính trị nhạy bén đã khởi xướng và tiến hành công cuộc đổi mới một cách toàn diện và sâu sắc trên các lĩnh vực, cả về đổi mới cơ chế quản lý, đổi mới cơ cấu kinh tế, đổi mới quan hệ kinh tế đối ngoại và cải cách nền hành chính quốc gia. Gắn kết các nội dung đổi mới và để bảo đảm cho quá trình đổi mới là quá trình hoàn thiện hệ thống luật pháp, cơ chế quản lý, từng bước hình thành đồng bộ các yếu tố của kinh tế thị trường. Chính điều này không chỉ đảm bảo phát huy được nội lực của đất nước, sức mạnh của khối đại đoàn kết toàn dân mà còn tạo ra tiền đề bên trong - nhân tố quyết định cho tiến trình hội nhập với bên ngoài.

Báo cáo chính trị của Ban Chấp hành Trung ương khoá VII tại Đại hội toàn quốc lần thứ VIII của Đảng tháng 6 năm 1996 khẳng định: “*Tiếp tục thực hiện đường lối đổi mới độc lập, tự chủ, rộng mở, đa dạng hoá các quan hệ đối ngoại... Hợp tác nhiều mặt, song phương và đa*

phương với các nước, các tổ chức quốc tế và khu vực trên nguyên tắc tôn trọng độc lập, chủ quyền, toàn vẹn lãnh thổ của nhau, bình đẳng, cùng có lợi...”.

Thực hiện đường lối của Đảng, chúng ta đã phát triển mạnh quan hệ toàn diện và mở cửa buôn bán biên giới với Trung Quốc; gia nhập Hiệp hội các nước Đông Nam Á (ASEAN), tham gia Hiệp định mậu dịch tự do ASEAN; Diễn đàn kinh tế châu Á - Thái Bình Dương (APEC); là sáng lập viên Diễn đàn Hợp tác Á - Âu (ASEM). Cùng với các nước ASEAN ký Hiệp định thành lập khu vực mậu dịch tự do ASEAN - Trung Quốc, ASEAN Hàn Quốc, ASEAN - Ấn Độ, ASEAN - Úc và New Zealand. Ký Hiệp định thương mại song phương với Hoa Kỳ (BTA). Đây là những bước đi quan trọng, là sự “cơ xát” từng bước trong tiến trình hội nhập.

Thực tiễn những năm qua chỉ rõ: khi mở cửa thị trường, lúc đầu chúng ta có gặp khó khăn. Mở cửa buôn bán hàng hoá qua biên giới với Trung Quốc, hàng hoá nước bạn tràn vào đẩy doanh nghiệp nước ta vào thế bị động, một số ngành sản xuất “lao đao”, một số doanh nghiệp phải giải thể. Tuy nhiên với thời gian, các doanh nghiệp nước ta đã vươn lên, trụ vững và đã có bước phát triển mới. Nhiều doanh nghiệp đã đổi mới công nghệ sản xuất, cải tiến kiểu dáng, mẫu mã, nâng cao chất lượng sản phẩm, nhờ đó mà tăng được sức cạnh tranh, phát triển được sản xuất, mở rộng được thị trường.

Thực hiện các cam kết theo hiệp định mậu dịch tự do ASEAN, chúng ta đã loại bỏ hàng rào phi thuế quan, giảm thuế nhập khẩu. Đến năm 2006, có 10.283 dòng thuế chiếm 99,43% biểu thuế nhập khẩu ASEAN có thuế suất chỉ ở mức 0 - 5%, nhưng các ngành sản xuất của ta vẫn phát triển với tốc độ cao. Trong nhiều năm qua, sản xuất công nghiệp tăng trung bình 15 - 16%/năm, kim



ngạch xuất khẩu tăng trung bình trên 20%/năm là nhân tố quan trọng bảo đảm tăng trưởng kinh tế khá cao và liên tục, tạo thêm nhiều công ăn việc làm.

Điều đặc biệt quan trọng, có ảnh hưởng lâu dài là tiến trình đổi mới kinh tế theo cơ chế thị trường và hội nhập quốc tế đã từng bước xuất hiện lớp cán bộ trẻ có trình độ chuyên môn cao, thông thạo ngoại ngữ, xuất hiện một đội ngũ những nhà doanh nghiệp mới, có kiến thức, năng động và tự tin, dám chấp nhận mạo hiểm, dám đối đầu với cạnh tranh. Đây là nguồn lực quý báu cho sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước.

Trên cơ sở những thành tựu đạt được sau gần 10 năm đổi mới, năm 1995, nước ta chính thức làm đơn xin gia nhập Tổ chức Thương mại thế giới. Nhận thức rõ *"toàn cầu hoá kinh tế là một xu thế khách quan, lôi cuốn ngày càng nhiều nước tham gia"* (Báo cáo chính trị của Ban Chấp hành Trung ương khoá VIII tại Đại hội toàn quốc của Đảng tháng 4 năm 2001) và thực hiện Nghị quyết 07 của Bộ Chính trị khoá VIII về hội nhập kinh tế quốc tế, chúng ta đã nỗ lực hoàn thiện thể chế, chính sách nhằm hình thành đồng bộ các yếu tố của kinh tế thị trường, kiên trì đàm phán trên cả 2 kênh song phương (mở cửa thị trường) và đa phương (thực hiện các hiệp định của Tổ chức Thương mại thế giới). Ngày 07 tháng 11 vừa qua, nước ta đã chính thức được kết nạp vào tổ chức này.

Tham gia vào Tổ chức Thương mại thế giới, nước ta đứng trước những cơ hội lớn như sau:

Một là: Được tiếp cận thị trường hàng hoá và dịch vụ ở tất cả các nước thành viên với mức thuế nhập khẩu đã được cắt giảm và các ngành dịch vụ mà các nước mở cửa theo các Nghị định thư gia nhập của các nước này, không bị

phân biệt đối xử. Điều đó, tạo điều kiện cho chúng ta mở rộng thị trường xuất khẩu và trong tương lai - với sự lớn mạnh của doanh nghiệp và nền kinh tế nước ta - mở rộng kinh doanh dịch vụ ra ngoài biên giới quốc gia. Với một nền kinh tế có độ mở lớn như nền kinh tế nước ta, kim ngạch xuất khẩu luôn chiếm trên 60% GDP thì điều này là đặc biệt quan trọng, là yếu tố bảo đảm tăng trưởng.

Hai là: Với việc hoàn thiện hệ thống pháp luật kinh tế theo cơ chế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa và thực hiện công khai minh bạch các thiết chế quản lý theo quy định của WTO, môi trường kinh doanh của nước ta ngày càng được cải thiện. Đây là tiền đề rất quan trọng để không những phát huy tiềm năng của các thành phần kinh tế trong nước mà còn thu hút mạnh đầu tư nước ngoài, qua đó tiếp nhận vốn, công nghệ sản xuất và công nghệ quản lý, thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế, tạo ra công ăn việc làm và chuyển dịch cơ cấu lao động, thực hiện công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước, bảo đảm tốc độ tăng trưởng và rút ngắn khoảng cách phát triển.

Thực tế trong những năm qua đã chỉ rõ, cùng với phát huy nội lực, đầu tư nước ngoài có vai trò quan trọng trong nền kinh tế nước ta và xu thế này ngày càng nổi trội: năm 2006, đầu tư nước ngoài chiếm 37% giá trị sản xuất công nghiệp, gần 56% kim ngạch xuất khẩu và 15,5% GDP, thu hút hơn một triệu lao động trực tiếp làm việc trong các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

Ba là: Gia nhập WTO chúng ta có được vị thế bình đẳng như các thành viên khác trong việc hoạch định chính sách thương mại toàn cầu, có cơ hội để đấu tranh nhằm thiết lập một trật tự kinh tế mới công bằng hơn, hợp lý hơn, có điều kiện để bảo vệ lợi ích của đất nước, của

doanh nghiệp. Đương nhiên kết quả đấu tranh còn tùy thuộc vào thế và lực của ta, vào khả năng tập hợp lực lượng và năng lực quản lý điều hành của ta.

Bốn là: Mặc dầu chủ trương của chúng ta là chủ động đổi mới, cải cách thể chế kinh tế ở trong nước để phát huy nội lực và hội nhập với bên ngoài nhưng chính việc gia nhập WTO, hội nhập vào nền kinh tế thế giới cũng thúc đẩy tiến trình cải cách trong nước, bảo đảm cho tiến trình cải cách của ta đồng bộ hơn, có hiệu quả hơn.

Năm là: Cùng với những thành tựu to lớn có ý nghĩa lịch sử sau 20 năm đổi mới, việc gia nhập WTO sẽ nâng cao vị thế của ta trên trường quốc tế, tạo điều kiện cho ta triển khai có hiệu quả đường lối đối ngoại theo phương châm: Việt Nam mong muốn là bạn, là đối tác tin cậy của các nước trong cộng đồng thế giới vì hoà bình, hợp tác và phát triển.

Trong khi nhận thức rõ những cơ hội có được do việc gia nhập WTO mang lại, cần thấy hết những thách thức mà chúng ta phải đối đầu, nhất là trong điều kiện nước ta là một nước đang phát triển ở trình độ thấp, quản lý nhà nước còn nhiều yếu kém và bất cập, doanh nghiệp và đội ngũ doanh nhân còn nhỏ bé. Những thách thức này bắt nguồn từ sự chênh lệch giữa năng lực nội sinh của đất nước với yêu cầu hội nhập, từ những tác động tiêu cực tiềm tàng của chính quá trình hội nhập. Những thách thức này gồm:

Một là: Cạnh tranh sẽ diễn ra gay gắt hơn, với nhiều "đối thủ" hơn, trên bình diện rộng hơn, sâu hơn. Đây là sự cạnh tranh giữa sản phẩm của ta với sản phẩm các nước, giữa doanh nghiệp nước ta với doanh nghiệp các nước, không chỉ trên thị trường thế giới và ngay trên thị trường nước ta do thuế nhập khẩu phải cắt giảm từ mức trung bình 17,4% hiện nay xuống mức trung bình 13,4% trong vòng 03 đến 05 năm tới, nhiều mặt hàng còn giảm mạnh hơn.

Cạnh tranh không chỉ diễn ra ở cấp độ sản phẩm với sản phẩm, doanh nghiệp với doanh nghiệp. Cạnh tranh còn diễn ra giữa nhà nước và nhà nước trong việc hoạch định chính sách quản lý và chiến lược phát triển nhằm phát huy nội lực và thu hút đầu tư từ bên ngoài. Chiến lược phát triển có phát huy được lợi thế so sánh hay không, có thể hiện được khả năng “*phản ánh vượt trước*” trong một thế giới biến đổi nhanh chóng hay không.

Chính sách quản lý có tạo được chi phí giao dịch xã hội thấp nhất cho sản xuất kinh doanh hay không, có tạo dựng được môi trường kinh doanh, đầu tư thông thoáng, thuận lợi hay không v.v... Tổng hợp các yếu tố cạnh tranh trên đây sẽ tạo nên sức cạnh tranh của toàn bộ nền kinh tế, sức cạnh tranh quốc gia.

Hai là: Trên thế giới sự “*phân phối*” lợi ích của toàn cầu hoá là không đồng đều. Những nước có nền kinh tế phát triển thấp được hưởng lợi ít hơn. Ở mỗi quốc gia, sự “*phân phối*” lợi ích cũng không đồng đều. Một bộ phận dân cư được hưởng lợi ít hơn, thậm chí còn bị tác động tiêu cực của toàn cầu hoá; nguy cơ phá sản một bộ phận doanh nghiệp và nguy cơ thất nghiệp sẽ tăng lên, phân hoá giàu nghèo sẽ mạnh hơn. Điều đó đòi hỏi phải có chính sách phúc lợi và an sinh xã hội đúng đắn; phải quán triệt và thực hiện thật tốt chủ trương của Đảng: “*Tăng trưởng kinh tế đi đôi với xoá đói, giảm nghèo, thực hiện tiến bộ và công bằng xã hội ngay trong từng bước phát triển*”.

Ba là: Hội nhập kinh tế quốc tế trong một thế giới toàn cầu hoá, tính tuỳ thuộc lẫn nhau giữa các nước sẽ tăng lên. Sự biến động trên thị trường các nước sẽ tác động mạnh đến thị trường trong nước, đòi hỏi chúng ta phải có chính sách kinh tế vĩ mô đúng đắn, có năng lực dự báo và phân tích tình hình, cơ chế quản lý phải tạo cơ

sở để nền kinh tế có khả năng phản ứng tích cực, hạn chế được ảnh hưởng tiêu cực trước những biến động trên thị trường thế giới.

Trong điều kiện tiềm lực đất nước có hạn, hệ thống pháp luật chưa hoàn thiện, kinh nghiệm vận hành nền kinh tế thị trường chưa nhiều thì đây là khó khăn không nhỏ, đòi hỏi chúng ta phải phấn đấu vươn lên mạnh mẽ, với lòng tự hào và trách nhiệm rất cao trước quốc gia, trước dân tộc.

Bốn là: Hội nhập kinh tế quốc tế đặt ra những vấn đề mới trong việc bảo vệ môi trường, bảo vệ an ninh quốc gia, giữ gìn bản sắc văn hoá và truyền thống tốt đẹp của dân tộc, chống lại lối sống thực dụng, chạy theo đồng tiền.

Như vậy, gia nhập Tổ chức Thương mại thế giới, hội nhập kinh tế quốc tế vừa có cơ hội lớn, vừa phải đối đầu với thách thức không nhỏ. Cơ hội tự nó không biến thành lực lượng vật chất trên thị trường mà tùy thuộc vào khả năng tận dụng cơ hội của chúng ta. Thách thức tuy là sức ép trực tiếp nhưng tác động của nó đến đâu còn tùy thuộc vào nỗ lực vươn lên của chúng ta. Cơ hội và thách thức không phải "*nhất thành bất biến*" mà luôn vận động, chuyển hoá và thách thức đối với ngành này nhưng có thể là cơ hội cho ngành khác phát triển.

Tận dụng được cơ hội sẽ tạo ra thế và lực mới để vượt qua và đẩy lùi thách thức, tạo ra cơ hội mới lớn hơn. Ngược lại, không tận dụng được cơ hội, thách thức sẽ lấn át, cơ hội sẽ mất đi, thách thức sẽ chuyển thành những khó khăn dài hạn rất khó khắc phục. Ở đây, nhân tố chủ quan, nội lực của đất nước, tinh thần tự lực tự cường của toàn dân tộc là quyết định nhất.

Với thanh tuu to lớn sau 20 năm đổi mới, quá trình chuyển biến tích cực trong cạnh tranh và hội nhập kinh tế những năm vừa qua, cùng với kinh nghiệm và kết quả của nhiều nước gia nhập Tổ chức Thương mại thế giới trước ta, cho chúng ta niềm tin vững chắc rằng: Chúng ta hoàn toàn có thể tận dụng cơ hội, vượt qua thách thức. Có thể có một số doanh nghiệp khó khăn, thậm chí lâm vào cảnh phá sản nhưng phần lớn các doanh nghiệp sẽ trụ vững và vươn lên, nhiều doanh nghiệp mới sẽ tham gia thị trường và toàn bộ nền kinh tế sẽ phát triển theo mục tiêu và định hướng của chúng ta.

Nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam

Hội nghị lần thứ 4 Ban Chấp hành Trung ương Đảng khoá X vào cuối năm nay sẽ thảo luận và thông qua một số chủ trương, chính sách lớn để phát triển nhanh và bền vững sau khi nước ta gia nhập Tổ chức Thương mại thế giới. Dưới đây, xin trình bày một số vấn đề nhằm góp phần xác định những chủ trương, chính sách đó.

1. Tiếp tục hoàn thiện hệ thống pháp luật và cơ chế quản lý, nhằm hình thành nhanh và đồng bộ các yếu tố của kinh tế thị trường, tạo cơ sở pháp lý cho việc thực hiện các cam kết:

- Soạn thảo các văn bản hướng dẫn thực thi các luật mới ban hành, bảo đảm cụ thể, công khai, minh bạch phù hợp với nội dung của luật;

- Xoá bỏ mọi hình thức bao cấp, trong đó có bao cấp qua giá, thực hiện giá thị trường cho mọi loại hàng hoá và dịch vụ. Đối với những mặt hàng hiện còn áp dụng cơ chế nhà nước định giá, phải xác định lộ trình thực hiện nhanh giá thị trường để các doanh nghiệp tính toán lại phương án sản xuất kinh doanh;

- Đẩy mạnh cải cách trong lĩnh vực tài chính, ngân hàng, bảo đảm cho các ngân hàng thương mại thực sự là các đơn vị kinh tế tự chủ, tự chịu trách nhiệm về các khoản vay và cho vay trên cơ sở hiệu quả, không có sự phân biệt đối xử về hình thức sở hữu và các thành phần kinh tế. Hoàn thiện cơ chế quản lý thị trường đất đai và bất động sản, tạo bước đột phá trong hoạt động của thị trường này. Cải cách chế độ kế toán và tài chính doanh nghiệp theo chuẩn mực quốc tế;

- Xây dựng các biện pháp hỗ trợ đối với một số lĩnh vực, sản phẩm đi đôi với việc loại bỏ các hình thức trợ cấp xuất khẩu và trợ cấp gắn với tỷ lệ nội địa hoá phù hợp với các cam kết của ta trong Tổ chức Thương mại thế giới;

- Hoàn thiện cơ chế và tổ chức quản lý cạnh tranh, chống bán phá giá, chống trợ cấp để tạo ra môi trường cạnh tranh lành mạnh. Xây dựng các tiêu chuẩn kỹ thuật và tiêu chuẩn vệ sinh, an toàn thực phẩm phù hợp với Hiệp định TBT và SPS để bảo vệ thị trường nội địa và người tiêu dùng;

- Kết hợp chính sách tài khoá với chính sách tiền tệ, sử dụng linh hoạt các công cụ lãi suất, hạn mức tín dụng, tỷ giá... để điều tiết vĩ mô nền kinh tế. Nâng cao chất lượng của công tác thông tin, dự báo về thị trường, giá cả, quan hệ cung cầu để xác định các cân đối lớn;

- Đẩy mạnh cải cách tiền lương, chế độ bảo hiểm; sớm nghiên cứu hình thành quỹ bảo hiểm thất nghiệp, và các chính sách an sinh xã hội;

- Đổi mới cơ chế quản lý các cơ quan khoa học - công nghệ theo hướng tăng cường tính tự chủ, tự hạch toán.

Gắn kết chặt chẽ các cơ quan này với doanh nghiệp để

thúc đẩy việc đổi mới công nghệ sản xuất ở doanh nghiệp, nhằm phát triển thị trường khoa học, công nghệ. Có chính sách khuyến khích các doanh nghiệp áp dụng các thành tựu khoa học công nghệ vào đầu tư, kinh doanh đi đôi với việc bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ.

2. Thực hiện một cách mạnh mẽ cải cách thủ tục hành chính, bãi bỏ các thủ tục, giấy tờ không thực sự cần thiết nhằm rút ngắn thời gian thành lập doanh nghiệp và tham gia thị trường, đưa nhanh hàng hoá và dịch vụ vào kinh doanh: Việc quản lý xuất nhập khẩu các mặt hàng quản lý chuyên ngành chỉ căn cứ vào tiêu chuẩn kỹ thuật, vệ sinh an toàn thực phẩm, điều kiện hành nghề, không dùng giấy phép làm công cụ để hạn chế thương mại. Công bố công khai quy trình tác nghiệp, thời gian giải quyết công việc, người chịu trách nhiệm ở tất cả các cơ quan thuộc bộ máy nhà nước và các đơn vị cung ứng dịch vụ công để mọi công dân, mọi doanh nghiệp biết, thực hiện và giám sát việc thực hiện.

Công khai, minh bạch mọi chính sách, cơ chế quản lý là một trong những tiêu chí của xã hội “*công bằng, dân chủ, văn minh*” và là yêu cầu cấp bách hiện nay. Điều này không những là tiền đề của chống tham nhũng mà còn là điều kiện để tạo ra thị trường cạnh tranh, giảm chi phí giao dịch cho doanh nghiệp và công dân, là điều kiện bảo đảm hiệu quả của tăng trưởng. Phải làm việc này một cách đồng bộ và kiên quyết. Loại bỏ khỏi bộ máy nhà nước những công chức gây phiền hà, nhũng nhiễu nhân dân và doanh nghiệp, những người thiếu trách nhiệm khi thực hiện nhiệm vụ.

3. Sắp xếp lại các cơ quan quản lý nhà nước, theo yêu cầu quản lý đa ngành, đa lĩnh vực: Làm việc này không phải



là để tinh gọn tổ chức một cách giản đơn mà là tạo ra tiền đề tổ chức để bảo đảm sự đồng bộ, tầm nhìn liên ngành, khắc phục sự chông chéo, kém hiệu quả trong việc xây dựng và thực thi các thiết chế quản lý.

Trên cơ sở sắp xếp lại các cơ quan quản lý nhà nước và cải cách thủ tục hành chính để xây dựng lại hệ thống phân cấp theo những tiêu chí khoa học, bảo đảm tính tương thích, sự đồng bộ và tính mục tiêu trong các lĩnh vực đã phân cấp. Quan điểm nhất quán ở đây là: bảo đảm tính thống nhất quản lý và mục tiêu phát triển, phân cấp mạnh cho địa phương và cơ sở. Vấn đề sẽ được giải quyết ở cấp nào mà ở đó có đầy đủ thông tin và khả năng thực hiện công việc tốt nhất. Gắn phân cấp với kiểm tra, giám sát.

4. *Đổi mới để phát triển mạnh nguồn nhân lực:* Chúng ta thường nói và người nước ngoài cũng nói: nước ta có nguồn nhân lực dồi dào, lao động trẻ chiếm 70% lực lượng lao động. Người Việt Nam cần cù, chịu khó học tập, nhận thức nhanh. Đây là một lợi thế cạnh tranh. Điều đó đúng nhưng chưa phản ánh đầy đủ thực trạng nguồn nhân lực nước ta.

Hiện tại, chúng ta chỉ có lợi thế cạnh tranh thực tế trong những ngành nghề đòi hỏi sử dụng nhiều lao động với kỹ năng trung bình và thấp. Những lĩnh vực có giá trị gia tăng lớn, đòi hỏi trình độ cao, chúng ta đang rất thiếu và do đó làm hạn chế khả năng thu hút đầu tư vào những lĩnh vực này như cơ khí chế tạo, sản xuất các sản phẩm công nghệ cao, tư vấn thiết kế, tạo mẫu và trong các ngành dịch vụ có giá trị gia tăng cao... Hạn chế này là do những yếu kém, bất cập trong hệ thống giáo dục của ta, cần phải nhanh chóng tìm ra các giải pháp để khắc phục.

Hướng chính ở đây là: Chấp nhận cơ chế thị trường

trong đào tạo đại học thuộc các ngành kỹ thuật - công nghệ và dạy nghề để huy động các nguồn lực nhằm phát triển và nâng cao chất lượng đào tạo gắn liền với việc thực hiện đầy đủ cơ chế thị trường trong việc trả lương cho người lao động.

Từ quan điểm hệ thống và bảo đảm tính liên thông trong hệ thống giáo dục - đào tạo từ phổ thông - đại học và dạy nghề, giải quyết trước việc cải cách giáo dục đại học và dạy nghề. Học tập kinh nghiệm của các nước có nền giáo dục đại học và dạy nghề tiến tiến để chọn lọc, sử dụng. Trên cơ sở bảo đảm tính thống nhất trong những nguyên tắc lớn và sự quản lý thống nhất của nhà nước đối với giáo dục và đào tạo, phát huy tính tự chủ, bản sắc riêng và tính cạnh tranh trong đào tạo đại học và dạy nghề. Nhà nước sẽ đầu tư nhiều hơn cho những ngành nghề cần thiết nhưng tính cạnh tranh thấp

Khẩn trương xây dựng chiến lược cải cách giáo dục từ nội dung chương trình, phương pháp giảng dạy, chế độ thi cử ở tất cả các cấp đào tạo.

5. Tập trung sức phát triển cơ sở hạ tầng giao thông, năng lượng: Sự yếu kém về cơ sở hạ tầng đã và sẽ hạn chế thu hút đầu tư làm tăng chi phí sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Cạnh tranh giữa các nước về cơ sở hạ tầng sẽ là sự cạnh tranh dài hạn, nhất là trong điều kiện các hình thức ưu đãi trái với quy định của Tổ chức Thương mại thế giới sẽ bị loại bỏ. Vì vậy, phải đặc biệt coi trọng sự phát triển cơ sở hạ tầng. Lâu nay, Nhà nước đã rất chú ý phát triển cơ sở hạ tầng bằng nhiều nguồn vốn khác nhau: vốn ngân sách, vốn ODA, vốn của doanh nghiệp đầu tư theo phương thức BOT, BT, ..., vốn của dân. Khuyết điểm ở đây là tình trạng đầu tư từ nguồn vốn nhà nước phân tán, kéo dài

chậm được khắc phục.

Phát triển cơ sở hạ tầng là yêu cầu bức xúc của các địa phương, các vùng kinh tế. Khi nhu cầu lớn, nguồn lực có hạn, để thoả mãn được nhiều đối tượng dễ dẫn đến cách phân bổ phân tán, dàn trải. Kết quả là thời gian thi công kéo dài, nợ đọng lớn, không ít công trình hiệu suất sử dụng thấp, hiệu quả không cao xét trên yêu cầu phát triển tổng thể của nền kinh tế. Phải kiên quyết khắc phục tình trạng này. Nguyên tắc chỉ đạo ở đây là cái mà chúng ta lựa chọn và quyết định là cái tốt nhất có thể chứ chưa phải là cái mà chúng ta mong muốn. Cái tốt nhất có thể là cái mà nếu được lựa chọn sẽ có hiệu suất sử dụng cao nhất.

Trong phát triển cơ sở hạ tầng (các tuyến đường, bến cảng) đó là những vùng đã và sẽ có trong tương lai gắn dung lượng lưu thông hàng hoá lớn, từ đó thúc đẩy sự phát triển của toàn bộ nền kinh tế nói chung. Từ yêu cầu này mà xử lý mâu thuẫn giữa nhu cầu và khả năng về vốn. Điều chỉnh lại việc phân cấp đầu tư cơ sở hạ tầng theo hướng tập trung cao hơn. Người có quyền ra quyết định đầu tư phải kiên quyết thực hiện bằng được yêu cầu này.

Huy động mọi nguồn lực kể cả các nguồn lực của các nhà đầu tư nước ngoài vào việc xây dựng cơ sở hạ tầng giao thông, năng lượng.

6. Về nông nghiệp, nông thôn và nông dân: Nông nghiệp là lĩnh vực nhạy cảm và dễ bị tổn thương hơn cả khi thực hiện cam kết cắt giảm thuế nông sản. Thực hiện sự chỉ đạo của Chính phủ, Đoàn đàm phán đã kiên trì và thận trọng trong việc mở cửa thị trường nông sản. Mặc dầu vậy, nông nghiệp vẫn là lĩnh vực bị sức ép cạnh tranh khá lớn, nhất là trong điều kiện nông nghiệp nước ta vẫn là nền sản xuất nhỏ, phân tán, công nghệ lạc hậu, năng suất kém, chất lượng sản phẩm không cao, bình quân đất nông nghiệp trên một lao động thấp.

Để giải quyết vấn đề này phải thực hiện theo 2 hướng:

Một là: Đẩy mạnh quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế trong đô cơ cấu kinh tế trong nông nghiệp và nông thôn, từng bước chuyển lao động nông nghiệp sang sản xuất công nghiệp và dịch vụ; đưa các doanh nghiệp sử dụng nhiều lao động, yêu cầu đào tạo không cao về nông thôn; phát triển các làng nghề sản xuất tiểu thủ công nghiệp và dịch vụ; hình thành các thị trấn, thị tứ mới ở nông thôn. Đây là hướng phát triển quan trọng nhất.

Hai là: Tăng ngân sách đầu tư cho nông nghiệp và nông thôn cùng với việc dành toàn bộ các nguồn vốn hỗ trợ trước đây cho khuyến khích xuất khẩu nông sản để đầu tư phát triển thủy lợi, giao thông nông thôn. Nhà nước hỗ trợ việc xây dựng hệ thống kho tàng, các cơ sở bảo quản, phơi sấy nhằm giảm hao hụt, bảo đảm chất lượng sản phẩm sau thu hoạch, tạo điều kiện điều tiết lượng hàng hoá lưu thông trên thị trường nhằm ổn định giá cả, phát triển chợ nông thôn. Giảm mạnh sự đóng góp của nông dân.

Đầu tư mạnh vào việc phát triển, cải tạo các loại giống có năng suất cao, chất lượng tốt để cung cấp cho nông dân có sự hỗ trợ giá từ ngân sách nhà nước. Phát triển và tổ chức lại hệ thống khuyến nông trên cả 4 cấp: trung ương, tỉnh, huyện, xã và hợp tác xã.

Phát triển các doanh nghiệp, các hợp tác xã cổ phần sản xuất nông nghiệp và kinh doanh dịch vụ ở nông thôn, thông qua đó mà thúc đẩy quá trình hình thành các vùng sản xuất hàng hoá lớn trong nông nghiệp, bảo đảm tiêu thụ nông sản và cung ứng vật tư cho nông dân. Khuyến khích nông dân trở thành cổ đông của các doanh nghiệp và các hợp tác xã cổ phần, là đồng sở hữu các nhà máy chế biến nông sản, bảo đảm thu nhập của nông dân và

cung cấp ổn định nguyên liệu cho công nghiệp chế biến.

Nghiên cứu để hình thành cơ chế gắn việc thu hút lao động trong nông nghiệp sang làm công nghiệp hoặc dịch vụ, xuất khẩu lao động với việc chuyển giao, cho thuê lại ruộng đất để đẩy nhanh quá trình tích tụ ruộng đất.

7. Phát triển các loại hình dịch vụ:

Lĩnh vực dịch vụ ngày càng chiếm tỷ trọng lớn trong GDP của các nền kinh tế. Các nước công nghiệp phát triển trình độ cao, dịch vụ chiếm từ 60 - 70%. Quá trình công nghiệp hoá và hiện đại hoá và sự phân công lao động gắn với công nghiệp hoá, hiện đại hoá vừa đặt ra nhu cầu vừa tạo khả năng phát triển dịch vụ. Ngược lại sự phát triển dịch vụ sẽ làm giảm chi phí sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp. Từ đó, phải hết sức coi trọng phát triển tất cả các ngành dịch vụ.

Tập trung phát triển mạnh các ngành dịch vụ có giá trị gia tăng cao: dịch vụ tài chính, ngân hàng với nhiều sản phẩm đa dạng, dịch vụ viễn thông, dịch vụ du lịch, các loại dịch vụ tư vấn để hỗ trợ các tổ chức, cá nhân lập doanh nghiệp, lựa chọn phương án kinh doanh, các dịch vụ nghề nghiệp như kế toán, kiểm toán để đánh giá chính xác hiệu quả sản xuất, kinh doanh, bảo đảm công khai, minh bạch về tình trạng tài chính của doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp tham gia thị trường chứng khoán; nhanh chóng xây dựng hệ thống mã số các loại dịch vụ theo phân loại của Tổ chức Thương mại thế giới; trên cơ sở đó, có định hướng đúng đắn chiến lược phát triển dịch vụ.

8. Phát triển những lĩnh vực, sản phẩm có lợi thế cạnh tranh, có khả năng mở rộng thị trường:

Từ đầu những năm 90 của thế kỷ trước, thế giới đã diễn

ra hai mô hình công nghiệp hoá. Công nghiệp hoá thay thế nhập khẩu đi liền với chế độ bảo hộ mậu dịch. Mô hình này khá phổ biến và đã thành công trước những năm 80. Khi chế độ bảo hộ mậu dịch giảm dần, sự phân công lao động quốc tế sâu rộng hơn, các nước chuyển sang mô hình công nghiệp hoá hướng về xuất khẩu trên cơ sở lợi thế so sánh.

Từ nửa sau thập kỷ 90 của thế kỷ trước, toàn cầu hoá kinh tế trở thành xu thế. Hàng rào bảo hộ bị cắt giảm thông qua việc ký kết các hiệp định mậu dịch tự do song phương và khu vực và việc hình thành Tổ chức Thương mại thế giới, ranh giới kinh tế giữa các quốc gia bị giảm thiểu; sự phát triển của vận tải đa phương thức và dịch vụ logistic đã làm chi phí lưu chuyển hàng hoá giữa các quốc gia giảm mạnh, thị trường trong nước và thị trường nước ngoài gần như thông nhau. Cái gọi là công nghiệp hoá thay thế nhập khẩu và công nghiệp hoá hướng về xuất khẩu không còn nguyên nghĩa như khái niệm ban đầu của nó. Một sản phẩm cạnh tranh được trên thị trường trong nước cũng có khả năng cạnh tranh trên thị trường nước ngoài và ngược lại.

Vi vậy, việc lựa chọn các ngành và sản phẩm để phát triển phải căn cứ vào các yếu tố sau đây:

- Lợi thế so sánh dài hạn;
- Quy mô kinh tế đặt trong quy hoạch liên vùng (để bảo đảm giảm chi phí cố định);
- Dung lượng thị trường (để bảo đảm có được thị phần và tăng thị phần mà không bị các biện pháp tự vệ, điều tra chống bán phá giá);
- Mức giảm thuế và lộ trình giảm thuế theo cam kết (để đo sức ép cạnh tranh của hàng nhập khẩu).



Đi đôi với việc phát triển một số ngành, sản phẩm theo các tiêu chí nêu trên cần hết sức coi trọng phát triển các ngành công nghiệp hỗ trợ và công nghiệp nền tảng cho công nghiệp hoá.

9. Tiếp tục đẩy mạnh cải cách doanh nghiệp nhà nước, khuyến khích mọi người đầu tư vốn vào sản xuất kinh doanh, phát triển các loại hình doanh nghiệp, có chính sách hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ:

Việc sắp xếp lại, đổi mới và cổ phần hoá doanh nghiệp nhà nước trong những năm qua đã đem lại những kết quả tích cực. Hầu hết các doanh nghiệp nhà nước được cổ phần hoá đều có doanh thu, lợi nhuận, nộp ngân sách cao hơn trước khi cổ phần hoá; việc làm và đời sống người lao động trong doanh nghiệp đã cổ phần hoá được bảo đảm, có phần được cải thiện; quyền làm chủ thực sự trong quản lý doanh nghiệp từng bước được xác lập. Việc bán giá trị của doanh nghiệp thông qua đấu thầu trên thị trường chứng khoán đã khắc phục được tình trạng thất thoát vốn, tài sản của Nhà nước.

Tuy nhiên, tỷ lệ doanh nghiệp mà Nhà nước có cổ phần hoặc cổ phần chi phối còn nhiều. Vốn của Nhà nước trong doanh nghiệp còn lớn, tín dụng dành cho doanh nghiệp nhà nước chiếm tỷ lệ cao. Phải khẩn trương hoàn thành kế hoạch sắp xếp, đổi mới doanh nghiệp nhà nước theo hướng hình thành loại hình công ty nhà nước đa sở hữu, chủ yếu là các công ty cổ phần, kể cả các tổng công ty, các tập đoàn kinh tế.

Một nước ở trình độ phát triển thấp như nước ta, lại đang trong giai đoạn chuyển đổi, tuyệt đại bộ phận là các doanh nghiệp vừa và nhỏ (chiếm 95%), loại hình doanh nghiệp này thực sự đang là động lực của sự

phát triển. Vì vậy, cần có chính sách hỗ trợ có hiệu quả hơn nữa các doanh nghiệp này.

So với dân số và nhu cầu tăng trưởng kinh tế, số lượng doanh nghiệp nước ta hiện rất thấp. Đây là hạn chế lớn trong việc phát triển kinh tế, giải quyết công ăn việc làm, tạo ra thị trường cạnh tranh và huy động nguồn lực của xã hội. Vì vậy, khuyến khích người dân đầu tư vào sản xuất kinh doanh, phát triển các loại hình doanh nghiệp. Định hướng cơ bản để thực hiện việc này là tạo điều kiện để doanh nghiệp có môi trường sản xuất, kinh doanh thuận lợi, giảm chi phí tham gia thị trường, miễn giảm thuế trong thời gian đầu lập nghiệp, hỗ trợ đào tạo nguồn nhân lực, đào tạo quản trị doanh nghiệp.

10. Nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam:

Như trên đã nói, chủ thể của tiến trình hội nhập và cạnh tranh là Nhà nước và doanh nghiệp. Trong đó doanh nghiệp trực tiếp cạnh tranh với doanh nghiệp nước ngoài trên thị trường trong và ngoài nước. Có thể thấy rõ 4 điểm yếu của doanh nghiệp nước ta: số lượng doanh nghiệp ít; quy mô nhỏ, thiếu vốn; công nghệ sản xuất kinh doanh nhìn chung lạc hậu; khả năng quản trị doanh nghiệp còn yếu kém. Những hạn chế này có nguyên nhân khách quan của một nền kinh tế đang phát triển ở trình độ thấp, đang trong quá trình chuyển đổi. Điều quan trọng là các doanh nghiệp phải nhận thức được các hạn chế yếu kém đó, có kế hoạch để khắc phục các yếu kém đó. Muốn vậy, các doanh nghiệp phải xác định được chiến lược mặt hàng và chiến lược thị trường đúng đắn.

Trên cơ sở lựa chọn đúng chiến lược thị trường, chiến lược mặt hàng mà đổi mới công nghệ sản xuất, công



nghệ quản lý; áp dụng các tiêu chuẩn ISO, hoàn thiện phương thức kinh doanh; tạo ra bản sắc riêng có, những nét độc đáo riêng có của doanh nghiệp mình thông qua đó mà thu hút khách hàng, phát triển thị trường, xây dựng thương hiệu. Phải tăng cường liên kết hợp tác theo chiều dọc và chiều ngang; xác lập quan hệ bạn hàng và nhanh chóng hình thành hệ thống phân phối. Cần nhận thức rằng cạnh tranh và hợp tác luôn song hành trong hoạt động của doanh nghiệp trong cơ chế thị trường. Các tập đoàn tư bản tuy cạnh tranh với nhau gay gắt nhưng cũng sẵn sàng hợp tác vì lợi ích của chính họ.

Doanh nghiệp của ta quy mô nhỏ, vốn ít càng cần phải tăng cường liên kết và hợp tác. Điều quan trọng là năng lực và bản lĩnh của người quản trị doanh nghiệp. Vì vậy, các doanh nghiệp phải chọn cho được những người quản trị doanh nghiệp có bản lĩnh và năng lực thực sự.

Kinh doanh là nghề chấp nhận mạo hiểm. Chấp nhận mạo hiểm hoàn toàn khác với làm liều. Chấp nhận mạo hiểm trên cơ sở thu thập và xử lý đầy đủ thông tin, và dự kiến trước những diễn biến của thị trường. Phải tính đến rủi ro có thể xảy ra và nếu xảy ra rủi ro thì thiệt hại sẽ được giới hạn và có khả năng khắc phục. Làm được như vậy hiệu quả kinh doanh sẽ được bảo đảm, và trên cơ sở hiệu quả kinh doanh mà tăng khả năng tích tụ vốn và huy động vốn trên thị trường chứng khoán. Từ đó doanh nghiệp sẽ lớn lên, mạnh hơn, sức cạnh tranh sẽ được tăng cường, từng bước hình thành nhiều công ty, tập đoàn kinh tế lớn.

Kiện toàn tổ chức và cơ chế hoạt động của các hiệp hội ngành hàng, bảo đảm hiệp hội thực sự là cầu nối giữa doanh nghiệp và các cơ quan nhà nước, hỗ trợ có hiệu quả cho doanh nghiệp trong việc phát triển thị trường,

xúc tiến thương mại, đào tạo nguồn nhân lực. Nâng cao trách nhiệm và đổi mới phương thức hoạt động của các cơ quan xúc tiến thương mại, các cơ quan đại diện Việt Nam ở nước ngoài trong việc hỗ trợ doanh nghiệp mở rộng thị trường, thiết lập quan hệ bạn hàng, đẩy mạnh xuất khẩu, phát triển du lịch và thu hút đầu tư.

Không thể thực hiện những công việc rộng lớn trên đây trong một thời gian ngắn. Nhưng phải kiên quyết và kiên trì thực hiện trên cơ sở xây dựng các chương trình hành động đồng bộ, có phân công trách nhiệm rõ ràng, lộ trình thực hiện cụ thể, trước hết là trong các cơ quan nhà nước, cộng đồng doanh nghiệp.

11. Tiến đề quan trọng và có ý nghĩa quyết định để thực hiện thắng lợi các chủ trương và giải pháp nêu trên là bảo đảm sự lãnh đạo của Đảng, nêu cao tinh thần độc lập, tự chủ, giữ vững chủ quyền quốc gia và định hướng của sự phát triển: Nâng cao nhận thức của mọi tầng lớp xã hội về bản chất và nội dung của quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, những cơ hội và thách thức khi Việt Nam gia nhập Tổ chức thương mại thế giới.

Tạo ra sự thống nhất trong nhận thức, thống nhất đánh giá, thống nhất hành động. Trên cơ sở đó phát huy sức mạnh của khối đại đoàn kết toàn dân, truyền thống yêu nước và cách mạng, ý chí tự lực tự cường của mọi người Việt Nam nhằm tận dụng cơ hội, vượt qua thách thức đưa nền kinh tế nước ta phát triển nhanh và bền vững, thực hiện thắng lợi mục tiêu dân giàu, nước mạnh, xã hội công bằng, dân chủ, văn minh./.

WTO GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP THƯƠNG MẠI BẰNG NHỮNG NGUYÊN TẮC NÀO?

Giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế là cơ chế pháp lý quan trọng của hệ thống thương mại quốc tế đa biên và là sự đóng góp đáng kể của WTO đối với sự ổn định của các nền kinh tế thế giới. Thủ tục giải quyết tranh chấp chặt chẽ của các tổ chức quốc tế, đặc biệt là WTO có thể bảo vệ được sự tôn nghiêm của pháp luật, khiến hệ thống thương mại quốc tế vững chắc hơn và có thể được dự báo trước. Vậy, WTO đã áp dụng những nguyên tắc nào để giải quyết các tranh chấp thương mại?

Các tranh chấp được WTO giải quyết trên cơ sở công bằng, nhanh chóng, có hiệu quả và được các bên cùng chấp nhận tự nguyện thi hành. Các tranh chấp này liên quan chủ yếu tới việc không thực hiện các cam kết hoặc nghĩa vụ thành viên, gây tổn thất lợi ích kinh tế của nước thành viên liên quan.

Các thành viên của WTO thoả thuận sẽ sử dụng cơ chế đa phương để giải quyết tranh chấp thay vì thực thi các biện pháp đơn phương nếu cho rằng các thành viên khác vi phạm các quy tắc thương mại. Nói cách khác, các thành viên WTO sẽ áp dụng các thủ tục đã được thoả thuận và tôn trọng các quyết định được WTO đưa ra.

Một tranh chấp thương mại quốc tế phát sinh khi một thành viên WTO áp dụng một biện pháp hoặc một quy định của pháp luật quốc gia điều chỉnh các quan hệ thương mại quốc tế theo quy định của WTO, bị một hoặc một số thành viên khác khiếu kiện với lý do là đã có vi phạm các hiệp định của WTO hay không thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ của thành viên WTO.

Hệ thống giải quyết tranh chấp của WTO được dựa trên các quy tắc đã được xác định rõ ràng, kèm theo một lịch trình cụ thể để xem xét một vụ kiện. Các quyết định ban đầu được Nhóm chuyên gia (Panel) đưa ra và sau đó được tất cả các thành viên của WTO xem xét chấp nhận (hoặc bác bỏ). Các quốc gia liên quan cũng có thể yêu cầu xem xét lại (phúc thẩm) các quyết định pháp lý nói trên.

Thủ tục giải quyết tranh chấp đã từng tồn tại trong khuôn khổ của Hiệp định GATT 1947(Điều XXII và XXIII GATT 1947), nhưng do thủ tục không đặt ra một lịch trình giải quyết cụ thể nên dễ bị các bên liên quan trì hoãn việc ra quyết định khiến nhiều vụ kiện bị kéo dài mà không có được một giải pháp cuối cùng. Bản Thỏa thuận về các quy tắc và thủ tục giải quyết tranh chấp ra đời sau Vòng đàm phán Uruguay đã triển khai một quy trình giải quyết tranh chấp cụ thể, theo đó các giai đoạn giải quyết tranh chấp được xác định rõ ràng hơn. Bản Thỏa thuận đặt ra những quy định chặt chẽ đối với thời hạn giải quyết tranh chấp một vụ kiện cũng như mốc thời gian cho các giai đoạn khác nhau trong quy trình xét xử. Bản Thỏa thuận nhấn mạnh việc giải quyết nhanh chóng các tranh chấp là cần thiết cho sự vận hành trôi chảy của bộ máy WTO, nêu chi tiết các bước trong trình tự, thủ tục giải quyết tranh chấp và nghĩa vụ tôn trọng lịch trình đó.

Về nguyên tắc, thời gian để giải quyết tranh chấp từ trình tự, thủ tục giải quyết cho đến khi có quyết định của Nhóm chuyên gia (Panel), không được kéo dài quá 01 năm hoặc quá 15 tháng với trường hợp có xét phúc thẩm. Khoảng thời gian kéo dài thêm này được thoả thuận một cách linh hoạt, và trong trường hợp khẩn cấp, thủ tục giải quyết tranh chấp sẽ được tiến hành nhanh nhất có thể.

Bản Thoả thuận được ký kết sau Vòng đàm phán Uruguay đã giải quyết được vấn đề nước thua kiện trì hoãn việc thông qua quyết định. Theo thủ tục giải quyết tranh chấp cũ của GATT 1947 và các quyết định chỉ được thông qua khi có sự đồng thuận, do vậy chỉ cần có một nước không đồng ý việc thông qua quyết định thì quyết định đó không được thông qua (đồng thuận thuận). Theo thủ tục mới, các quyết định đã được thông qua sẽ tự động có hiệu lực, trừ trường hợp mọi thành viên đồng ý xoá bỏ quyết định (đồng thuận nghịch). Theo đó, một nước muốn trì hoãn việc thi hành một quyết định của cơ quan giải quyết tranh chấp, thì nước đó phải vận động tất cả các thành viên khác cùng ủng hộ quan điểm trì hoãn việc thi hành quyết định đã được thông qua (kể cả bên nguyên đơn trong vụ tranh chấp).

Thủ tục mới được ghi trong Bản Thoả thuận có nhiều điểm giống với thủ tục tố tụng trong hệ thống Toà án tư pháp quốc gia, nhưng WTO luôn khuyến khích các bên liên quan tự mình giải quyết các vụ tranh chấp.

Do vậy, giai đoạn đầu tiên là giai đoạn tham vấn ý kiến giữa các chính phủ có liên quan và trong các giai đoạn tiếp theo, các bên vẫn có khả năng giải quyết tranh chấp bằng hình thức tham vấn, thương lượng và hoà giải.

QUY TRÌNH GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP CỦA WTO

Giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế là cơ chế pháp lý quan trọng của hệ thống thương mại quốc tế đa biên và là sự đóng góp đáng kể của WTO đối với sự ổn định của các nền kinh tế thế giới. Hệ thống giải quyết tranh chấp của WTO được dựa trên các quy tắc đã được xác định rõ ràng, kèm theo một lịch trình cụ thể để xem xét một vụ kiện. Các quyết định ban đầu được Nhóm chuyên gia (Panel) đưa ra và sau đó được tất cả các thành viên của WTO xem xét chấp nhận (hoặc bãi bỏ). Các quốc gia liên quan có thể yêu cầu xem xét lại (phúc thẩm) các quyết định pháp lý này.

Giai đoạn “Nhóm chuyên gia” (Panel)

Cơ quan giải quyết tranh chấp (Đại hội đồng nhóm họp với chức năng Cơ quan giải quyết tranh chấp), gồm tất cả các thành viên của WTO, chịu trách nhiệm giải quyết các tranh chấp. Đây là cơ quan duy nhất có thẩm quyền lập ra các “Nhóm chuyên gia” (Panel) gồm các chuyên gia chịu trách nhiệm xem xét vụ kiện, có thẩm quyền thông qua hay bác bỏ các kết luận điều tra của Panels và kết quả các quá trình xét phúc thẩm. Cơ quan này giám sát việc thực hiện các quyết định, khuyến nghị và có quyền cho phép thông qua các biện pháp trả đũa nếu một nước thành viên không tuân thủ quyết định do cơ quan này đưa ra.

Giai đoạn 1: Giai đoạn tham vấn (kéo dài trong khoảng 60 ngày). Trước khi áp dụng các biện pháp khác, các bên liên quan đến vụ tranh chấp phải thảo luận với nhau để biết được liệu họ có thể hoà giải hay không. Nếu các cuộc tham vấn này không có kết quả, họ có thể yêu cầu Tổng Giám đốc WTO can thiệp với tư cách là nhà hoà giải hoặc bằng các cách thức khác.

Giai đoạn 2: Thành lập Panel (thời hạn dự kiến để lập ra một Panel là 45 ngày và Panel có 06 tháng để hoàn thành công việc của mình). Nếu tham vấn không có kết quả, nước nguyên đơn có thể yêu cầu lập Panel để xử lý vấn đề. Nước bị đơn có thể ngăn cản việc thành lập Panel lần thứ nhất, nhưng tới cuộc họp thứ hai của Cơ quan Giải quyết tranh chấp, nước bị đơn không thể được làm việc đó (trừ khi có một sự đồng thuận chống lại việc thành lập Panel).

Panel chính thức có nhiệm vụ giúp đỡ Cơ quan Giải quyết tranh chấp đưa ra những quyết định hoặc khuyến nghị, nhưng vì bản Báo cáo của Panel chỉ có thể bị bác bỏ bằng hình thức đồng thuận nghịch nên các bên liên quan rất khó bác bỏ các kết luận điều tra của Panel này. Các nhận xét của Panel phải dựa trên các Hiệp định của WTO được viện dẫn cụ thể.

Bản Báo cáo cuối cùng của Panel về

nguyên tắc phải được thông báo tới tất cả các bên liên quan đến vụ tranh chấp trong thời gian sáu tháng. Trong trường hợp khẩn cấp, nhất là khi liên quan đến các vật phẩm dễ hỏng, thời hạn này giảm xuống còn ba tháng.

Bản Thỏa thuận về các quy tắc và thủ tục giải quyết tranh chấp quy định lịch trình công tác cụ thể của Panel. Các điểm chính trong lịch trình công tác của Panel như sau:

- Trước cuộc họp đầu tiên, mỗi bên liên quan tới tranh chấp phải giải trình bằng văn bản các lý lẽ lập luận của mình cho Panel.

- Tại cuộc họp đầu tiên, các bên nguyên đơn, bên bị đơn và những nước tuyên bố có quyền và lợi ích liên quan đến vụ tranh chấp phải trình bày lý lẽ, lập luận của mình tại cuộc họp này của Panel.

- Tại cuộc họp thứ hai của Panel, các nước tranh chấp trình bày những lập luận phản bác bằng văn bản và bằng miệng.

- Trong quá trình họp, nếu một bên có những vấn đề liên quan đến khía cạnh khoa học hoặc kỹ thuật, thì Panel có thể tham khảo ý kiến của các chuyên gia thích hợp hoặc chỉ định một nhóm chuyên viên chịu trách nhiệm nghiên cứu soạn thảo Báo cáo tham khảo.

- Trên cơ sở tài liệu, thông tin nhận được từ các bên tranh chấp và nước thứ ba, Panel làm Dự thảo báo cáo. Panel có trách nhiệm chuyển giao cho hai bên tranh chấp Phần mô tả Dự thảo báo cáo (thực trạng và lập luận) và cho các bên có thời hạn hai tuần để trình bày nhận xét của mình. Bản Dự thảo báo cáo này không có Phần nhận xét và kết luận.

- Tiếp theo, Panel có trách nhiệm gửi bản báo cáo giữa kỳ có Phần nhận xét và kết luận cho các bên tranh chấp và các bên tranh chấp có thời hạn một tuần để đưa ra đề nghị xem xét lại bản báo cáo đó.

- Panel xem xét lại bản Báo cáo trong thời hạn không quá hai tuần. Trong giai đoạn này, Panel có thể tổ chức các cuộc họp khác với các bên tranh chấp và các nước thứ ba.

- Bản Báo cáo cuối cùng được chuyển tới các bên tranh chấp và nước thứ ba, và ba tuần sau được luân chuyển đến tất cả các thành viên của WTO. Nếu Panel kết luận rằng biện pháp thương mại bị kiện trên thực tế đã có vi phạm một hiệp định của WTO hoặc vi phạm một nghĩa vụ trong khuôn khổ WTO, thì Panel thường khuyến nghị biện pháp đó phải được điều chỉnh cho phù hợp với các quy định của WTO. Panel có thể đề xuất các biện pháp nhằm

thực hiện mục tiêu đó.

- Sau thời hạn 60 ngày kể từ ngày gửi bản Báo cáo cuối cùng cho các bên tranh chấp, bản Báo cáo trở thành một Quyết định hoặc một Khuyến nghị của Cơ quan Giải quyết tranh chấp, trừ trường hợp có sự đồng thuận bác bỏ bản Báo cáo này. Các bên tranh chấp có thể yêu cầu xem xét lại bản Báo cáo đó (yêu cầu này có thể do bên nguyên đơn hoặc bên bị đơn đưa ra).

Giai đoạn xét phúc thẩm (Appeal)

Mỗi bên tranh chấp có thể yêu cầu xét phúc thẩm quyết định của Panel. Trên thực tế, yêu cầu đó có thể do bên nguyên đơn hoặc bên bị đơn đưa ra. Yêu cầu phúc thẩm phải dựa trên những khía cạnh pháp luật quốc tế như cách giải thích pháp luật và không nhằm xem xét lại các chứng cứ đã sẵn có và đã được Panel xem xét hoặc các vấn đề mới được các bên trình ra sau khi có Báo cáo cuối cùng của Panel.

Mỗi yêu cầu xét phúc thẩm phải do ba trong số bảy uỷ viên của Cơ quan phúc thẩm thường trực giải quyết. Cơ quan này được Cơ quan Giải quyết tranh chấp lập ra và phản ánh tính đại diện trong thành phần của WTO. Các uỷ viên của Cơ quan phúc thẩm được bổ nhiệm trong thời gian bốn năm. Đó phải là những chuyên gia



được thừa nhận giới về lĩnh vực pháp luật và thương mại quốc tế và không có bất kỳ mối liên hệ lệ thuộc nào vào các nước thành viên tranh chấp.

Việc xét phúc thẩm có thể dẫn tới việc tái khẳng định nội dung Báo cáo của Panel, hoặc sửa đổi hoặc bác bỏ các Nhận xét và Kết luận pháp lý của Panel. Về nguyên tắc, thời hạn của một quy trình xét phúc thẩm thường không được vượt quá 60 ngày và trong mọi trường hợp không được vượt quá 90 ngày.

Cơ quan giải quyết tranh chấp phải chấp nhận hoặc bác bỏ bản Báo cáo của Cơ quan phúc thẩm trong thời hạn 30 ngày, kể từ ngày cơ quan này đưa trình Báo cáo kết luận. Việc bác bỏ Báo cáo kết luận này chỉ có thể có hiệu lực, nếu tất cả các thành viên đều đồng thuận như vậy.

Nếu một nước bị kết luận là có vi phạm, thì nước đó phải sửa chữa sai phạm ngay lập tức. Trong trường hợp nước này tiếp tục vi phạm hiệp định, thì nước đó phải chịu bồi thường thiệt hại hoặc phải chịu trừng phạt tương đối nghiêm khắc. Mục tiêu ưu tiên ở đây là làm sao để bên bị thua kiện phải điều chỉnh pháp luật, chính sách và các biện pháp thương mại cụ thể trong nước của mình cho phù hợp với Quyết định hoặc các Khuyến nghị của Cơ quan giải quyết tranh chấp.

Bản Thoả thuận xác định rằng “*để các tranh chấp được giải quyết một cách có hiệu quả, bảo vệ được lợi ích của tất cả các thành viên, cần phải chấp hành các Quyết định hoặc Khuyến nghị của Cơ quan giải quyết tranh chấp trong thời hạn ngắn nhất*”.

Nước bị thua kiện phải thực hiện Quyết định hoặc các Khuyến nghị trong bản Báo cáo của Panel hoặc Báo cáo của Cơ quan phúc thẩm. Nước này phải tuyên bố ý định thực hiện các Quyết định của bản Báo cáo tại một cuộc họp của Cơ quan giải quyết tranh chấp, cuộc họp này sẽ diễn ra trong vòng 30 ngày sau khi bản Báo cáo được thông qua. Nếu nước này có đầy đủ lý do được chấp nhận không thể thực hiện được ngay lập tức Quyết định hoặc các Khuyến nghị, thì nước đó có thể sẽ được hưởng một “*thời hạn hợp lý*” để thực thi Quyết định hoặc các Khuyến nghị. Nếu nước đó không thực hiện đúng Quyết định hoặc các Khuyến nghị trong thời hạn đã nêu, thì nước đó sẽ phải đàm phán với một hay nhiều nước khiếu kiện để tìm ra cách đền bù, làm thoả mãn các bên, chẳng hạn như việc giảm thuế quan trong các lĩnh vực mà bên khiếu kiện có lợi ích đặc biệt.

Sau thời hạn 20 ngày, nếu không có một khoản đền bù nào được thoả

thuận, bên thắng kiện có thể yêu cầu Cơ quan giải quyết tranh chấp cho phép áp đặt các biện pháp trung phạt thương mại có giới hạn "*hoàn thực hiện các nhượng bộ và các nghĩa vụ khác*" đối với bên thua kiện. Cơ quan Giải quyết tranh chấp phải cho phép tiến hành các biện pháp trả đũa trong thời hạn 30 ngày sau khi "*thời hạn hợp lý*" đã hết, trừ khi có một sự đồng thuận của các thành viên WTO bác bỏ yêu cầu đó.

Về nguyên tắc, các hình thức trừng phạt sẽ phải được áp dụng trong lĩnh vực tranh chấp đã xảy ra. Nếu các hình thức trừng phạt đó là không thể thực hiện được hoặc thực hiện không có hiệu quả trong một phạm vi hoạt động thương mại này, thì chúng có thể được áp dụng trong một phạm vi hoạt động thương mại khác của cùng một hiệp định.

Nếu việc áp dụng như vậy cũng không thể thực hiện được hoặc thực hiện không có hiệu quả và nếu diễn biến của tình hình theo hướng tương đối nghiêm trọng, thì việc trừng phạt có được thể tiến hành trong lĩnh vực thuộc phạm vi điều chỉnh của một hiệp định khác. Vấn đề là ở chỗ hạn chế tối đa khả năng áp dụng biện pháp tác động tới những lĩnh vực khác, tuy nhiên WTO vẫn cho phép áp dụng các biện pháp cần thiết để

bảo đảm tính hiệu quả của việc thực thi các Quyết định hoặc các Khuyến nghị của Cơ quan Giải quyết tranh chấp.

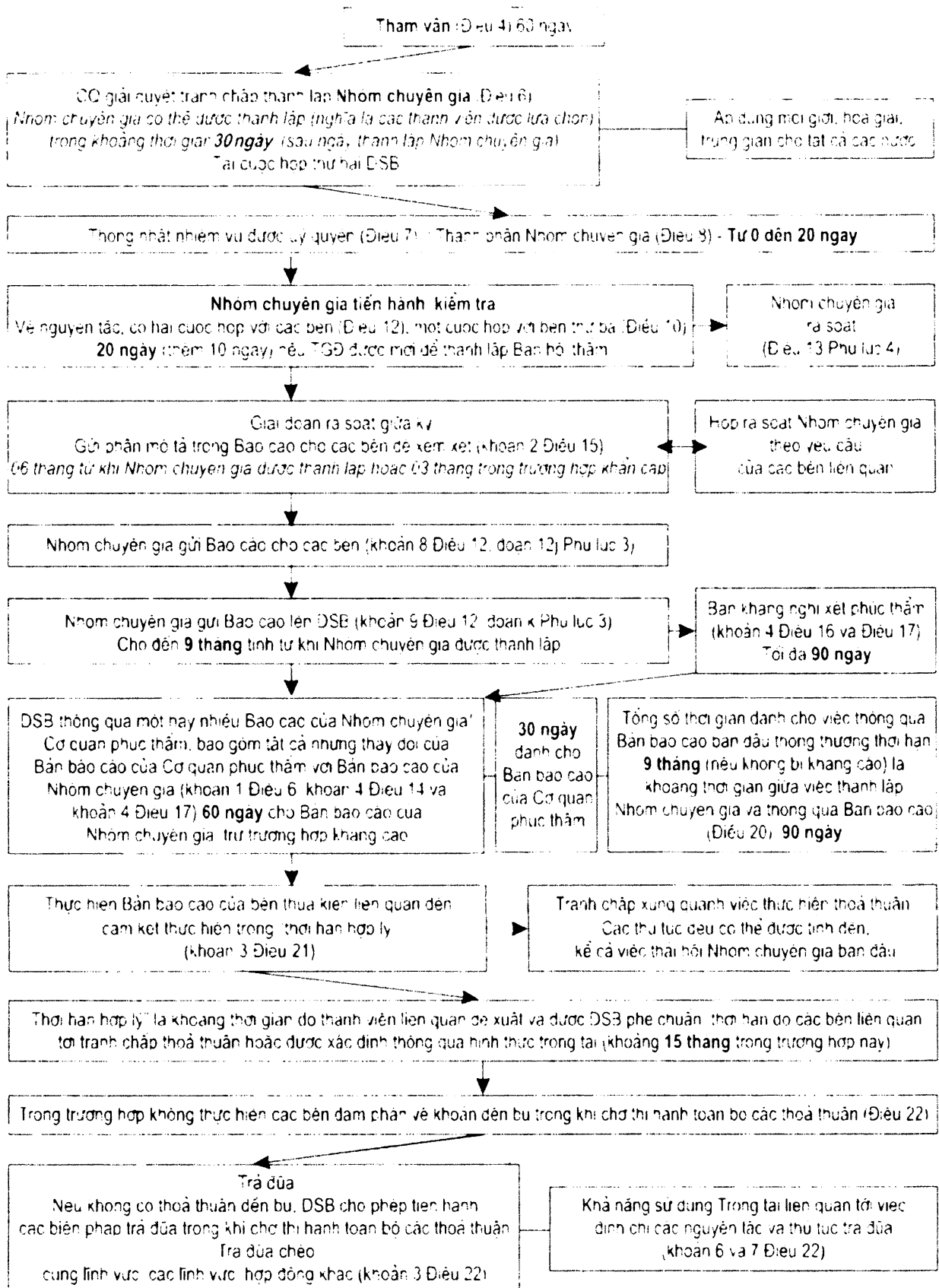
Trong mọi trường hợp, Cơ quan giải quyết tranh chấp giám sát việc thực hiện các Quyết định hoặc các Khuyến nghị đã được công bố. Tất cả các vụ kiện chưa được giải quyết xong vẫn phải nằm trong chương trình nghị sự của Cơ quan giải quyết tranh chấp cho đến khi vấn đề được giải quyết xong theo quy định.

Thủ tục xem xét của Nhóm chuyên gia

Tại WTO, quy trình giải quyết tranh chấp được trải qua nhiều giai đoạn. Ở mỗi giai đoạn, WTO khuyến khích các bên liên quan tổ chức tham vấn lẫn nhau nhằm đi đến một giải pháp ổn thoả. Tổng Giám đốc WTO trong mỗi giai đoạn đó có thể đóng vai trò là người trung gian, hoà giải hoặc giúp đỡ các bên liên quan đi đến chỗ hoà giải.

Dưới đây là Sơ đồ minh họa thủ tục giải quyết một tranh chấp thương mại quốc tế tại WTO (xem trang 92). Cần chú ý là một số thời hạn cụ thể được nêu ở đây là những thời hạn tối đa hoặc tối thiểu, một số thời hạn khác là bắt buộc phải tôn trọng, một số thời hạn khác nữa thì không có tính bắt buộc, do các bên thoả thuận.





Thời gian biểu xét xử một vụ kiện điển hình tại WTO

Ngày 23/11/1995, Venêxuêla đã đệ đơn kiện lên Cơ quan giải quyết tranh chấp liên quan đến việc Mỹ áp dụng các quy định phân biệt đối xử với xăng dầu nhập khẩu và Venêxuêla đã chính thức yêu cầu mở các cuộc tham khảo ý kiến với Mỹ.

Khoảng hơn một năm sau (ngày 29/01/1996), Nhóm chuyên gia chịu trách nhiệm giải quyết vụ kiện đã hoàn thành việc soạn thảo Báo cáo cuối cùng của mình. (Trong thời gian đó, Brazil đã trở thành một bên liên quan đến vụ kiện sau khi đệ đơn kiện vào tháng 4/1996. Và cũng Nhóm chuyên gia đó đã thụ lý cả hai đơn kiện). Mỹ đòi xét xử phúc thẩm. Cơ quan phúc thẩm đã soạn thảo báo cáo và được Cơ quan giải quyết tranh chấp thông qua ngày 20/5/1996, tức là một năm bốn tháng sau khi nước đầu tiên đệ đơn kiện.

Sau đó, Mỹ và Venêxuêla phải cần tới sáu tháng rưỡi để thoả thuận về các biện pháp mà Mỹ sẽ phải thực hiện. Thời hạn thoả thuận cho việc thực hiện giải pháp là 15 tháng tính từ khi kết thúc phiên xử phúc thẩm (tức là từ ngày 20/5/1996 cho đến ngày 20/8/1997).

Vụ tranh chấp nảy sinh khi Mỹ áp

dụng đối với xăng nhập khẩu các quy định về thành phần hoá lý ngặt nghèo hơn so với xăng được tinh chế tại Mỹ. Theo quan điểm của Venêxuêla (và sau đó là của Brazil), điều này là không công bằng vì xăng của Mỹ không bị lệ thuộc vào các chuẩn mực đó; biện pháp này là đi ngược lại nguyên tắc "đối xử quốc gia" và không thể chứng minh là trường hợp ngoại lệ theo các quy định thông thường của WTO liên quan tới các biện pháp y tế và các biện pháp bảo vệ môi trường.

Nhóm chuyên gia chịu trách nhiệm giải quyết vụ tranh chấp đã kết luận là Venêxuêla và Brazil đã có lý. Trong bản Báo cáo của mình, Cơ quan phúc thẩm khẳng định các kết luận của Nhóm chuyên gia (chỉ thay đổi một vài điểm tham chiếu pháp luật do Nhóm chuyên gia đưa ra). Mỹ đã thoả thuận với Venêxuêla sẽ sửa đổi quy định của mình sau thời gian 15 tháng; và ngày 26/8/1997 họ đã thông báo với Cơ quan giải quyết tranh chấp việc ký kết một quy định mới vào ngày 19/8/1997.

Xin xem bảng thời gian biểu xét xử 1 vụ kiện điển hình tại WTO (trang 94)

Thời gian (0 = thời điểm bắt đầu xét xử)	Thời hạn dự kiến trong Bản ghi nhớ/thời hạn thực tế	Ngày	Diễn biến vụ kiện
- 5 năm		1990	Luật chống ô nhiễm khí quyển của Mỹ được sửa đổi
- 4 năm		tháng 09/1994	Mỹ hạn chế nhập khẩu xăng theo Luật Chống ô nhiễm khí quyển
0	60 ngày	23/01/1995	Vênêxuêla đệ đơn kiện lên Cơ quan giải quyết tranh chấp và yêu cầu Mỹ tham vấn
+ 01 tháng		14/02/1995	Các cuộc tham vấn diễn ra nhưng thất bại
+ 02 tháng		25/3/1995	Vênêxuêla yêu cầu Cơ quan giải quyết tranh chấp thành lập nhóm chuyên gia
+ 02 tháng rưỡi	30 ngày	10/4/1995	Cơ quan giải quyết tranh chấp chấp nhận thành lập Nhóm chuyên gia Mỹ không phản đối (Brazil cũng đệ đơn kiện và yêu cầu Mỹ tham vấn)
+ 03 tháng		28/4/1995	Nhóm chuyên gia được thành lập (vào ngày 31/5 và cũng chịu trách nhiệm xem xét cả đơn kiện của Brazil)
+ 06 tháng	9 tháng (thời hạn dự kiến 06 tháng + thời gian kéo dài)	từ ngày 10-12/7 và 13-15/7/1995	Nhóm chuyên gia họp
+ 11 tháng		11/12/1995	Nhóm chuyên gia trao báo cáo giữa kỳ cho Mỹ, Vênêxuêla và Brazil để xem xét
+ 1 năm		29/01/1996	Nhóm chuyên gia trao Báo cáo cuối cùng cho Cơ quan giải quyết tranh chấp
+ 1 năm 1 tháng		21/02/1996	Mỹ yêu cầu xét xử phúc thẩm
+ 1 năm 3 tháng	60 ngày	29/4/1996	Cơ quan phúc thẩm công bố báo cáo
+ 1 năm 4 tháng	30 ngày	20/5/1996	Cơ quan giải quyết tranh chấp thông qua báo cáo của Nhóm chuyên gia Cơ quan phúc thẩm
+ 1 năm 10 tháng		03/12/1996	Mỹ và Vênêxuêla thoả thuận về việc Mỹ sẽ phải thực hiện (thời hạn thực hiện là 15 ngày kể từ ngày 20/5)
+ 1 năm 11 tháng		09/01/1997	Mỹ công bố với Cơ quan giải quyết tranh chấp bản Báo cáo đầu tiên về tình hình thực hiện các thoả thuận
+ 2 năm 7 tháng		ngày 19 và 20/8/1998	Mỹ ký quy định mới (ngày 19/8) Kết thúc thời hạn thoả thuận thực hiện (ngày 20/8)

GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP THEO CƠ CHẾ CỦA GATT VÀ WTO

- Trong 8 năm, 300 vụ tranh chấp được đưa ra giải quyết tại WTO
- 12 tháng là khoảng thời gian từ khi DSB (Hội đồng chung của WTO với vai trò là cơ quan giải quyết tranh chấp) thụ lý vụ kiện và ra phán quyết ban đầu
- 3 tháng cho giai đoạn phúc thẩm (nếu có kháng cáo)

Tranh chấp xuất hiện khi một nước thành viên WTO áp dụng một biện pháp chính sách thương mại nhưng gây ảnh hưởng đến lợi ích một số nước thành viên khác và bị coi là vi phạm các quyền đã được quy định trong các hiệp định của WTO. Khi một thành viên đưa vụ việc tranh chấp ra kiện tại WTO, Hội đồng chung của WTO với vai trò là cơ quan giải quyết tranh chấp (DSB) sẽ bổ nhiệm một Ban hội thẩm có thẩm quyền độc lập xem xét vụ kiện, đưa ra phán quyết dựa trên các hiệp định WTO và cam kết của từng nước thành viên. Quy trình giải quyết tranh chấp thương mại của WTO là một trong những điều kiện thiết yếu, nhằm bảo đảm hiệu lực các quy định của WTO. Xin giới thiệu để bạn đọc tham khảo một số vụ tranh chấp điển hình đã được giải quyết theo cơ chế của GATT và WTO.

Vụ tranh chấp thị trường lúa mì và bột mì giữa Australia và Pháp năm 1958

“Phân chia công bằng”

Năm 1958, Australia đệ trình khiếu nại lên GATT về việc Chính phủ Pháp đã trợ cấp cho việc xuất khẩu lúa mì và

bột mì. Việc Pháp xuất khẩu những sản phẩm này đã giành mất thị trường bột mì truyền thống của Australia tại Ceylon, Indonesia và Malaysia.

Australia cho rằng Pháp đã thực hiện không đúng với những nghĩa vụ tại Điều XVI của GATT quy định: các nước thành viên phải tránh sử dụng trợ cấp xuất khẩu cho việc xuất khẩu những sản phẩm sơ cấp và nếu sử dụng thì không được gây ảnh hưởng đến "*phần chia công bằng*" của thương mại thế giới. Tuy nhiên, Điều XVI của GATT không đưa ra định nghĩa về "*phần chia công bằng*" mà chỉ là thoả thuận ngầm khái niệm về "*phần chia công bằng*" này được áp dụng cho thị trường toàn cầu chứ không phải xuất khẩu đến thị trường riêng biệt nào đó giữa các thành viên của GATT trong khi đàm phán về Hiến chương Havana và Phiên họp rà soát của GATT năm 1955.

Ban hội thẩm đã đặt câu hỏi liệu việc hỗ trợ xuất khẩu đó của Pháp có làm ảnh hưởng đến "*phần chia công bằng*" về lúa mì và bột mì của thương mại thế giới hay không? Việc xuất khẩu lúa mì và bột mì của Pháp trong vòng 25 năm trước đều ở mức thấp, nhưng từ năm 1954, tỷ trọng xuất khẩu lúa mì, đặc biệt là bột mì, đã tăng lên đột ngột, tăng vượt mức đã đạt được trong 25 năm trước đó. Sự tăng lên đột ngột này cho thấy sự tăng lên về thị phần của Pháp trong việc xuất khẩu các sản phẩm trên. Bởi xét về tổng thể, giá bột mì xuất khẩu của Pháp thấp hơn giá bột mì của các nhà xuất khẩu khác.

Ban hội thẩm thấy rằng Pháp đã trợ cấp cho hoạt động xuất khẩu lúa mì, bột mì và hoạt động này nằm trong phạm vi điều chỉnh của Điều XVI. Trên cơ sở với những bằng chứng là các mức cước phí và giá tại các thoả thuận trợ cấp của Pháp, Ban hội thẩm đề nghị Pháp xem xét các biện pháp để tránh gây ra những ảnh hưởng bất lợi cho việc xuất khẩu lúa mì Australia sang thị trường Đông Nam Á (qua việc thay đổi hệ thống thanh toán hoặc sự

tham vấn với Australia trước khi các nhà xuất khẩu Pháp ký hợp đồng xuất khẩu lúa mì mới sang thị trường đó).

Đến tháng 4/1960, Australia và Pháp đạt được thỏa thuận song phương nhằm tạo ra sự ổn định cho thị trường.

Tranh chấp giữa EU và Hoa Kỳ năm 1985

Đại chiến hoóc môn thịt bò

Tháng 12/1985, Hội đồng Liên minh châu Âu (EU) đã thông qua Chỉ thị về cấm sử dụng một số chất có hoóc môn tăng trưởng để nuôi gia súc (Chỉ thị về hoóc môn). Việc EU thông qua Chỉ thị về hoóc môn này đã châm ngòi nổ cho cuộc Đại chiến hoóc môn thịt bò giữa Hoa Kỳ và châu Âu. Chỉ thị về hoóc môn có hiệu lực từ ngày 01/01/1988, sẽ cấm việc nhập khẩu thịt gia súc có sử dụng hoóc môn tăng trưởng vào các nước thành viên EU. Kết quả là tất cả thịt bò từ Hoa Kỳ sẽ bị cấm nhập khẩu bởi hầu hết gia súc ở Hoa Kỳ đều được nuôi bằng thức ăn có sử dụng hoóc môn tăng trưởng.

Cơ sở ban hành Chỉ thị về hoóc môn là việc ăn thịt gia súc được nuôi bằng thức ăn có sử dụng hoóc môn tăng trưởng gây nguy hiểm cho sức khỏe con người. Hoa Kỳ phản bác lại Chỉ thị này khi cho rằng không dựa trên các bằng chứng khoa học, đồng thời có yếu tố cấu thành hành vi tạo dựng hàng rào thương mại phi thuế quan trá hình và vô căn cứ. Ngày 04/11/1988, Tổ chức Y tế thế giới tuyên bố phần lớn các loại hoóc môn đều an toàn cho sức khỏe của con người nhưng hiệp hội người tiêu dùng của Hoa Kỳ lại ủng hộ Chỉ thị về hoóc môn của EU, cho rằng Chỉ thị này có mục đích bảo vệ người tiêu dùng, không liên quan gì đến vấn đề thương mại hay bảo hộ mậu dịch.

Hoa Kỳ và EU tiến hành tham vấn theo quy định của Hiệp định về hàng rào kỹ thuật đối với thương mại ký kết tại Vòng đàm phán Tokyo, hiện văn bản này vẫn đang

có hiệu lực. Tuy nhiên, hai bên đã không đạt được kết quả như mong muốn. EU đã ngăn cản mọi cố gắng với đề nghị thiết lập một nhóm chuyên gia theo GATT của Hoa Kỳ nhằm nghiên cứu những ảnh hưởng có thể có của hoóc môn tăng trưởng đối với con người. Sự ngăn cản này đã khiến Hoa Kỳ quyết định kiện EU theo quy định tại Điều 301 Đạo luật 1974.

Ngày 24/12/1987, Tổng thống Reagan ra quyết định tăng thuế quan hàng hóa EU, tương đương với giá mà Hoa Kỳ phải chịu thiệt do ảnh hưởng của việc thực hiện Chỉ thị về hoóc môn (100 triệu USD). Thuế quan được tăng tới mức bằng biểu thuế theo giá là 100% ngay sau khi Chỉ thị về hoóc môn có hiệu lực. Tuy nhiên, việc áp dụng tăng thuế sẽ được ngừng khi EU không áp dụng Chỉ thị về hoóc môn đối với các sản phẩm thịt của Hoa Kỳ. Và ngay trong năm 1988, Hoa Kỳ đã ngừng việc tăng thuế khi EU không còn áp dụng Chỉ thị về hoóc môn.

Tuy nhiên, Hoa Kỳ lại tiếp tục tăng thuế từ ngày 01/01/1989 do EU lại tiếp tục áp dụng Chỉ thị về hoóc môn đối với thịt của Hoa Kỳ. Mức thuế quan 100% được áp dụng đối với thịt bò, zãm bông thịt lợn, cà chua, cà phê, đồ uống có cồn, nước hoa quả, và các sản phẩm khác nhập khẩu vào Hoa Kỳ từ EU. Ngày 05/01/1989, EU trả đũa bằng việc áp thuế suất theo giá là 100% đối với quả có nhân, hoa quả khô xuất khẩu của Hoa Kỳ. Với tổng giá trị thương mại là 96,6 triệu USD. EU cũng từ chối đề nghị của Hoa Kỳ về việc thành lập Ban hội thẩm song phương để giải quyết tranh chấp với lý do EU muốn xử lý tranh chấp theo cơ chế đa phương của GATT.

Kế hoạch trả đũa của EU đã tạm ngừng vào ngày 20/02/1989 khi EU và Hoa Kỳ thỏa thuận thiết lập nhóm xử lý tranh chấp ngoài khuôn khổ GATT. Khi EU nối lại việc nhập khẩu thịt bê không sử dụng hoóc môn tăng trưởng của Hoa Kỳ bằng số tiền từ việc bán thịt bê cộng với việc

áp thuế 100% đối với dăm bông thịt lợn nhập từ EU, Hoa Kỳ đã bù được khoảng 300.000 USD tổng số tiền phạt EU. Tháng 12/1989, Hoa Kỳ loại sốt ca chua ra khỏi Danh mục trừng phạt, với giá trị khoảng 4 triệu USD. Tháng 12/1993, EU đề nghị Hoa Kỳ giảm giá trị trả đũa nhưng Hoa Kỳ không đồng ý với lý do giữ nguyên mức như vậy là phù hợp.

Tranh chấp giữa Hoa Kỳ và Canada năm 1987

Cấm xuất khẩu cá

Vụ kiện chống lại Canada của Hoa Kỳ năm 1987 liên quan đến quyết định của Canada cấm xuất khẩu hoặc bán để xuất khẩu cá trích, cá hồi hồng và cá hồi đỏ chưa qua chế biến.

Năm 1970, Canada đã căn cứ vào Luật đánh cá công bố quyết định "*không ai được xuất khẩu cá hồi đỏ hay cá hồi hồng trừ phi đóng hộp, ướp muối, hun khói, sấy khô hay ướp lạnh và đã được xem xét kỹ theo Luật thanh tra về cá*". Một quyết định tương tự được áp dụng cho việc xuất khẩu từ tỉnh British Columbia đối với thực phẩm là cá trích hoặc trứng cá trích. Canada vẫn duy trì những biện pháp để bảo vệ, quản lý và phát triển nguồn cá hồi và cá trích ở biển British Columbia, bao gồm cả các hiệp định và công ước liên chính phủ.

Tại thời điểm xảy ra tranh chấp, nghề đánh cá hồi đỏ, cá hồi hồng và cá trích ở vùng bờ biển miền tây Canada đã tạo việc làm cho gần 5/6 tổng số công nhân trong ngành chế biến cá của British Columbia. Canada tuyên bố rằng các biện pháp có liên quan tồn tại lâu đời là một phần không thể thiếu của chế độ quản lý và bảo tồn nghề cá ở bờ biển miền tây. Điều này hoàn toàn phù hợp với điểm g Điều XX của GATT khi cho phép các nước thành viên có quyền không áp dụng những điều khoản của Hiệp định khi muốn bảo tồn những nguồn tài nguyên có thể bị cạn kiệt, nhưng phải kết hợp với việc hạn chế



sản xuất và tiêu thụ trong nước. Canada cũng cho rằng các quy định nghiêm ngặt về chất lượng và thị trường đối với 3 mặt hàng trên là cần thiết nhằm duy trì uy tín các sản phẩm cá an toàn, chất lượng cao.

Để đưa ra phán quyết, Ban hội thẩm đã lưu ý việc Canada cấm xuất khẩu cá không đạt tiêu chuẩn là đúng, nhưng ở đây lại cấm xuất khẩu cá hồi và cá trích chưa chế biến cả trong trường hợp đáp ứng yêu cầu xuất khẩu của Canada. Ban hội thẩm nhất trí rằng việc cấm xuất khẩu là không cần thiết để duy trì những tiêu chuẩn đó, đồng thời, nhất trí rằng nguồn cá hồi, cá trích là "*nguồn tài nguyên có thể bị cạn kiệt*" và những giới hạn việc đánh bắt là "*những hạn chế sản xuất nội địa*" như nội dung của điểm g Điều XX. Tuy nhiên, Ban hội thẩm cũng cân nhắc khi một biện pháp thương mại không cần thiết để bảo vệ một nguồn tài nguyên có thể bị cạn kiệt thì phải nhằm vào mục đích bảo tồn là chủ yếu. Cuối cùng, Ban hội thẩm đã kết luận việc Canada cấm xuất khẩu không thể coi như là nhằm vào mục đích chủ yếu để bảo tồn nguồn cá hồi và cá trích bởi vì chúng chỉ liên quan đến việc cấm xuất khẩu những sản phẩm dưới dạng chưa chế biến. Canada chỉ hạn chế các nhà chế biến, tiêu thụ nước ngoài cá hồi và cá trích chưa chế biến mà không cấm các nhà chế biến và tiêu thụ trong nước. Do đó, Ban hội thẩm đã quyết định rằng việc cấm xuất khẩu đó không phù hợp với điểm g Điều XX của GATT.

Vụ tranh chấp giữa cộng đồng kinh tế châu Âu và Hoa Kỳ năm 1992

Cấm nhập khẩu cá ngừ

Năm 1992, Cộng đồng kinh tế châu Âu (EEC) và Hà Lan thay mặt cho quần đảo Antilles (Hà Lan) khởi kiện Hoa Kỳ vì đã hạn chế nhập khẩu một số mặt hàng cá ngừ với lý do việc sử dụng lưới khổ lớn đánh bắt cả đàn cá ngừ và vô tình giết chết cá heo.

Luật Bảo vệ động vật biển có vú năm 1972 của Hoa Kỳ đã cấm tất cả các hình thức lạm dụng, săn, bắt hoặc giết các loại động vật có vú dù vô tình hay cố ý. Hoa Kỳ cũng cấm nhập khẩu tất cả các loại sản phẩm từ động vật biển có vú và các sản phẩm cá có liên quan đến săn, bắt động vật biển có vú. Mục đích của lệnh cấm này là bảo tồn các loại động vật biển có vú đang có nguy cơ diệt vong. Luật Bảo vệ động vật biển có vú có quy định về giới hạn giết và làm bị thương loài động vật biển này. Khi các nước chứng minh được việc đã tuân thủ đúng quy định của Luật này thì có thể xuất khẩu sản phẩm cá sang Hoa Kỳ. Các quốc gia tiến hành đánh bắt động vật biển có vú có thể đề nghị Hoa Kỳ ký kết các hiệp định chính thức và đưa ra các cam kết cụ thể. Những nước nhập khẩu cá ngừ để chế biến và xuất khẩu sang Hoa Kỳ cũng phải chứng minh được hành vi không nhập khẩu loại cá ngừ bị cấm ở Hoa Kỳ.

EEC yêu cầu Ban hội thẩm coi lệnh cấm nhập khẩu của Hoa Kỳ (cả "*lệnh cấm vận trung gian*" và "*lệnh cấm vận nước chính*") là trái với Điều XI của GATT (Điều khoản chung về việc loại bỏ hạn chế định lượng) và không thuộc phạm vi bất kỳ ngoại lệ nào theo Điều XX (ngoại lệ chung).

Ban hội thẩm cho rằng lệnh cấm vận của Hoa Kỳ là "*lệnh cấm và hạn chế*" trong Điều XI vì đã cấm nhập khẩu cá ngừ và các sản phẩm cá ngừ khi nước xuất khẩu không thoả mãn một số điều kiện nhất định. Về điểm g Điều XX, Ban hội thẩm kết luận những biện pháp có mục đích ép buộc các nước khác phải thay đổi chính sách, về cơ bản không được coi là biện pháp thực hiện bảo tồn nguồn tài nguyên đang bị cạn kiệt. Các biện pháp này cũng không có tác dụng hạn chế sản xuất và tiêu dùng trong nước theo như điểm g Điều XX yêu cầu.

Trong kết luận cuối cùng, Ban hội thẩm lưu ý mục tiêu bảo vệ và bảo tồn cá heo không phải là nội dung của

tranh chấp này. Hơn thế nữa, Ban hội thẩm còn ghi nhận rằng Hoa Kỳ đưa ra cấm vận thương mại chỉ nhằm mục đích thay đổi chính sách thương mại của các nước khác.

Chuối nhập khẩu vượt rào cản thương mại quốc gia

Trong thập niên 90, có hai vụ tranh chấp thương mại điển hình đã được đưa ra phân xử tại GATT và WTO.

Vụ thứ nhất xảy ra vào năm 1993, giữa các quốc gia là Columbia, Costa Rica, Guatemala, Nicaragua và Venezuela với Cộng đồng Kinh tế châu Âu (EEC). Vụ này đã được phán quyết vào đầu năm 1994. Vụ việc bắt đầu nảy sinh từ sự thay đổi chế độ nhập khẩu chuối của EEC, dẫn đến sự phân biệt trong vấn đề mở rộng thị trường phụ thuộc vào nguồn gốc của chuối trong nội bộ EEC, từ ACP truyền thống hay ACP mới. ACP là tổ chức gồm khoảng 70 quốc gia châu Phi, vùng Caribê và Thái Bình Dương có liên kết với Cộng đồng châu Âu, thông qua Công ước Lome để đem lại cho những nước này sự ưu tiên cho việc tiếp cận thị trường cộng đồng châu Âu. Những người khiếu nại cho rằng điều này vi phạm các quy định không phân biệt đối xử của GATT và EEC, phá vỡ sự ràng buộc thuế quan. Ban hội thẩm quyết định cách đối xử ưu đãi thuế quan của EEC đối với việc nhập khẩu chuối là trái ngược với đãi ngộ tối huệ quốc được quy định trong Điều I của GATT.

Vụ thứ hai có phạm vi ảnh hưởng rộng hơn là vụ tranh chấp thương mại giữa các quốc gia là Mexico, Honduras, Guatemala, Ecuador, Mỹ với Liên minh châu Âu (EU) về chế độ nhập khẩu, bán và phân phối chuối.

Đây là một trong những vụ tranh chấp lớn được giải quyết theo cơ chế của GATT và WTO, với sự tham của 6 bên (trong đó có một bên đại diện cho 15 quốc gia thành viên). Các khiếu kiện đầu tiên là theo quy định của GATT năm 1994, tiếp đến là 4 Hiệp định của WTO, bao gồm:

Hiệp định về nông nghiệp, Hiệp định về thủ tục cấp phép nhập khẩu, Hiệp định về các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại (TRIMs) và Hiệp định chung về thương mại dịch vụ (GATS). Số trang văn bản đề trình của các bên khiếu kiện và EU tổng cộng là đến vài nghìn trang.

Chế độ nhập khẩu chuối của EU từ lâu vốn là một vấn đề gây nhiều tranh cãi. Trên thực tế EU duy trì một hệ thống dành quyền ưu tiên tiếp cận thị trường cho mặt hàng chuối được sản xuất tại các nước châu Phi, Caribe và Thái Bình Dương (ACP). Kết quả là các nhà sản xuất ở Caribe luôn chiếm được một thị phần đáng kể trên thị trường EU. Sự chiếm lĩnh thị trường này đã gây thiệt hại cho các nước Trung và Nam Mỹ. Những ưu đãi có từ trước khi hình thành Cộng đồng kinh tế châu Âu (EEC) trên thực tế đã gây ra những bất đồng giữa Pháp và Đức trong những cuộc đàm phán để thành lập EEC năm 1957. Đức có chế độ mậu dịch tự do đối với chuối nhập khẩu từ các nước Mỹ La-tinh, trong khi Pháp lại duy trì những rào cản để hỗ trợ các nhà sản xuất ở thuộc địa của Pháp. Những khác biệt này đã mang đến sự áp đặt thương mại quốc gia trong nội bộ EU, Anh, Pháp, và Tây Ban Nha nhằm bảo toàn thị trường cho các nước thuộc địa cũ.

EU cũng như Mỹ là một trong hai thị trường nhập khẩu chuối truyền thống, lớn nhất thế giới. Gần 60% chuối nhập khẩu vào EU có nguồn gốc từ các nước Mỹ La-tinh (Ecuador, Costa Rica, Panama và Honduras), trong khi các nước châu Phi, Caribe và châu Á - Thái Bình Dương và những nhà sản xuất của EU chỉ chiếm khoảng 15% thị phần.

Trước năm 1993, việc nhập khẩu chuối vào EU chưa chịu sự điều chỉnh của một chính sách chung. EU áp dụng chung mức thuế suất đối với nước ngoài là 20% theo giá hàng, nhưng cơ chế nhập khẩu của từng nước trong liên minh lại khác nhau. Đức là thị trường lớn nhất với gần 1/3 lượng chuối nhập khẩu của EU, từ các nước Mỹ Latinh.

Giữa Đức và các nước này có một thỏa thuận riêng (trong Hiệp ước Rome) cho phép nhập khẩu miễn phí. Tương tự như vậy, Bỉ, Đan Mạch, Ailen, Lucsembua và Hà Lan hầu hết nhập khẩu chuối từ những nhà cung cấp Mỹ La-tinh, sử dụng thuế suất biên giới là 20%. Ngược lại, Tây Ban Nha hạn chế việc nhập khẩu chuối từ nước thứ ba, sử dụng sản phẩm chuối trong nước (đảo Canary). Pháp, Hy Lạp và Bồ Đào Nha cũng sử dụng nguồn chuối trong nước. Ý đưa ra sự đối xử ưu đãi với chuối từ Somali. Anh và Pháp cũng đưa ra những ưu đãi cho các nước thuộc địa cũ của mình (các nước ACP), hơn nữa theo Công ước Lome chuối từ các nước ACP được nhập khẩu miễn thuế vào EU.

Tháng 6/1997, Ban hội thẩm đã công bố Bản báo cáo cho rằng chế độ nhập khẩu chuối của EU là vi phạm các quy tắc của WTO về không phân biệt đối xử và tiếp cận thị trường. Ban hội thẩm cũng nhận thấy cơ chế về thuế xuất nhập khẩu và cơ chế về hạn ngạch là không nhất quán với Điều XXIII của GATT (yêu cầu về không phân biệt đối xử). Việc phân bổ 30% giấy phép nhập khẩu cho những người bán chuối ACP truyền thống được điều hành trái với các quy tắc không phân biệt đối xử của GATT. Báo cáo của Ban hội thẩm đã bị EU kháng cáo, Cơ quan phúc thẩm đã đồng ý với kết luận của Ban hội thẩm và khuyến nghị EU sửa lại cơ chế nhập khẩu chuối cho phù hợp với quy định của WTO.

Nguyên tắc giải quyết tranh chấp của WTO là giải pháp công bằng, nhanh chóng, hiệu quả và được các bên đều chấp nhận. WTO khuyến khích các bên tranh chấp tham khảo ý kiến và tự dàn xếp với nhau trước và cả trong quá trình xét xử. Khi WTO đã phán quyết một nước thành viên vi phạm quy định của tổ chức thì nước đó ngay lập tức, phải nhanh chóng sửa sai, nếu tiếp tục vi phạm, sẽ phải chịu bồi thường hoặc chịu phạt. WTO quy định các phán quyết tự động có hiệu lực trừ khi bị tất cả các nước bác bỏ, do vậy không thành viên nào có thể cản trở việc thực hiện phán quyết.

10 KHUYẾN NGHỊ CHO VIỆT NAM KHI GIA NHẬP WTO

□ TS. Nguyễn Vĩnh Thanh - ThS. Lê Thị Hà

KHUYẾN NGHỊ THỨ NHẤT

Xác định rõ cơ hội và thách thức khi gia nhập WTO

Cần phải thấy rằng khi gia nhập WTO, tham gia vào cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO, đương nhiên chúng ta sẽ có những nghĩa vụ nhất định, nhưng đổi lại chúng ta được hưởng những lợi ích mà WTO mang lại cho các thành viên của mình. Đó chính là lý do mà WTO có được số lượng thành viên đông đảo (số lượng các nước đang phát triển chiếm tỷ lệ lớn) mà các tổ chức quốc tế mới ra đời không thể có được. Một lần nữa cần phải thấy rằng hội nhập kinh tế quốc tế là một xu thế khách quan, là tiền đề cho quá trình công nghiệp hoá, hiện đại hoá, thu hẹp dần khoảng cách với các nước. Để đảm bảo cho việc gia nhập WTO đạt được hiệu quả cao nhất, chúng ta cần xem xét những vấn đề đặt ra đối với quá trình gia nhập của Việt Nam trên các lĩnh vực là kinh tế - xã hội và pháp luật. Tuy nhiên, cần xem xét các lĩnh vực này trong mối quan hệ biện chứng, tác động qua lại với nhau. Việt Nam đàm phán gia nhập WTO với tư cách là một quốc gia đang phát triển, có thu nhập thấp. Với chủ trương hội nhập, Việt Nam đã có nhiều biến chuyển về mặt chính sách, cơ cấu nhằm thực hiện tốt hơn tiến trình tự do hoá thương mại của mình.

Gia nhập WTO. Việt Nam có những cơ hội, cụ thể như sau:

- Khi là thành viên của WTO, Việt Nam sẽ được hưởng những ưu đãi thương mại, tránh được tình trạng phân biệt đối xử, nâng cao thế và lực trong thương mại quốc tế. Hơn thế nữa, với tư cách là một nước đang phát triển, có mức thu nhập bình quân đầu người thấp, Việt Nam sẽ nhận được sự đối xử đặc biệt (dành cho nước có mức thu nhập GDP bình quân dưới 1.000USD/người/năm), được miễn trừ khỏi sự ngăn cấm hỗ trợ xuất khẩu (nếu hàng hóa xuất khẩu là loại cạnh tranh cao, sự miễn trừ này sẽ bị loại bỏ trong vòng 8 năm);
- Việt Nam có thể sử dụng cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO để đảm bảo quyền lợi chính đáng trong trường hợp có tranh chấp thương mại với các nước thành viên, đặc biệt khi nước thành viên đó là cường quốc về kinh tế. WTO tạo cho các nước cơ hội có được một kênh giải quyết các tranh chấp trong quan hệ thương mại quốc tế mang tính xây dựng và công bằng;
- Tham gia vào WTO, Việt Nam sẽ tham gia vào một hệ thống thương mại rộng mở, tự do và bình đẳng, có cơ hội tiếp cận thị trường của 150 nước thành viên, được hưởng các cam kết ưu đãi, mở cửa thị trường hàng hoá, dịch vụ, đầu tư mà các nước thành viên dành cho nhau thông qua kết quả các vòng đàm phán tự do hóa thương mại, mở cửa thị trường;
- Tăng cường thu hút đầu tư và chuyển giao kỹ thuật, công nghệ cao từ các nước. Tham gia vào các luật lệ, quy tắc của WTO, Việt Nam sẽ tạo lập và củng cố lòng tin của các nước vào cơ chế chính sách của Việt Nam, trên cơ sở đó tạo sự hấp dẫn để các nhà đầu tư nước ngoài an tâm đầu tư vào Việt Nam. Việt Nam cũng tăng cường cơ hội tiếp cận các nguồn vốn vay ưu đãi, các hình thức tín dụng, tài trợ của các tổ chức tài chính quốc tế như WB, IMF...;
- Nâng cao vị trí quốc tế của Việt Nam, tạo thế đứng vững

chắc hơn cho Việt Nam trong quan hệ quốc tế. Việt Nam sẽ có cơ hội tham gia vào các cuộc đàm phán đa phương, giải quyết các nhu cầu về thị trường vì quyền lợi chính đáng của mình. Như vậy, Việt Nam có điều kiện, cơ hội góp tiếng nói vì lợi ích của các nước đang phát triển, nắm bắt tốt hơn các xu thế quốc tế cũng như sự điều chỉnh chính sách kinh tế thương mại từ các nước khác, xác định được hướng điều chỉnh phù hợp với tiến trình chung và khai thác triệt để những cơ hội có lợi nhất cho mình;

- Tăng sức cạnh tranh, nâng cao hiệu quả, tạo cơ hội cho các doanh nghiệp Việt Nam mở rộng quan hệ làm ăn, chấp nhận cạnh tranh, nâng cao chất lượng quản lý và sản xuất, tiếp thu khoa học công nghệ mới, nâng cao hiệu quả các hoạt động.

Tuy nhiên, bên cạnh đó, Việt Nam còn phải đối diện với một số thách thức sau:

- Sức mạnh cạnh tranh của hàng hoá, dịch vụ và đội ngũ doanh nghiệp Việt Nam còn yếu nên cơ hội thâm nhập thị trường quốc tế mới chỉ dừng lại ở dạng tiềm năng, trong khi đó hàng hóa và dịch vụ nước ngoài với sức cạnh tranh cao sẽ có điều kiện xâm nhập thị trường Việt Nam;

- Hệ thống luật pháp, chính sách quản lý kinh tế - thương mại chưa hoàn chỉnh, kỹ thuật xây dựng còn thô sơ, trong đó đáng lưu ý là chính sách thuế và phi thuế. Bên cạnh đó về mặt quản lý nhà nước, tổ chức và quản lý sản xuất kinh doanh, hỗ trợ xúc tiến thương mại cũng có nhiều bất cập, thiếu hiệu quả, gây tình trạng chông chéo;

- Năng lực cán bộ còn nhiều hạn chế, về cơ bản đội ngũ cán bộ các cấp trong cả nước còn mỏng, trình độ và kinh nghiệm còn thiếu và yếu, nhất là việc nắm bắt các chính sách, luật lệ của WTO một cách thấu đáo để có thể hoàn thành tốt công tác xây dựng chính sách kinh tế thương mại và đàm phán quốc tế.

KHUYẾN NGHỊ THỨ HAI

Điều chỉnh chính sách, pháp luật kinh tế - thương mại phù hợp với các quy định của WTO

Hầu hết các nước, để được công nhận là thành viên của WTO, đều phải nghiên cứu, xem xét điều chỉnh chính sách, hệ thống pháp luật nước mình cho phù hợp với những quy định của WTO. Việt Nam đã là thành viên của WTO, nhưng một số chính sách và quy định pháp luật còn chưa tương thích với các quy định của WTO. Nếu Việt Nam vẫn duy trì chính sách khác với các quy định của WTO thì sẽ bị các nước thành viên đưa vụ việc ra giải quyết theo cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO. Nếu Cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO (DBS) khẳng định chính sách hay biện pháp này trái với các quy định của WTO thì Việt Nam phải loại bỏ, nếu không sẽ phải bồi thường hoặc bị áp dụng cơ chế trả đũa. Do đó, Việt Nam cần điều chỉnh chính sách, hoàn thiện hệ thống pháp luật cho phù hợp với các quy định của WTO (đặc biệt chú ý đến nguyên tắc tối huệ quốc và đãi ngộ quốc gia). Tuy nhiên, việc điều chỉnh phải đảm bảo cho các ngành kinh tế ở các nước phát triển, phải có sự chọn lọc trong quá trình điều chỉnh (có lịch trình cụ thể).

Do đó, hầu hết các phán quyết của DBS có giá trị tham khảo và định hướng rất lớn, kể cả khi chúng ta tính tới việc sửa đổi pháp luật theo nhu cầu phát triển trong nước.

Nhiều nước trên thế giới, kể cả Mỹ, đôi khi cũng phải nhờ vào cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO để gây sức ép sửa đổi các quy định pháp luật trong nước của mình. Điều này đặc biệt đúng đối với các vấn đề nhạy cảm trong nước khi khó đạt được sự thống nhất giải quyết. Khía cạnh thực tế này của cơ chế giải quyết tranh chấp WTO có lẽ cũng có ảnh hưởng đối với việc sửa đổi pháp luật Việt Nam.

Là nước đi sau và tham gia vào hội nhập kinh tế quốc tế vào thời điểm khi các quy tắc và chuẩn mực của pháp luật thương mại quốc tế, kể cả các quy định về giải quyết tranh chấp về cơ bản đã được định hình, việc học hỏi kinh nghiệm của các nước trong mối tương tác với các quy định của WTO cần được chú trọng trong quá trình Việt Nam hoàn thiện hệ thống pháp luật, nhất là kinh nghiệm của các nước có điều kiện và hoàn cảnh tương tự Việt Nam.

KHUYẾN NGHỊ THỨ BA

Nghiên cứu, vận dụng những ưu đãi của WTO dành cho các nước đang phát triển

Ngày nay, các chính sách thương mại nằm ở vị trí hàng đầu trong chương trình nghị sự về phát triển. Sự quan tâm đối với tự do hoá thương mại không phải xuất phát từ sự giáo điều mà trái lại, dựa vào việc đánh giá cần trọng các kinh nghiệm phát triển trong hàng chục năm qua. Trong khoảng thời gian này, các nước đang phát triển đã tăng cường hội nhập vào nền kinh tế thế giới, đã đạt được mức tăng trưởng và thu nhập cao hơn, tuổi thọ dài hơn và giáo dục tốt hơn.

Những vấn đề thương mại ngày nay đã không chỉ bao gồm các cơ chế truyền thống về thuế quan và hạn ngạch mà còn bao gồm vai trò của cơ sở hạ tầng và quản lý nhà nước trong việc hỗ trợ một nền kinh tế thương mại hoạt động.

Các quy định trong các hiệp định của WTO đặt ra mức độ tiêu chuẩn cao so với các nước đang phát triển. Do đó, các nước đang phát triển, trong đó có Việt Nam khó đáp ứng được đầy đủ các quy định này. Để đảm bảo quyền lợi của các nước đang phát triển khi tham gia vào hệ thống thương mại đa biên, WTO đã dành cho các nước này một số ưu đãi nhất định (ưu đãi không phải thực hiện

nghĩa vụ nào đó, hoặc thời gian thực hiện nghĩa vụ dài hơn...). Mặc dù vậy, vẫn có nhiều tranh chấp xảy ra trong thời gian vừa qua do các nước thành viên phát triển kiện các nước thành viên đang phát triển vi phạm những quy định về ưu đãi. Chính vì vậy, khi là thành viên và trực tiếp tham gia vào cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO, Việt Nam cần nghiên cứu thật kỹ cơ chế này để vận dụng tối đa những ưu đãi mà WTO dành cho các nước đang phát triển. Điều này giúp cho Việt Nam có những thuận lợi nhất định, giảm được chi phí vì WTO trợ giúp về mặt pháp lý, đồng thời tránh được việc bị các nước thành viên (nhất là các nước thành viên phát triển) khởi kiện.

Một vấn đề thường ít gây được sự chú ý của các nhà hoạch định chính sách, nhất là tại các nước có truyền thống pháp luật thành văn như Việt Nam, là ý nghĩa, vai trò của tranh chấp và giải quyết tranh chấp. Trong khi đó, tại các nước có truyền thống pháp luật là án lệ, các phán quyết của tòa án luôn được coi là một nguồn pháp luật. Chính vì vậy, điều quan trọng với Việt Nam là ngay từ khi bắt đầu tham gia hội nhập kinh tế quốc tế, cần nghĩ ngay tới những tình huống không thuận lợi, các bất đồng, xung đột và tranh chấp có thể xảy ra, rút kinh nghiệm từ các tranh chấp thực tế (các tranh chấp thương mại đối với cá basa, giày dép, bột lửa...). Chỉ khi tính đến các tình huống này, chúng ta mới có bước đi xây dựng, lựa chọn cơ chế xử lý một cách công bằng, hiệu quả, phù hợp với Việt Nam và thích ứng với từng đối tác thương mại nước ngoài.

KHUYẾN NGHỊ THỨ TƯ

Tích cực theo kiện và chuẩn bị tham gia tố tụng

Đây là bài học rút ra từ kinh nghiệm của nước láng giềng Trung Quốc. Trong thời gian đầu khi mới tham gia vào thị trường quốc tế, nhiều nước do tiềm lực tài chính hạn chế

hoặc không nhận thức được đầy đủ về tầm quan trọng của việc tham gia vụ kiện nên đã không trả lời các bản câu hỏi điều tra và thua kiện. Hậu quả là không chỉ mất thị trường mà còn ảnh hưởng đến hoạt động của cả ngành do hành vi “*bỏ cuộc*” này. Bài học rút ra từ vụ Vietnam Airlines là một ví dụ điển hình. Vietnam Airlines không dự phiên toà xét xử vụ án có liên quan đến mình theo đơn kiện của Luật sư Liberati mặc dù trước đó đã nhận được giấy triệu tập của Toà án Italia. Khi có phán quyết của Toà án năm 2000, thì mãi đến năm 2002, Vietnam Airlines mới biết mình phải bồi thường cho Luật sư. Đây là tranh chấp thuộc lĩnh vực tư pháp quốc tế liên quan đến các doanh nghiệp, cá nhân nhưng cũng là bài học lớn cho Việt Nam trong quan hệ quốc tế.

Từ thực tế trên, trong bất kỳ vụ kiện nào theo cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO, chúng ta phải xác định giải quyết tranh chấp bằng thương lượng, hoà giải bởi nếu hoà giải thành công sẽ giảm bớt thiệt hại cho cả hai bên (đây là điểm mấu chốt để giải quyết xung đột trong quan hệ thương mại quốc tế). Mặt khác, chúng ta cũng phải tích cực chuẩn bị đầy đủ những tài liệu cần thiết bởi vì điều này sẽ quyết định rất lớn đến sự thắng bại của mỗi vụ tranh chấp.

Trước khi tham gia khiếu kiện, chúng ta phải chuẩn bị chu đáo, đầy đủ chứng cứ, lập luận theo các hiệp định có liên quan đến WTO để trình bày với Ban hội thẩm, Cơ quan phúc thẩm, Trọng tài trong quá trình giải quyết tranh chấp. Phải nêu rõ chính sách thương mại hay biện pháp thương mại nào đang gây ra tranh chấp; phải chứng minh chính sách hay biện pháp thương mại này vi phạm điều khoản gì tại hiệp định nào của WTO và ảnh hưởng thế nào đến quyền lợi của nước mình. Các chứng cứ này giúp cho Việt Nam có cơ sở pháp lý thuyết phục các cơ quan giải quyết tranh chấp đưa ra những kết luận chính xác. Chính vì vậy, Việt Nam cần nghiên cứu kỹ các

chính sách thương mại, các biện pháp thương mại của các nước thành viên của WTO, các hiệp định và thoả thuận của WTO. Nếu không nghiên cứu kỹ mà vội vàng kết luận rồi tiến hành tham vấn và khiếu nại ra DBS thì khó thành công, nhiều khi còn phản tác dụng, không những đánh mất uy tín của nước mình mà còn tổn kém về tài chính. Đồng thời, phải yêu cầu nước thành viên tham gia tranh chấp chứng minh những lập luận mà họ đã nêu ra. Trong quá trình tranh chấp, việc gửi báo cáo cho Ban hội thẩm, Cơ quan phúc thẩm phải đúng thời hạn và phải có mặt tại các phiên họp của các cơ quan này để phát biểu, trình bày ý kiến lập luận của nước mình. Từ những lý do trên, Việt Nam cần cân nhắc kỹ về các chi phí có liên quan, sự tác động của việc khiếu nại tới mối quan hệ với các nước thành viên vì phạm để quyết định có khiếu nại đến DBS hay tự thương lượng thoả thuận với các nước vì phạm nhằm giải quyết tranh chấp. Trong trường hợp nhận thấy hành vi hay biện pháp thương mại của Việt Nam vi phạm các nguyên tắc của WTO, phải khôn khéo tham vấn với nước khiếu nại để tránh những tổn thất lớn có thể xảy ra.

Từ những yêu cầu trên, đòi hỏi Việt Nam có sự đầu tư lớn về trí tuệ, xây dựng đội ngũ chuyên gia, luật sư am hiểu sâu sắc về hệ thống các quy định trong từng lĩnh vực của WTO.

KHUYẾN NGHỊ THỨ NĂM

Chuẩn bị tốt về luật sư, tài chính và tâm lý khi theo kiện

Hiện nay, có đến hơn 3/4 số thành viên của WTO là các nước đang phát triển, kém phát triển và các nước có nền kinh tế chuyển đổi. Có thể nói, với việc chiếm đa phần dân số trên thế giới cũng như trong WTO, các nước đang phát triển và kém phát triển có vai trò khá quan trọng trong quan hệ kinh tế toàn cầu. Tuy nhiên,

các nước đang phát triển chưa thực sự thực hiện tốt vai trò của mình. Một nguyên nhân chung là do hệ thống các văn bản và chuẩn mực của WTO vô cùng phức tạp, trong khi đó các nước đang phát triển thiếu nguồn tài chính và nhân lực để đảm bảo thực hiện các yêu cầu của WTO. Đây là nguyên nhân chính cản trở việc các nước đang phát triển thực hiện đầy đủ những cam kết của mình trong WTO. Chính từ những nguyên nhân đó mà các nước đang phát triển và kém phát triển đã trở thành những nước bị khiếu nại nhiều nhất trong cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO.

Cơ chế giải quyết tranh chấp thương mại ngày càng trở nên phức tạp, kéo dài và tốn kém hơn. Quy trình tố tụng có xu hướng phân thành hai cấp: sơ thẩm và phúc thẩm. Qua trình giải quyết tranh chấp gắn liền với việc xem xét các vấn đề mang tính kỹ thuật cao và chứa đựng nhiều vấn đề pháp lý phức tạp. Đây thực sự là những trở ngại cho các nước có nguồn lực hạn chế khi theo đuổi các vụ kiện. Việc chuẩn bị cho một vụ kiện tại WTO là một khó khăn rất lớn cho các thành viên WTO, đặc biệt là các nước đang phát triển. Mỗi vụ kiện WTO vô cùng phức tạp, đòi hỏi phải có sự đóng góp vai trò rất quan trọng của đội ngũ luật sư. Những luật sư này phải là những người có trình độ, kiến thức sâu rộng về hệ thống quy định của WTO, hơn nữa phải là những người có trình độ nghiệp vụ cao, ứng xử mau lẹ, lập luận vững chắc và logic, có khả năng thuyết phục người khác. Trong khi đó, Việt Nam và các nước thành viên đang phát triển, công tác tìm được luật sư trong nước có đủ trình độ pháp lý cần thiết để chuẩn bị hồ sơ, chứng cứ và lập luận cho vụ tranh chấp, để bác bỏ lại ý kiến của bên đối phương là điều không dễ.

Thực tế, trong số các thành viên của WTO thì chỉ có Mỹ và EU là hai thành viên có thể sử dụng luật sư trong nước tại

các vụ việc của WTO mà không cần thuê luật sư nước ngoài, còn tất cả các nước khác, kể cả Canada, Nhật Bản... đều phải thuê luật sư nước ngoài (trong đó chủ yếu là thuê luật sư của Mỹ) để tham gia vào các vụ kiện tại WTO. Việc tham gia của các luật sư từ vào phái đoàn của mỗi bên tranh chấp đã được thừa nhận từ sau vụ kiện về chuối.

Tuy vậy, để có thể giành thắng lợi trong các vụ tranh chấp được giải quyết theo cơ chế của WTO, chúng ta vẫn phải chuẩn bị một đội ngũ luật sư am hiểu sâu về các lĩnh vực của WTO. Hiện nay, số lượng luật sư Việt Nam tương đối ít. Thế hệ luật sư có tên tuổi giàu kinh nghiệm nhưng thực tiễn thương mại quốc tế kém, ngoại ngữ còn hạn chế, còn thế hệ trẻ có trình độ tiếng Anh tốt, nắm bắt thông tin nhanh nhưng lại ít kinh nghiệm. Do vậy, trong những vụ tranh chấp nhỏ, chúng ta vẫn có thể thắng kiện nếu có sự phối hợp của cả hai thế hệ luật sư. Ở những tranh chấp lớn, chúng ta cần thuê luật sư nước ngoài song song với việc kết hợp chặt chẽ với các luật sư trong nước, từ đó, trình độ của các luật sư của Việt Nam sẽ được nâng cao. Như vậy, việc đào tạo đội ngũ luật sư chuyên sâu kết hợp với việc giải quyết các vụ tranh chấp trên thực tế, bên cạnh các luật sư nước ngoài là một yêu cầu không thể thiếu để Việt Nam gặt hái nhiều thành công khi gia nhập WTO

Chi phí để thuê luật sư, chuyên gia nước ngoài là rất cao, chi phí để theo đuổi các vụ khiếu kiện còn cao hơn nhiều so với khả năng tài chính của các nước đang phát triển. Nói cách khác, những lợi ích tiềm năng từ việc theo đuổi một vụ kiện với nền kinh tế nhỏ là rất thấp so với chi phí bỏ ra. Giờ đây, giải quyết một vụ tranh chấp thương mại quốc tế không chỉ trong vài ba tháng mà là một vài năm. Tính phức tạp của tranh chấp, quy trình tố tụng kéo dài, cộng thêm việc hầu hết các chính phủ không có khả năng và kỹ năng tự tranh tụng mà phải thuê luật sư từ

(thường là luật sư Mỹ và EU) nên chi phí giải quyết tranh chấp là quá sức đối với nhiều nước nghèo. Đã có nghiên cứu cho thấy tổng chi phí theo kiện đối với một vụ tranh chấp trong WTO có thể lên tới vài triệu đôla Mỹ.

Chúng ta cần nghiên cứu các vụ tranh chấp cụ thể, lập luận của Ban hội thẩm, phán quyết đã được DBS thông qua, từ đó rút kinh nghiệm về cách thức làm việc cũng như có chính sách điều chỉnh phù hợp với quy định và thông lệ của WTO. Trong hệ thống các hiệp định của WTO không quy định việc dùng các báo cáo của Ban hội thẩm hay Cơ quan phúc thẩm đã được DBS thông qua làm án lệ cho những vụ việc sau, nhưng về tổng thể là rất nhất quán và có giá trị thuyết phục cao cho các vụ việc tương tự sau đó, trên thực tế chúng lại trở thành “luật”, được sử dụng làm cơ sở viện dẫn cho các vụ việc sau. Vì vậy, việc nghiên cứu báo cáo là rất cần thiết. Tuy nhiên, cần phải biết rằng những Báo cáo của Ban hội thẩm về mỗi vụ việc ít nhất cũng phải dày khoảng 300 trang, của Cơ quan phúc thẩm là 100 trang. Do vậy, cần xây dựng một đội ngũ nghiên cứu chuyên nghiệp về các phán quyết của DBS, trên cơ sở đó tư vấn cho các nhà hoạch định chính sách, các nhà làm luật Việt Nam.

Quá trình giải quyết tranh chấp tại WTO có nguy cơ ảnh hưởng xấu tới mối quan hệ kinh tế - thương mại giữa các bên, đặc biệt trong trường hợp một bên trong tranh chấp lại là một nước phát triển cố tình vi phạm. Nếu bị nước đang phát triển khiếu nại tới DBS thì một nước phát triển có thể tìm mọi cách, kể cả việc khiếu nại lại nước đang phát triển này, để trả đũa nhiều hơn. Như vậy, nước đang phát triển sẽ gặp nhiều bất lợi vì đang dựa vào hoạt động xuất, nhập khẩu, đầu tư, viện trợ kinh tế của nước phát triển. Do đó, Việt Nam cần chuẩn bị tốt về tâm lý theo kiện đến cùng để bảo vệ quyền lợi chính đáng.

KHUYẾN NGHỊ THỨ SÁU

Tuyên truyền ý thức pháp luật thương mại quốc tế cho các doanh nghiệp và công chúng để hạn chế xảy ra tranh chấp

Trong giai đoạn 1994-2004, đã có 18 vụ về chống bán phá giá, 4 vụ tự vệ liên quan đến một số sản phẩm như: giấy dép, thủy sản, một số sản phẩm cơ khí, sản phẩm công nghiệp..., mà nước ngoài đã đưa ra kiện Việt Nam, trong đó có 15 vụ đã có kết luận cuối cùng. Hiện tại, Việt Nam đang phải đối mặt với 5 vụ kiện chống bán phá giá (đối với xe đạp, ống, tuýt thép hoặc cắt thép, chốt, then cửa bằng inox và các phụ tùng, đèn huỳnh quang, ván lướt sóng) vào thị trường EU và 2 vụ tự vệ đối với bột sắn, tinh bột sắn, tinh bột cao cấp và xe đạp. Sau đây là một số nguyên nhân khiến cho thời gian gần đây, các vụ kiện hàng xuất khẩu Việt Nam tăng lên:

- Tình trạng lạm dụng biện pháp bảo đảm công bằng trong thương mại quốc tế để bảo hộ những ngành công nghiệp nội địa. Các vụ kiện chống bán phá giá lại thường đem đến cho các nước nhập khẩu khoản thu cao hơn so với các vụ kiện chống trợ cấp nhờ mức thuế suất cao;

- Theo Luật Chống bán phá giá của Mỹ, EU, Canada và một số nước thành viên WTO, khi số lượng sản phẩm của một nước xuất khẩu cao hơn 3% thị phần sẽ là một trong những căn cứ pháp lý quan trọng để ngành công nghiệp nội địa khởi kiện. Các quy định của Luật Chống bán phá giá còn cho phép cộng gộp thị phần xuất khẩu của những người cùng xuất khẩu sản phẩm bị kiện. Các biện pháp giúp đỡ cho ngành công nghiệp này chính là nguyên nhân gây ra, hoặc đe dọa gây thiệt hại cho ngành công nghiệp nội địa của họ. Thêm nữa, nước nhập khẩu thường có nhiều khả năng điều chỉnh Luật Chống

ban phá giá hơn so với biện pháp tự vệ và chống trợ giá. Vì vậy, biện pháp chống bán phá giá dễ bị lạm dụng đối với hàng xuất khẩu của Việt Nam;

- Tốc độ tăng trưởng xuất khẩu cao của Việt Nam. Hiện nay, tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam thường tập trung vào những thị trường lớn như Mỹ, EU, Nhật Bản... với những mặt hàng chủ lực, có lợi thế cạnh tranh (thủy sản, nông sản, công nghiệp chế biến, giày dép, may mặc...). Trong thương mại với Mỹ, khi bất cứ một nước có kim ngạch xuất khẩu một sản phẩm lớn hơn 6 triệu USD sẽ bị liệt vào danh sách "*cẩn cảnh giác*". Do vậy, tốc độ tăng nhanh của hàng xuất khẩu Việt Nam dễ dẫn đến các vụ kiện trong thương mại;

- Có phản ứng dây chuyền và tình trạng trốn thuế chống bán phá giá. Chẳng hạn, trường hợp Hàn Quốc kiện Việt Nam bán phá giá bột lửa gas sau khi EU chính thức khởi kiện Việt Nam về sản phẩm này. Hay, công tác điều tra việc bán phá giá hàng Việt Nam thường gắn với hàng hoá xuất khẩu cùng loại của một số nước khác có kim ngạch lớn hơn Việt Nam. Thực tế, trong phần lớn trường hợp, hàng xuất khẩu của Việt Nam bị đánh thuế chống bán phá giá trong khi kim ngạch xuất khẩu không cao, không gây thiệt hại đến các nhà sản xuất tại nước nhập khẩu. Tuy nhiên, các nước này thường "*nhân tiện*" đưa luôn Việt Nam vào danh sách khi xem xét để đánh thuế chống bán phá giá đối với một số nước khác có kim ngạch xuất khẩu lớn hơn.

Các tranh chấp trong WTO, về cơ bản đều xuất phát từ tranh chấp lợi ích của các công ty. Vì vậy, việc thông tin tuyên truyền nâng cao ý thức pháp luật trong hoạt động kinh doanh, sự hiểu biết pháp luật thương mại quốc tế cho các doanh nghiệp Việt Nam là rất cần thiết. Song song với việc đó là dịch vụ tư vấn pháp luật cần được

nâng cao về chất lượng để giúp các doanh nghiệp hoạt động đúng pháp luật, tránh những thiệt hại đang tiếc. Nếu là thành viên WTO, Việt Nam có thể áp dụng cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO trong các vụ kiện chống bán phá giá cá tra, cá basa hoặc vụ kiện tôm, phía Mỹ để có một phán quyết công bằng, giảm bớt thiệt hại cho nông dân và các doanh nghiệp Việt Nam.

Như vậy, có thể khẳng định, việc tham gia WTO cũng là đồng thời tham gia vào cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO. Nhưng để chủ động tham gia vào WTO, với cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO, chúng ta cần thấy trước được khả năng xảy ra tranh chấp trong WTO đối với Việt Nam. Điều này có thể được khẳng định trên cơ sở phân tích một số lý do, trước hết, các lĩnh vực mà WTO điều chỉnh là khá mới mẻ đối với Việt Nam, chẳng hạn như thương mại dịch vụ, sở hữu trí tuệ, các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại... Bên cạnh đó, ý thức tuân thủ pháp luật của các doanh nghiệp cũng như của công dân Việt Nam còn chưa cao. Điều đó sẽ dẫn tới việc các quy định của WTO không được thực thi nghiêm chỉnh. Đồng thời, một số lớn các doanh nghiệp nhà nước vẫn chưa đoạn tuyệt được với thói quen ỷ lại, trông chờ vào sự hỗ trợ từ Nhà nước. Vì vậy, trước xu thế hội nhập, các doanh nghiệp này tỏ ra rất lúng túng, chưa tạo được thế chủ động để tham gia quá trình hội nhập kinh tế này.

Từ những nhận định trên, Việt Nam cần phải tìm cách để hạn chế tối đa khả năng xảy ra tranh chấp. Khi tranh chấp xảy ra, chúng ta cần phải có những phương sách thích hợp để phát huy những kinh nghiệm giải quyết tranh chấp quốc tế của Việt Nam, xử lý nhanh các tranh chấp trong WTO, tránh được những tổn thất về kinh tế, bảo vệ được quyền lợi chính đáng.

KHUYẾN NGHỊ THỨ BẢY

Nâng cao hiệu quả hoạt động của các cơ quan quản lý nhà nước

Hệ thống các cơ quan quản lý nhà nước cần phải được tăng cường, đặc biệt là về trình độ cũng như ý thức tôn trọng pháp luật. Hiện nay, tình trạng pháp luật của Nhà nước không được thực hiện một cách thống nhất từ trung ương đến địa phương đang là một vấn đề nổi cộm, làm ảnh hưởng rất lớn đến môi trường đầu tư. Vì vậy, trong giai đoạn tới, vấn đề này cần phải được tập trung giải quyết, góp phần đảm bảo tính minh bạch của hệ thống pháp luật, hạn chế tối đa khả năng xảy ra tranh chấp.

Bên cạnh đó, những yêu cầu của quá trình hội nhập cũng đòi hỏi hệ thống các cơ quan tài phán cần được củng cố, nâng cao trình độ, năng lực. Hiện nay, những hiểu biết về kinh tế quốc tế của đội ngũ thẩm phán nhìn chung còn yếu, công tác đào tạo, phổ biến về những yêu cầu của các tổ chức kinh tế quốc tế cho đội ngũ cán bộ này chưa được thực hiện. Tình trạng này cũng xảy ra tương tự đối với đội ngũ trọng tài viên. Do đó, khả năng giải quyết những tranh chấp kinh tế quốc tế phức tạp bằng toà án hay trọng tài sẽ còn rất hạn chế, điều đó thời gian qua đã được chứng minh trong thực tiễn. Vì vậy, việc đào tạo đội ngũ thẩm phán về các vấn đề pháp lý, kinh tế quốc tế là rất cần thiết và phải được thực hiện càng sớm càng tốt.

KHUYẾN NGHỊ THỨ TÁM

Thực hiện tốt cam kết quốc tế

Với vai trò là cơ chế làm rõ các quy định của WTO, cơ chế giải quyết tranh chấp đang được sử dụng hiệu quả cho các nước đã thể hiện được cam kết của mình trong



WTO là thế nào. Chính vì vậy, khi cân nhắc đưa ra các cam kết quốc tế, nghĩa vụ bảo đảm thực thi các cam kết này trong hệ thống pháp luật thì Việt Nam không thể không nhìn vào các phán quyết và quyết định giải quyết tranh chấp của WTO. Hệ quả là các quy định pháp luật trong nước khi được điều chỉnh không thể chỉ dựa vào câu chữ mà cần phải tính đến việc giải thích của WTO về quy định này.

Để đảm bảo sự chủ động tham gia vào cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO, trước hết chúng ta cần phải nắm vững các yêu cầu cũng như lợi ích mà Việt Nam có được khi gia nhập WTO. Trên cơ sở đó, chúng ta cần phải thực hiện nghiêm chỉnh các yêu cầu của WTO, từ đó sẽ hạn chế tối đa nguy cơ xảy ra tranh chấp. Cần hiểu rõ, mặc dù WTO là quan hệ thương mại đa phương nhưng trong tranh chấp lại xảy ra trong các quan hệ song phương. Vì vậy, chúng ta cần phát huy triệt để những biện pháp quốc tế như thương lượng, trung gian, hoà giải. Đó là điểm mạnh của Việt Nam trong quá khứ phải được triệt để khai thác.

KHUYẾN NGHỊ THỨ CHÍN

Chú trọng đào tạo đội ngũ chuyên gia giỏi để tham gia quá trình hội nhập kinh tế quốc tế

Cùng với quá trình hội nhập, các hoạt động kinh tế ngày càng phát triển sẽ dẫn đến sự gia tăng của các tranh chấp thương mại quốc tế. Đồng thời, lúc này đối tác làm ăn của chúng ta thường là những người rất am hiểu về pháp luật thương mại quốc tế, chặt chẽ và sòng phẳng về mặt pháp lý. Do đó, để tham gia một cách chủ động vào cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO, Việt Nam cần có sự đầu tư thích đáng vào việc xây dựng một đội ngũ cán bộ có kiến thức chuyên sâu

về tung lĩnh vực trong WTO. Đòi ngũ cán bộ này sẽ là xương sống của qua trình giải quyết tranh chấp của Việt Nam phát sinh trong khuôn khổ WTO nói riêng và thương mại quốc tế nói chung.

KHUYẾN NGHỊ THỨ MƯỜI

Xây dựng hệ thống thông tin minh bạch phù hợp với tiêu chuẩn quốc tế

Một số vụ kiện vừa qua như: Mỹ kiện các công ty của Việt Nam vì bán phá giá tôm, ca tra, cá basa, hay việc Liên minh châu Âu điều tra chống bán phá giá đối với mặt hàng giày của Việt Nam đã cho chúng ta thấy nguy cơ trở thành bị đơn trong các vụ tranh chấp thương mại quốc tế có xu hướng ngày càng tăng. Sau các vụ kiện này, Việt Nam đã bị áp thuế bán phá giá lên các mặt hàng này, gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến nền sản xuất trong nước. *Ví dụ:* Vừa qua, EU đã áp thuế bán phá giá lên mặt hàng giày xuất khẩu của Việt Nam với mức từ 4% đến 16,8% (lộ trình 5 năm kể từ ngày 07/4/2006). Theo thống kê, xuất khẩu giày da của Việt Nam đứng thứ 3 trong tổng kim ngạch xuất khẩu, thu hút khoảng 500.000 lao động trực tiếp và khoảng trên 1 triệu lao động gián tiếp, trong đó khoảng 85% là lao động nữ. Việc EU áp dụng biện pháp này sẽ làm cho lượng xuất khẩu giày năm nay giảm 1/3 so với năm 2004, tình trạng thất nghiệp tăng (khoảng 900 lao động của Công ty giày da Hà Nội không có việc làm do thiếu đơn đặt hàng, Công ty giày da An Giang giảm từ 700 lao động xuống còn 400...). Một trong những nguyên nhân dẫn đến hậu quả này là do các doanh nghiệp Việt Nam thiếu thông tin về thị trường quốc tế, hệ thống pháp luật của các nước nhập khẩu cũng như hệ thống pháp luật quốc tế.

Thực tế cho thấy, khó khăn của Việt Nam khi tham gia quá trình tố tụng là khâu chuẩn bị tài liệu để trả lời các bản câu hỏi điều tra. Các tài liệu của chúng ta không được tổ chức lưu trữ, thu nhập thường xuyên và thiết kế theo chuẩn mực thế giới, trong khi đó, tinh minh bạch, chi tiết của tài liệu và thông tin lại đóng vai trò then chốt trong tố tụng.

Xây dựng hệ thống thông tin minh bạch phù hợp với tiêu chuẩn quốc tế là đòi hỏi quan trọng trong giai đoạn hiện nay, đặc biệt là khi Việt Nam gia nhập WTO. Hệ thống này sẽ giúp tiết kiệm thời gian và chi phí trong việc theo đuổi các vụ kiện, nâng cao tính hiệu quả trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp cũng như trong việc quản lý hoạt động kinh doanh. Hệ thống thông tin minh bạch, được cập nhật thường xuyên là cơ sở để chúng ta chuẩn bị và trả lời nhanh chóng các bản câu hỏi điều tra khi bị kiện. Đó cũng là vũ khí hữu hiệu để Việt Nam tiến hành khởi kiện khi quyền lợi của mình bị vi phạm.

Như vậy, tham gia vào WTO, đòi hỏi Việt Nam phải chuẩn bị kỹ về chính sách, pháp luật, đội ngũ luật sư và chuyên gia giỏi, xây dựng hệ thống thông tin minh bạch phù hợp với tiêu chuẩn quốc tế. Đó là đòi hỏi đòi hỏi với bất cứ quốc gia thành viên WTO nào. Bên cạnh đó, để tham gia vào cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO một cách hiệu quả, Việt Nam cũng cần nghiên cứu nhằm phát huy triệt để những biện pháp giải quyết tranh chấp truyền thống của công pháp quốc tế như: thương lượng, trung gian, hoà giải, nghiên cứu các vụ tranh chấp thực tế và học hỏi kinh nghiệm của các quốc gia khác nhằm bảo vệ quyền lợi của mình trong trường hợp khiếu nại hoặc bị khiếu nại.