

ĐẠI HỌC HUẾ
TRUNG TÂM GIÁO DỤC THƯỜNG XUYÊN

ThS. NGUYỄN THỊ QUẾ THU (Chủ biên)

GIÁO TRÌNH
LUẬT KINH TẾ QUỐC TẾ

NHÀ XUẤT BẢN ĐẠI HỌC HUẾ

Huế, 2016

Chủ biên:

ThS. NGUYỄN THỊ QUẾ THU

Tham gia biên soạn:

TS. LÊ VĂN THIỆU

ThS. ĐỖ HƯƠNG CÚC

ThS. NGUYỄN THU HIỀN

ThS. KHUẤT BẢO TRUNG

ThS. BÙI VĂN THÀNH

ThS. NGUYỄN THÀNH DŨNG

Chương 1

MỘT SỐ VẤN ĐỀ CƠ BẢN CỦA LUẬT KINH TẾ QUỐC TẾ

1. KHÁI NIỆM VÀ QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH LUẬT KINH TẾ QUỐC TẾ

Nhà nước và pháp luật có mối liên hệ mật thiết với nhau: Nhà nước tồn tại không thể thiếu pháp luật và ngược lại, pháp luật chỉ hình thành và phát triển bằng con đường Nhà nước và dựa vào sức mạnh của Nhà nước. Quá trình hình thành và phát triển của Luật kinh tế quốc tế gắn liền với sự phát triển chung của Nhà nước và pháp luật. Song, xét về thời điểm lịch sử thì Luật kinh tế quốc tế hình thành muộn hơn nhiều so với Luật quốc tế và luật pháp quốc gia. Luật quốc tế chỉ thực sự xuất hiện khi giữa các Nhà nước có sự thiết lập quan hệ bang giao với nhau, mà thời kỳ sơ khai của quan hệ này chính là quan hệ láng giềng trong khu vực lân cận, liền kề giữa các quốc gia có đường biên giới, lãnh thổ giáp nhau và sau này, vượt ra khỏi phạm vi khu vực, phát triển thành các quan hệ có tính chất liên khu vực hay cộng đồng quốc tế như ngày nay. Với tư cách là một bộ phận của thượng tầng kiến trúc của xã hội quốc tế, được xây dựng trên cơ sở hạ tầng cơ sở kinh tế là mối quan hệ kinh tế giữa các quốc gia, Luật kinh tế quốc tế luôn luôn thay đổi, phát triển tương ứng với sự phát triển của quan hệ kinh tế giữa các quốc gia, tương ứng với trình độ phát triển kinh tế - xã hội của mỗi thời đại. Hệ thống các nguyên tắc và quy phạm pháp luật điều chỉnh quan hệ quốc tế phát sinh giữa các quốc gia và các chủ thể khác của luật quốc tế, mang tính chất là hệ thống pháp luật độc lập, tồn tại song song với hệ thống pháp luật của từng quốc gia.

Ngay từ khi mới ra đời, các quốc gia đã có quan hệ với nhau về nhiều mặt, như: quan hệ kinh tế, mua bán, trao đổi hàng hoá; quan hệ thương mại, quan hệ chính trị... Quan hệ kinh tế, trao đổi thương mại giữa các quốc gia xuất hiện trước khi các quy phạm pháp Luật kinh tế quốc tế khá lâu. Song, cho đến tận những năm đầu thế kỷ XVII, những điều ước quốc tế đầu tiên về thương mại giữa các quốc gia mới bắt đầu được ký kết giữa các quốc gia

có quan hệ kinh tế với nhau (trước đó chưa có điều ước riêng về thương mại mà chỉ có những điều khoản liên quan đến thương mại trong các điều ước quốc tế). Nguyên tắc quyền tự do thương mại (*jus commercii*) được hình thành trong thời kỳ này và đã trở thành một trong những nguyên tắc quan trọng nhất, mang tính xuyên suốt của hệ thống pháp Luật kinh tế quốc tế cho đến ngày nay. Đến đầu thế kỷ XX, một loạt những nguyên tắc và chế định Luật quốc tế liên quan đến quan hệ kinh tế giữa các quốc gia tiếp tục được hình thành và phát triển, thể hiện cuộc đấu tranh quyền lợi của các quốc gia giữa xu hướng muốn độc chiếm thị trường nước ngoài với xu hướng bảo hộ như: nguyên tắc không phân biệt đối xử; nguyên tắc tối huệ quốc, nguyên tắc đãi ngộ quốc dân, quyền thụ đắc, đầu hàng, trị ngoại pháp quyền, tài phán lãnh sự... Hình thức hợp tác đa phương (toàn cầu cũng như khu vực) đã trở thành hình thức cơ bản thay thế cho hợp tác song phương giữa các quốc gia trước đây. Hàng loạt các tổ chức kinh tế quốc tế được thành lập nhằm đáp ứng nhu cầu hợp tác kinh tế ngày càng tăng.

Trên bình diện chung, hệ thống Luật kinh tế quốc tế được tạo thành bởi nhiều yếu tố như: các quốc gia, các tổ chức quốc tế liên quốc gia, các thực thể quốc tế khác (và các thiết chế quốc tế của các tổ chức này), Luật kinh tế quốc tế và các quy phạm khác của hệ thống quốc tế. Các yếu tố này có quan hệ gắn bó với nhau trong mối quan hệ tương tác, tạo thành hệ thống quốc tế.

Hình thành và tồn tại trong hệ thống quốc tế, kết hợp với xu thế phát triển của thời đại (xu thế quốc tế hóa mọi mặt của đời sống quốc tế ở các cấp độ, khu vực và toàn cầu, dựa trên cơ sở nền kinh tế tri thức), Luật kinh tế quốc tế là kết quả và là sự phản ánh các quan hệ kinh tế quốc tế trong điều kiện hợp tác, phát triển của cộng đồng thế giới đang có những thay đổi to lớn về mọi phương diện, cấp độ, tuân theo những quy luật vận động khách quan ở từng quốc gia cũng như trên phạm vi toàn cầu.

Những vấn đề lý luận liên quan đến Luật kinh tế quốc tế, cơ bản có hai trường phái khác nhau:

Trường phái thứ nhất (đại diện là G.Schwarzenberger, Brownlie, Weil) cho rằng, Luật kinh tế quốc tế là một ngành của Công pháp quốc tế, vì vậy đối tượng của ngành luật này là quan hệ kinh tế giữa các chủ thể của Công pháp quốc tế.

Trường phái thứ hai, hiện đang được nhiều luật gia phương Tây ủng hộ (E.Petersman, P.Reuter...), Luật kinh tế quốc tế bao gồm cả luật quốc tế, luật quốc gia và là một ngành luật “xuyên quốc gia” (*transnational law*), điều chỉnh hoạt động của tất cả các chủ thể pháp luật vượt ra ngoài phạm vi biên giới của một quốc gia. Theo đó, chủ thể của nó cũng đa dạng và phong phú hơn, bao gồm cả các pháp nhân, thể nhân (đặc biệt là các công ty xuyên quốc gia) như là các quốc gia và các tổ chức quốc tế liên Chính phủ.

Ngoài ra, quan điểm ở các nước đang phát triển lại nhấn mạnh tới việc xây dựng một trật tự kinh tế quốc tế mới với những nguyên tắc và quy phạm pháp Luật quốc tế bảo đảm lợi ích chính đáng của các nước đang phát triển, từ đó hình thành ngành Luật quốc tế mới - Luật quốc tế phát triển (*International Development Law*).

Nội dung của việc xây dựng trật tự kinh tế quốc tế mới là cơ cấu lại nền kinh tế quốc tế theo những nguyên tắc công bằng, hợp lý, bình đẳng; xóa bỏ sự bất công, bất bình đẳng hiện nay. Điều này đồng nghĩa với việc phải thiết lập một chế độ ưu đãi dành riêng cho các quốc gia đang phát triển trong thương mại quốc tế, cũng như trong viện trợ tài chính và chuyển giao công nghệ, bên cạnh đó phải hạn chế những hoạt động vi phạm chủ quyền quốc gia của các công ty xuyên quốc gia.

Những nguyên tắc và quy phạm của Luật kinh tế quốc tế đã được hình thành và khẳng định trong một số văn kiện quan trọng liên quan tới việc thiết lập trật tự kinh tế quốc tế mới như: *Tuyên bố về việc thiết lập một trật tự kinh tế quốc tế mới* (Nghị quyết 320 IIS-VI), *Chương trình hành động nhằm xây dựng một trật tự kinh tế quốc tế mới* (được thông qua tại khóa đặc biệt Đại hội đồng Liên Hợp Quốc lần thứ sáu, tháng 5/1974) và *Hiến chương về các quyền và nghĩa vụ kinh tế của các quốc gia* (Nghị quyết 32011XXIX, thông qua tại Đại hội đồng Liên Hợp Quốc khóa XXIX, tháng 12/1974). Tuyên bố năm 1974 đã nêu rõ: xây dựng một trật tự kinh tế quốc tế mới trên cơ sở công bằng, bình đẳng chủ quyền, hợp tác giữa các quốc gia thuộc hệ thống kinh tế - xã hội khác nhau nhằm loại bỏ sự bất bình đẳng, xóa bỏ khoảng cách đang tăng lên giữa các nước đang phát triển và phát triển, mọi thành viên của cộng đồng quốc tế đều được hưởng như nhau những thành quả của tiến bộ khoa học - kỹ thuật. Đại hội đồng Liên Hợp Quốc khóa XXXIV năm 1979 đã thông qua nghị quyết về việc “Thống nhất và

phát triển các nguyên tắc, quy phạm của Luật kinh tế quốc tế liên quan đến những khía cạnh pháp lý của trật tự kinh tế quốc tế mới”.

Từ những nét khái quát trên, có thể định nghĩa, *Luật kinh tế quốc tế là một ngành luật đang hình thành và phát triển nhanh chóng của Công pháp quốc tế, bao gồm hệ thống những nguyên tắc, quy phạm pháp luật điều chỉnh quan hệ kinh tế (thương mại, tiền tệ - tín dụng, đầu tư, chuyển giao công nghệ...) được các quốc gia và chủ thể khác của Luật quốc tế thỏa thuận tạo dựng nên, trên cơ sở tự nguyện và bình đẳng, nhằm điều chỉnh những quan hệ phát sinh giữa quốc gia và chủ thể đó trong mọi lĩnh vực của đời sống quốc tế. Đó là các nguyên tắc và quy phạm áp dụng chung mà không có sự phân biệt về tính chất, hình thức hay vị thế của từng quốc gia khi thiết lập quan hệ quốc tế giữa các chủ thể này với nhau.*

2. CHỦ THỂ VÀ NGUỒN CỦA LUẬT KINH TẾ QUỐC TẾ

2.1. Chủ thể

Về phương diện khoa học pháp lý, việc xác định một thực thể là chủ thể của Luật kinh tế quốc tế thường phải dựa trên các dấu hiệu cơ bản của chủ thể Luật quốc tế, bao gồm:

- Có sự tham gia vào những quan hệ quốc tế do Luật quốc tế điều chỉnh (tức là tham gia vào quan hệ pháp luật quốc tế);
- Có ý chí độc lập (không lệ thuộc vào các chủ thể khác);
- Có đầy đủ quyền và nghĩa vụ riêng biệt đối với các chủ thể khác thuộc phạm vi điều chỉnh của luật quốc tế;
- Có khả năng độc lập gánh vác những trách nhiệm pháp lý quốc tế do những hành vi mà chủ thể đã thực hiện gây ra.

Khác với các quan hệ do luật quốc gia điều chỉnh, quan hệ thuộc phạm vi tác động của Luật kinh tế quốc tế là những quan hệ mang tính chất liên quốc gia, liên Chính phủ, phát sinh trong lĩnh vực quan hệ kinh tế, thương mại quốc tế và đòi hỏi phải được điều chỉnh bằng quy phạm pháp luật quốc tế. Đây chính là căn cứ để xác định tính pháp lý quốc tế của mỗi quan hệ pháp luật mà các quốc gia thiết lập với nhau hoặc với chủ thể khác của pháp luật quốc tế, đồng thời có cơ sở để phân biệt quan hệ pháp Luật quốc tế của quốc gia với quan hệ pháp luật khác.

Quan hệ pháp luật kinh tế quốc tế thường do các quốc gia tự xác lập hoặc thông qua khuôn khổ các tổ chức quốc tế do các quốc gia thành lập nên. Trong quá trình thiết lập và phát triển các quan hệ kinh tế quốc tế, sự bình đẳng của quốc gia dựa trên chủ quyền quốc gia có tính quyết định đến bản chất của Luật quốc tế nói chung và Luật kinh tế quốc tế nói riêng, thể hiện trong quá trình hình thành và thực thi luật kinh tế quốc tế.

Vì là một ngành thuộc Công pháp quốc tế nên chủ thể của Luật kinh tế quốc tế cũng chính là chủ thể của Công pháp quốc tế. Tuy nhiên, ngoài những đặc điểm chung của chủ thể luật quốc tế, chủ thể trong Luật kinh tế quốc tế còn có những nét đặc thù.

a. Luật kinh tế quốc tế phân loại các quốc gia theo trình độ phát triển thành các quốc gia “công nghiệp phát triển” và “đang phát triển”

Trong các quốc gia công nghiệp phát triển, trước đây Liên Hợp Quốc có chia thành hai nhóm nước là: i) các nước có nền kinh tế thị trường, và ii) các nước có nền kinh tế kế hoạch - tập trung. Ngày nay, các nước đều đã chuyển sang nền kinh tế thị trường nên cách phân loại này không còn ý nghĩa thực tế nữa.

Đối với các quốc gia đang phát triển thì Liên Hợp Quốc (UN) lại áp dụng cách phân loại khác, chia thành các “quốc gia chậm phát triển”, các “quốc gia đảo hoặc không có biển”, và các “quốc gia bị ảnh hưởng do khủng hoảng kinh tế”. Cách phân loại này là tiền đề cho việc áp dụng những nguyên tắc khác nhau của Luật kinh tế quốc tế đối với từng loại quốc gia.

Riêng đối với hệ thống các nước xã hội chủ nghĩa trước đây, theo nguyên tắc Nhà nước độc quyền ngoại thương, thường có Bộ Ngoại thương và Cơ quan đại diện thương mại ở nước ngoài (có quy chế như cơ quan đại diện ngoại giao) để thực hiện các hoạt động về thương mại quốc tế. Các nước khác, xuất phát từ chính sách tự do ngoại thương, không có một bộ riêng chuyên trách vấn đề này, nhưng do tầm quan trọng và sự phát triển của thương mại quốc tế nên các nước này đã tăng thêm chức năng cho các cơ quan trong nước, như giao chức năng này cho Bộ Thương mại và Công nghiệp, Bộ Ngoại giao, hoặc, ngoài việc giao thêm chức năng, còn đổi tên các cơ quan này thành Bộ Công nghiệp và Thương mại (Nhật Bản), Bộ Ngoại giao và Ngoại thương (Canada). Một số quốc gia thành lập các cơ quan hoặc đặt ra chức vụ Bộ trưởng đặc trách về đàm phán thương mại quốc

tế (ví dụ như Đại diện Thương mại của Hoa Kỳ - USTR). Phần lớn các tổ chức quốc tế liên Chính phủ trên thế giới đều hoạt động trong các lĩnh vực quan hệ kinh tế quốc tế, hoặc ít nhất cũng có liên quan tới sự hợp tác kinh tế giữa các quốc gia. Quá trình quốc tế hóa kinh tế càng phát triển, hợp tác kinh tế càng đi vào chiều sâu thì nhu cầu thể chế hóa sự hợp tác giữa các quốc gia trên cơ sở đa phương ngày càng tăng. Đó là tiền đề cho việc thành lập nhiều tổ chức kinh tế quốc tế và theo nhiều loại hình trong những thập niên cuối cùng của thế kỷ XX này. Về cơ bản, các tổ chức kinh tế quốc tế thường được phân loại theo chức năng và được hình thành các tổ chức theo từng vấn đề chung (Liên Hợp Quốc - UN, Liên minh châu Âu - EU...), những lĩnh vực hợp tác cụ thể (Tổ chức Thương mại thế giới - WTO, Quỹ tiền tệ quốc tế - IMF...), hoặc theo phạm vi địa lý; tổ chức phổ cập toàn cầu (UN, IMF...) và tổ chức khu vực (EU, Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á - ASEAN).

b. Do đặc trưng kinh tế của mình nên các tổ chức kinh tế quốc tế thường có một hệ thống biểu quyết đặc biệt hơn các tổ chức quốc tế thuộc loại khác, đặc biệt là đối với các tổ chức về những lĩnh vực hợp tác cụ thể. Số lượng phiếu bầu của tổ chức kinh tế quốc tế không phân bổ đồng đều cho các quốc gia hội viên mà lại phân bổ theo những tiêu chuẩn như: tiềm lực kinh tế, khả năng đóng góp tài chính, khả năng sản xuất hoặc tiêu thụ một sản phẩm cụ thể nào đó... Có thể thấy rằng, trong một số trường hợp, nguyên tắc “mỗi quốc gia một lá phiếu” không phát huy được vai trò tích cực của nó trong các tổ chức kinh tế quốc tế.

c. *Các công ty xuyên quốc gia không phải là chủ thể của Luật kinh tế quốc tế*

Trên thực tế, nhiều công ty xuyên quốc gia có tiềm lực kinh tế mạnh hơn cả một số quốc gia, đồng thời các công ty này cũng hoạt động khá tích cực trong quan hệ kinh tế quốc tế. Đó chính là lý do để một số luật gia coi chúng là chủ thể của Luật kinh tế quốc tế. Theo quan điểm này thì hoạt động của các công ty xuyên quốc gia là do Luật quốc tế điều chỉnh chứ không phải do luật quốc gia sở tại điều chỉnh. Đây là cơ sở của sự ra đời Học thuyết về “hợp đồng không luật” (*contract without law*), xuất hiện trong những năm 1970 của thế kỷ XX. Theo đó, việc ký kết với các Chính phủ là những hợp đồng không bị điều chỉnh bị bất kỳ một ngành luật nào (luật pháp quốc gia cũng như quốc tế) đã thể hiện rất rõ rệt xu hướng này. Một số

tổ chức quốc tế (như Liên Hợp quốc, OECD...) đã có những cố gắng nhằm xây dựng khuôn khổ pháp lý điều chỉnh hoạt động của các công ty xuyên quốc gia. Năm 1976, Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD) đã thông qua *Tuyên bố về đầu tư quốc tế*, trong đó quy định các công ty xuyên quốc gia phải tôn trọng luật pháp quốc tế, tuân thủ luật pháp nước sở tại, không can thiệp vào công việc nội bộ của các nước.

Tuy nhiên, đây thực sự là cuộc đấu tranh giữa các nước phát triển và đang phát triển của Liên Hợp Quốc nhằm xây dựng một *bộ luật xử sự (code of conduct)* về các công ty xuyên quốc gia, trong đó vấn đề tranh luận gay gắt nhất cũng là việc áp dụng luật quốc gia đối với việc quốc hữu hóa tài sản của các công ty này. Điều này cho thấy, các công ty xuyên quốc gia không phải là chủ thể của Luật kinh tế quốc tế, các công ty này được thành lập theo luật của một quốc gia nhất định và hoạt động của nó được luật quốc gia của nước sở tại điều chỉnh.

2.2. Nguồn

Nguồn của pháp luật là hình thức biểu hiện của các nguyên tắc và quy phạm pháp luật. Tìm hiểu nguồn của mỗi ngành pháp luật là tìm hiểu vấn đề các nguyên tắc và quy phạm của ngành pháp luật đó được ghi nhận hay tồn tại ở đâu và dưới hình thức nào. Việc nghiên cứu lịch sử hình thành và phát triển của pháp luật cho chúng ta cơ sở để khẳng định rằng, các nguyên tắc và quy phạm của pháp luật quốc gia cũng như của Luật kinh tế quốc tế tồn tại dưới hai hình thức: thành văn và không thành văn. Loại nguồn thành văn của Luật kinh tế quốc tế là các điều ước quốc tế, ký kết giữa hai hay nhiều chủ thể của luật kinh tế quốc tế. Loại nguồn không thành văn của Luật kinh tế quốc tế là những tập quán quốc tế được các quốc gia cùng thừa nhận một cách rộng rãi và áp dụng lâu dài trong thực tiễn quan hệ quốc tế.

Điều ước quốc tế về kinh tế là nguồn cơ bản của Luật kinh tế quốc tế hiện đại. Điều ước quốc tế về kinh tế là sự thỏa thuận giữa các chủ thể của luật kinh tế quốc tế, trên cơ sở bình đẳng, tự nguyện nhằm ấn định, thay đổi hoặc chấm dứt các quyền và nghĩa vụ đối với nhau. Điều ước quốc tế về kinh tế có thể là điều ước đa phương toàn cầu hoặc khu vực, điều ước quốc tế song phương được công nhận là nguồn của Luật kinh tế quốc tế nếu được ký kết trên cơ sở các nguyên tắc cơ bản của Luật quốc tế nói chung và Luật

kinh tế quốc tế nói riêng.

Tập quán quốc tế là nguồn của luật kinh tế quốc tế, là quy tắc xử sự do một số quốc gia áp dụng trong quan hệ quốc tế, dần được các quốc gia khác chấp nhận và áp dụng như một quy phạm của pháp luật quốc tế. Cần chú ý rằng, không phải tất cả các tập quán của quốc tế đều được công nhận là nguồn của luật kinh tế quốc tế. Bởi vì, trong thực tiễn của quan hệ kinh tế quốc tế, có những tập quán chỉ áp dụng giữa hai hay một nhóm quốc gia và có những tập quán được đại bộ phận hay tất cả các quốc gia thừa nhận và áp dụng.

Nguồn của Luật kinh tế quốc tế nói chung không khác với nguồn của Công pháp quốc tế. Tuy nhiên, do tính chất kinh tế của ngành luật, nên vấn đề nguồn của Luật kinh tế quốc tế cũng có những nét đặc thù.

a. Các nghị quyết của các tổ chức quốc tế và Hội nghị quốc tế cũng được coi là nguồn quan trọng của Luật kinh tế quốc tế

Về mặt pháp lý, những nghị quyết của phần lớn các tổ chức và hội nghị quốc tế chỉ là những khuyến cáo (*recommendations*), chúng không có giá trị ràng buộc và tính pháp lý cao như các điều ước hoặc tập quán. Bên cạnh đó, lời văn của các nghị quyết cũng mang tính mềm dẻo chứ không cứng nhắc, mệnh lệnh như các điều ước quốc tế. Sự mềm dẻo trong cách hành văn của các nghị quyết về kinh tế thể hiện quan điểm, sự phù hợp với lợi ích và tính chất của các mối quan hệ kinh tế giữa các quốc gia, chủ yếu thể hiện sự hợp tác và tin cậy lẫn nhau. Ngoài ra, còn một yếu tố nữa là các lợi ích kinh tế thường thay đổi nhanh chóng theo thời gian chứ không bền vững như các lợi ích chính trị. Những điều này cũng phần nào lý giải cho thủ tục biểu quyết độc đáo của các tổ chức kinh tế quốc tế.

Vì những lý do trên nên nhiều luật gia trên thế giới coi Luật kinh tế quốc tế là “luật mềm” (*soft law*), không giống với những ngành luật khác của Công pháp quốc tế.

b. Điều ước quốc tế

Trong thời đại toàn cầu hóa hiện nay, điều ước quốc tế đa phương đóng vai trò quan trọng nhất trong Luật kinh tế quốc tế (như *Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại* GATT năm 1947). Tuy nhiên, điều ước song phương vẫn chiếm đa số, hợp tác kinh tế giữa các quốc gia cơ bản vẫn

được thực hiện bằng con đường song phương.

Một trong số các điều ước song phương quan trọng nhất, mang tính chính trị và pháp lý cao nhất, được các quốc gia trên thế giới hay sử dụng nhất trong quan hệ kinh tế quốc tế là *Hiệp ước hữu nghị, hợp tác và tương trợ*. Nội dung của Hiệp ước này nhằm tạo ra khuôn khổ chung cho sự hợp tác giữa các quốc gia và bên cạnh những nghĩa vụ chính trị, hiệp ước còn ràng buộc các bên ký kết nghĩa vụ mở rộng hợp tác kinh tế, thúc đẩy việc ký kết hợp đồng giữa các doanh nghiệp hai bên.

Ngoài ra, những điều ước song phương ký kết trong những lĩnh vực hợp tác cụ thể như thương mại (*Hiệp ước thương mại và hàng hải, Hiệp định thương mại, Hiệp định thanh toán...*), tài chính (*Hiệp định tín dụng*), hợp tác khoa học - kỹ thuật, đầu tư (*Hiệp định khuyến khích và bảo hộ đầu tư*), thuế quan (*Hiệp định tránh đánh thuế trùng và chống trốn lậu thuế*), giao thông vận tải (*Hiệp định hàng hải; Hiệp định vận chuyển hàng không dân dụng...*), lao động. Trong số đó, *Hiệp định thương mại* và *Hiệp định khuyến khích và bảo hộ đầu tư* đóng vai trò đặc biệt quan trọng trong lĩnh vực thương mại do nội dung của Hiệp định này nhằm xác định chế độ pháp lý dành cho pháp nhân và thể nhân của các bên ký kết trong các hoạt động kinh tế thương mại, đó chính là chế độ tối huệ quốc, đãi ngộ quốc dân, ưu đãi đặc biệt hoặc không phân biệt đối xử...

c. Tập quán quốc tế

Do bản chất năng động của quan hệ kinh tế quốc tế, nên tập quán pháp trong vai trò là nguồn của Luật kinh tế quốc tế có những hạn chế nhất định. Mặt khác, cũng do tính năng động nói trên, nên có những quy phạm Luật kinh tế quốc tế, tuy hình thành chưa lâu, nhưng do được áp dụng rộng rãi, cũng trở thành quy phạm tập quán; ví dụ như nguyên tắc chủ quyền vĩnh viễn của các quốc gia đối với tài nguyên thiên nhiên.

d. Các bộ luật xử sự

Một loại nguồn của Luật kinh tế quốc tế mang tính đặc thù, riêng có là các bộ luật xử sự. Nội dung chính của các bộ luật xử sự này quy định chủ yếu các vấn đề liên quan đến luật kinh tế quốc tế, với mục đích chính là nhằm hình thành những nguyên tắc và quy phạm mới, hoặc cụ thể hóa những nguyên tắc đã có của Luật kinh tế quốc tế như bộ luật xử sự về các

công ty xuyên quốc gia, bộ luật xử sự về chuyển giao công nghệ...

Xuất phát từ nhu cầu thực tế của quan hệ kinh tế quốc tế, theo sáng kiến của các nước đang phát triển, trong khuôn khổ của Liên Hợp Quốc và một số tổ chức quốc tế thuộc hệ thống Liên Hợp Quốc đã thông qua một số văn kiện dưới dạng nghị quyết (năm 1970): Phương hướng *chỉ đạo (guidelines)*, *tập hợp các nguyên tắc (sets of rules)* hoặc *bộ luật xử sự*...

Như đã phân tích ở trên, vì chỉ là nghị quyết của các tổ chức và hội nghị quốc tế cho nên những bộ luật xử sự này không có giá trị ràng buộc chặt chẽ đối với các quốc gia, mặc dù mang tên là bộ luật - code. Chúng mang ý nghĩa chính trị nhiều hơn là giá trị pháp lý. Ý nghĩa quan trọng của những bộ luật này là ở chỗ nó thể hiện ý chí, nguyện vọng của các nước đang phát triển vốn chiếm đa số trong các tổ chức quốc tế. Vì vậy, nhiều quốc gia đã đưa những quy định của các bộ luật xử sự vào luật pháp trong nước, “nội luật hóa” và biến chúng thành những quy phạm mệnh lệnh trong hệ thống luật quốc gia. Do được nhắc đến nhiều lần trong nhiều nghị quyết quan trọng của các tổ chức quốc tế, lại được luật quốc gia nhiều nước hỗ trợ, cho nên nhiều quy định của các bộ luật xử sự đã trở thành quy phạm của Luật kinh tế quốc tế.

3. NHỮNG NGUYÊN TẮC CƠ BẢN CỦA LUẬT KINH TẾ QUỐC TẾ

Về cơ bản, nguyên tắc cơ bản của Luật kinh tế quốc tế phải bảo đảm đặc trưng quan trọng của Luật quốc tế là tính mệnh lệnh bắt buộc chung. Điều đó có nghĩa là, tất cả các chủ thể đều phải tuyệt đối tuân thủ các nguyên tắc cơ bản của luật quốc tế, bất kỳ sự vi phạm nào cũng sẽ tác động đến lợi ích của các chủ thể khác của quan hệ pháp luật kinh tế quốc tế. Không một chủ thể hay nhóm chủ thể nào của Luật kinh tế quốc tế có quyền hủy bỏ nguyên tắc cơ bản của luật kinh tế quốc tế. Bất kỳ hành vi đơn phương nào không tuân thủ triệt để nguyên tắc cơ bản của Luật quốc tế đều bị coi là sự vi phạm nghiêm trọng pháp luật về kinh tế quốc tế. Các quy phạm điều ước và tập quán quốc tế về kinh tế có nội dung trái với các nguyên tắc cơ bản của Luật quốc tế nói chung và Luật kinh tế quốc tế nói riêng đều không có giá trị. Các nguyên tắc của Luật kinh tế quốc tế có quan hệ mật thiết với nhau trong một chỉnh thể thống nhất, theo nghĩa có sự ràng buộc qua lại giữa các nguyên tắc về nội dung và yêu cầu thực hiện nội dung

đó. Các nguyên tắc của Luật kinh tế quốc tế bao gồm một số các nguyên tắc cơ bản như: nguyên tắc tự do lựa chọn hệ thống kinh tế, nguyên tắc đãi ngộ quốc gia, nguyên tắc có đi có lại, nguyên tắc đối xử ưu đãi, nguyên tắc tối huệ quốc, nguyên tắc chủ quyền vĩnh viễn của quốc gia đối với tài nguyên thiên nhiên và nguyên tắc không phân biệt đối xử.

3.1. Nguyên tắc tự do lựa chọn hệ thống kinh tế

Tự do lựa chọn hệ thống kinh tế với tư cách là một nội dung của nguyên tắc bình đẳng chủ quyền của các quốc gia được nêu ra lần đầu tiên trong *Tuyên bố về những nguyên tắc của luật pháp quốc tế năm 1970* (Nghị quyết 2625 của Đại hội đồng Liên Hợp Quốc năm 1970). Bước khởi đầu của việc hình thành nguyên tắc này trong khuôn khổ Liên Hợp Quốc chính là nguyên tắc “không phân biệt đối xử do có sự khác nhau về hệ thống kinh tế - xã hội” (thông qua tại Hội nghị Liên Hợp Quốc về thương mại và phát triển lần thứ nhất - UNCTAD năm 1964).

Nguyên tắc tự do lựa chọn hệ thống kinh tế còn được nhắc lại và cụ thể hóa trong nhiều văn kiện pháp lý quốc tế quan trọng khác như *Hiến chương về các quyền và nghĩa vụ kinh tế của các quốc gia* (Nghị quyết 3281 do Đại hội đồng Liên Hợp Quốc năm 1974 thông qua).

Trong một giai đoạn dài, các quốc gia, đặc biệt là các nước đang phát triển, đã sử dụng nguyên tắc này trong việc định ra hình thức quản lý quan hệ kinh tế đối ngoại (hạn chế nhập khẩu, khuyến khích xuất khẩu, điều tiết ngoại tệ và giá cả...). Trong xu thế quốc tế hóa nền kinh tế của các nước trên thế giới hiện nay, nguyên tắc này tuy không mất đi tính thời sự, nhưng hình thức thể hiện của nguyên tắc thì có những thay đổi nhất định cho phù hợp.

Tại Điều 1 của Hiến chương quy định như sau:

“Mỗi quốc gia có quyền chủ quyền không thể tách rời trong việc lựa chọn hệ thống kinh tế, cũng như là hệ thống chính trị, xã hội và văn hóa của mình, phù hợp với nguyện vọng của nhân dân, không có bất kỳ một sự can thiệp, áp lực hoặc đe dọa nào từ bên ngoài”.

Quy định này không gây ra sự tranh cãi đáng kể nào khi thông qua Hiến chương và được thông qua tại Đại hội đồng Liên Hợp Quốc. Cụ thể là: quyền được lựa chọn hình mẫu phát triển (Điều 7); quyền được lựa chọn

hình thức tổ chức quan hệ kinh tế đối ngoại và ký kết các điều ước song phương và đa phương và *“Khi thực hiện thương mại quốc tế và các hình thức hợp tác kinh tế khác, mỗi quốc gia được tự do lựa chọn hình thức tổ chức quan hệ kinh tế đối ngoại của mình và ký kết các điều ước song phương hoặc đa phương về hợp tác kinh tế quốc tế phù hợp với nghĩa vụ quốc tế và yêu cầu của chính mình...”* (Điều 4); quyền được tham gia vào hợp tác tiểu khu vực, khu vực và liên khu vực (Điều 12); và quyền của tất cả các quốc gia được thành lập các tổ chức của các nước sản xuất các sản phẩm cơ bản (Điều 5).

3.2. Nguyên tắc chủ quyền vĩnh viễn của quốc gia đối với tài nguyên thiên nhiên

Nguyên tắc chủ quyền vĩnh viễn của quốc gia đối với tài nguyên thiên nhiên được nêu ra đầu những năm 1950, khi phong trào giải phóng dân tộc bắt đầu phát triển và bắt nguồn từ nguyên tắc bình đẳng chủ quyền giữa các quốc gia và nguyên tắc quyền tự quyết của mỗi quốc gia.

Khái niệm bình đẳng chủ quyền giữa các quốc gia gắn liền với khái niệm chủ quyền quốc gia. Chủ quyền là thuộc tính chính trị - pháp lý không thể tách rời của quốc gia, bao gồm hai nội dung chủ yếu là quyền tối cao của quốc gia trong phạm vi lãnh thổ của mình và quyền độc lập của quốc gia trong quan hệ quốc tế. Nội dung của sự bình đẳng chủ quyền giữa các quốc gia gồm: mỗi quốc gia có các quyền và nghĩa vụ pháp lý quốc tế cơ bản ngang với các quốc gia khác, được hưởng đầy đủ mọi quyền phát sinh từ chủ quyền của quốc gia mình.

Trong quan hệ quốc tế, quyền độc lập của một quốc gia thể hiện qua quyền tự quyết mọi vấn đề đối nội, đối ngoại của quốc gia mà không có sự áp đặt từ chủ thể khác trên cơ sở tôn trọng chủ quyền của mọi quốc gia trong cộng đồng quốc tế. Điều này có nghĩa là, các quốc gia, dù lớn hay nhỏ, giàu hay nghèo, có tiềm lực mạnh hay yếu đều hoàn toàn bình đẳng với nhau về chủ quyền. Sự thực hiện chủ quyền quốc gia chỉ có thể trọn vẹn khi quốc gia vừa đạt được lợi ích của mình mà không xâm phạm đến lợi ích hợp pháp của chủ thể quốc tế khác, tức là việc thực hiện chủ quyền phải gắn với những giới hạn cần thiết. Sự giới hạn chủ quyền đó có thể do quốc gia tự xác định hoặc được xác định bằng những thỏa thuận quốc tế của quốc gia với

những chủ thể khác của luật quốc tế.

Vấn đề về quyền dân tộc tự quyết trong dự thảo các công ước về nhân quyền tại ủy ban về quyền con người của Liên Hợp Quốc năm 1952 đã được đại biểu của Chi-lê lần đầu tiên nêu ra. Tuy nhiên, đến tận năm 1958, Đại hội đồng Liên Hợp Quốc mới quyết định thành lập một ủy ban chuyên trách nghiên cứu về vấn đề này. Năm 1962, Ủy ban đã đưa ra một Dự thảo *Tuyên bố về chủ quyền vĩnh viễn của các quốc gia đối với tài nguyên thiên nhiên năm 1962* và đã được Đại hội đồng Liên Hợp Quốc thông qua với đa số rất cao (Nghị quyết 1803/XVI). Nguyên tắc này còn được khẳng định lại nhiều lần trong các văn kiện pháp lý quốc tế quan trọng khác của Liên Hợp Quốc như: *Tuyên ngôn về việc thiết lập trật tự kinh tế quốc tế mới*, *Hiến chương về các quyền và nghĩa vụ kinh tế của các quốc gia*...

Đoạn một, Điều 2 *Hiến chương về các quyền và nghĩa vụ kinh tế của các quốc gia* đã quy định nguyên tắc này như sau:

“Ở mỗi quốc gia có và tự do thực hiện chủ quyền toàn vẹn và vĩnh viễn đối với mọi tài nguyên, tài nguyên thiên nhiên và các hoạt động kinh tế của mình, bao gồm cả quyền chiếm hữu, sử dụng và định đoạt”.

Như vậy, về mặt pháp lý, nguyên tắc này được đưa ra như là một thẩm quyền hợp pháp, nó bao hàm cả nội dung, tính chất, cũng như đối tượng của chủ quyền vĩnh viễn. Hiến chương không chỉ bó hẹp phạm vi áp dụng của nguyên tắc đối với tài nguyên thiên nhiên (như trong *Tuyên bố về chủ quyền vĩnh viễn của các quốc gia đối với tài nguyên thiên nhiên năm 1962*) mà đã mở rộng ra cả đối với mọi tài nguyên khác và hoạt động kinh tế. Nguyên tắc này quy định quyền của các quốc gia được phi thực dân hóa một cách triệt để, khôi phục sự kiểm soát có hiệu quả đối với tài nguyên thiên nhiên và các hoạt động kinh tế của đất nước (khoản 4h của Tuyên bố); quyền được các nước thực dân trao trả và đền bù một cách đầy đủ đối với việc sử dụng hoặc làm suy giảm tài nguyên thiên nhiên và các tài nguyên khác, kể cả những thiệt hại do các nước này gây ra (Điều 16 của Hiến chương).

Một trong những quyền quan trọng nhất xuất phát từ nguyên tắc này là quyền được quốc hữu hóa hoặc trưng thu tài sản nước ngoài. Điều 2 khoản 2c Hiến chương quy định rằng:

“Ở mỗi quốc gia có quyền quốc hữu hóa, trưng thu hoặc chuyển giao

quyền sở hữu đối với tài sản nước ngoài, nhưng trong mọi trường hợp cần phải đền bù thỏa đáng (adequate), có tính đến luật pháp và những quy định của mình cũng như tất cả những yếu tố hợp lý. Trong mọi trường hợp, khi có tranh chấp về vấn đề bồi thường thì phải được giải quyết phù hợp với luật pháp trong nước của quốc gia tiến hành quốc hữu hóa và bằng tòa án của quốc gia này, trừ trường hợp các bên hữu quan tự ý thỏa thuận hình thức giải quyết khác trên cơ sở bình đẳng chủ quyền quốc gia và phù hợp với nguyên tắc tự do lựa chọn hình thức giải quyết”.

Như vậy, quyền quốc hữu hóa của quốc gia đã được luật pháp quốc tế công nhận một cách rõ ràng, mọi sự tranh luận chỉ liên quan tới thể thức tiến hành quốc hữu hóa. Bên cạnh đó, vẫn còn những luật gia dựa vào quy định của đoạn thứ tư trong *Tuyên bố về chủ quyền vĩnh viễn của các quốc gia đối với tài nguyên thiên nhiên năm 1962* để yêu cầu việc quốc hữu hóa phải dựa trên cơ sở “nhu cầu công cộng, an ninh và lợi ích quốc gia”. Tuy nhiên, quy định này đã không được nhắc lại trong *Hiến chương về các quyền và nghĩa vụ kinh tế của các quốc gia*, được thông qua vào năm 1974, vì trên thực tế chỉ có các quốc gia mới có quyền quyết định cái gì là nhu cầu công cộng, an ninh và lợi ích quốc gia của mình. Mặc dù vậy, pháp Luật quốc tế vẫn đòi hỏi việc quốc hữu hóa phải được tiến hành trên cơ sở không phân biệt đối xử, và không phải là biện pháp trừng phạt hay trả đũa.

Ngoài ra, cũng theo nguyên tắc chủ quyền vĩnh viễn đối với tài nguyên thiên nhiên, trong phạm vi quyền tài phán của mình, mỗi quốc gia còn có quyền điều chỉnh, kiểm soát đầu tư nước ngoài và hoạt động của các công ty xuyên quốc gia; không một quốc gia nào có thể bị ép buộc phải dành cho bên đầu tư nước ngoài những điều kiện ưu đãi (khoản 2a và 2b, Điều 2 Hiến chương).

3.3. Nguyên tắc không phân biệt đối xử

Theo nguyên tắc này, việc quy định những điều kiện đặc biệt nhằm đặt một quốc gia (hoặc các pháp nhân, thể nhân của quốc gia đó) vào một vị thế tồi tệ hơn so với các quốc gia khác hoặc các pháp nhân và thể nhân nước ngoài khác sẽ bị coi là một hành động phi pháp. Xuất phát từ nguyên tắc bình đẳng chủ quyền giữa các quốc gia, vì vậy mà nguyên tắc không phân biệt đối xử có tính chất là một quy phạm tập quán mệnh lệnh (*jus cogens*)

của Công pháp quốc tế, được áp dụng đương nhiên giữa các quốc gia mà không cần phải có quy phạm điều ước.

Nguyên tắc này hoàn toàn không ảnh hưởng tới việc một quốc gia có quyền, phù hợp với pháp luật quốc tế, dành những điều kiện thuận lợi hơn, hoặc những ưu đãi đặc biệt cho một số quốc gia nào đó. Hơn nữa, nguyên tắc này cũng không ngăn cấm các quốc gia tiến hành một số biện pháp hạn chế (về thương mại hay hoạt động kinh tế đối ngoại) nhằm bảo vệ nền kinh tế của mình, với điều kiện các biện pháp đó phải được áp dụng một cách bình đẳng đối với mọi quốc gia.

Một biểu hiện mới của nguyên tắc này trong lĩnh vực quan hệ kinh tế quốc tế là việc UNCTAD năm 1964 thông qua *Định ước cuối cùng*, trong đó yêu cầu các quốc gia “không được phân biệt đối xử do có sự khác nhau về hệ thống kinh tế - xã hội” (nguyên tắc thứ hai trong số 15 nguyên tắc chung).

3.4. Nguyên tắc đãi ngộ quốc gia

Nguyên tắc này được ghi nhận trong một số hiệp ước thương mại song phương và đa phương của các chủ thể quan hệ luật kinh tế quốc tế. Nguyên tắc đãi ngộ quốc gia thể hiện nghĩa vụ của các bên ký kết, theo đó, các bên ký kết phải dành cho các pháp nhân, thể nhân, cũng như hàng hóa của phía bên kia những ưu đãi và thuận lợi mà họ đã dành cho chính pháp nhân, thể nhân và hàng hóa của mình. Như vậy, nếu nguyên tắc tối huệ quốc tạo ra sự bình đẳng giữa các pháp nhân và thể nhân nước ngoài trên thị trường một nước, thì nguyên tắc đãi ngộ quốc gia lại tạo ra sự bình đẳng giữa họ với các pháp nhân và thể nhân của chính nước sở tại.

Việc dành cho pháp nhân và thể nhân nước ngoài những quyền tương tự như pháp nhân và thể nhân nước mình là một việc làm mang ý nghĩa tích cực vì nó thể hiện nguyên tắc không phân biệt đối xử. Tuy nhiên, trong lĩnh vực kinh tế, khi dành chế độ này cho tư bản nước ngoài thì sự bảo hộ của Nhà nước đối với các nhà sản xuất trong nước sẽ bị mất đi và trong nhiều trường hợp, điều đó tạo cơ hội thuận lợi cho các công ty tư bản nước ngoài chiếm lĩnh thị trường, làm cho sản xuất trong nước không phát triển, từ đó kéo theo sự chậm phát triển của nền kinh tế quốc gia. Đây là một trong những nguyên nhân chính làm cho các nước đang phát triển khó chấp nhận việc áp dụng nguyên tắc này. Nói chung, cho đến nay, trong các Hiệp định

thương mại cũng như Hiệp định khuyến khích và bảo hộ đầu tư, ký kết giữa Việt Nam và các nước, phía Việt Nam chưa cam kết dành cho bên nước ngoài chế độ đãi ngộ quốc gia.

Trong quá trình toàn cầu hóa kinh tế hiện nay, việc các quốc gia dành cho nhau chế độ đãi ngộ quốc gia là xu thế tất yếu. Theo quy định của GATT (nay là WTO) các quốc gia hội viên có nghĩa vụ dành cho nhau, trên cơ sở đa phương và vô điều kiện, chế độ tối huệ quốc cũng như chế độ đãi ngộ quốc gia. Tuy nhiên, theo quy định của các tổ chức này cũng có những ngoại lệ dành riêng cho các nước đang phát triển, như việc được kéo dài thời hạn phải áp dụng nguyên tắc này hoặc được áp dụng một chế độ ưu đãi.

3.5. Nguyên tắc có đi có lại

Đây là một nguyên tắc đã có từ lâu đời (xuất phát từ sự bình đẳng chủ quyền) và được áp dụng trong nhiều lĩnh vực. Với tư cách là một nguyên tắc của Luật kinh tế quốc tế, nó thể hiện việc một quốc gia dành cho quốc gia nước ngoài, cũng như các pháp nhân, thể nhân của quốc gia nước ngoài đó một số quyền, ưu đãi và thuận lợi với điều kiện pháp nhân và thể nhân nước mình cũng được hưởng những quyền, ưu đãi và các thuận lợi tương tự trên lãnh thổ quốc gia nước ngoài. Nguyên tắc này, trong một số tài liệu, được coi là đồng nghĩa với nguyên tắc cùng có lợi, đã trở thành một trong hai nguyên tắc cơ bản của Hiệp định GATT. Nó chẳng những được ghi nhận trong các điều ước quốc tế (song phương và đa phương) mà cả trong các văn kiện pháp lý đơn phương của các quốc gia.

3.6. Nguyên tắc đối xử ưu đãi

Nguyên tắc đối xử ưu đãi là một ngoại lệ của việc áp dụng nguyên tắc tối huệ quốc. Nguyên tắc này bao gồm những ưu đãi, thuận lợi về thương mại chỉ áp dụng giữa hai nước hay trong một nhóm nước nhất định mà không dành cho các nước thứ ba.

Trước kia, khi còn tồn tại chế độ thực dân, chế độ đối xử ưu đãi được áp dụng trong quan hệ giữa các chính quốc và thuộc địa, sau đó là giữa chính quốc và thuộc địa, nhằm mục đích làm cho nền kinh tế của các nước thuộc địa ngày càng phụ thuộc vào chính quốc.

Năm 1964, theo một khuyến nghị của UNCTAD, một nguyên tắc ưu đãi đặc biệt được áp dụng trong quan hệ giữa các nước công nghiệp phát

triển với các nước đang phát triển, và giữa các nước đang phát triển với nhau. Theo nguyên tắc này, các nước công nghiệp phát triển phải đơn phương (trên cơ sở một chiều - không có đi có lại) giành cho các nước đang phát triển một số ưu đãi và thuận lợi trong thương mại (chủ yếu là trong lĩnh vực thuế quan); đồng thời, các nước đang phát triển được quyền dành riêng cho nhau những ưu đãi, thuận lợi thương mại mà không mở rộng áp dụng cho các nước công nghiệp phát triển.

Nguyên tắc thứ tám trong số 15 nguyên tắc chung của *Định ước muốn cuối cùng* của UNCTAD năm 1964 quy định rõ:

“...Các nước phát triển phải dành cho các nước đang phát triển những nhượng bộ mà họ dành cho nhau, cũng như những nhượng bộ khác; đồng thời các nước phát triển không được đòi hỏi ở các nước đang phát triển bất kỳ một nhượng bộ nào”.

Nội dung này được tiếp tục thể hiện trong Điều 35, khoản 8, được bổ sung vào Hiệp định GATT năm 1964 như sau:

“Các bên ký kết phát triển, trong các cuộc đàm phán thương mại về việc giảm hoặc loại bỏ thuế quan và các trở ngại thương mại khác, không được chờ đợi sự có đi có lại từ các bên ký kết chậm phát triển”.

Như vậy, Luật kinh tế quốc tế đã công nhận một nguyên tắc ngoại lệ, đi ngược lại những nguyên tắc cổ điển của ngành luật này là: có đi có lại và tối huệ quốc, hòn đá tảng của Hiệp định GATT năm 1947. Đó chính là lý do để luật gia các nước đang phát triển đề xuất khái niệm “chế độ hai loại quy phạm” và nói về sự hình thành của một nguyên tắc mới trong ngành Luật kinh tế quốc tế là: *Ưu đãi trên cơ sở không có đi có lại, có lợi cho các nước đang phát triển*. Dựa trên nguyên tắc này mà UNCTAD đã khuyến nghị về việc thành lập *Hệ thống ưu đãi phổ cập* - GSP năm 1968 và *Hệ thống ưu đãi thương mại toàn cầu giữa các nước đang phát triển* - GSTP năm 1988 và được tổ chức GATT coi như là ngoại lệ đối với các nguyên tắc cơ bản của mình.

Nguyên tắc đối xử ưu đãi và những ứng dụng của nó đã được hình thành nhằm đáp ứng những lợi ích đặc thù của các nước đang phát triển và tạo ra những điều kiện thuận lợi cho các nước này phát triển.

3.7. Nguyên tắc tối huệ quốc

Khác với nguyên tắc không phân biệt đối xử, nguyên tắc tối huệ quốc

có tính chất là một quy phạm điều ước. Chính vì vậy, trong nhiều trường hợp còn được gọi là điều khoản tối huệ quốc, thể hiện nghĩa vụ pháp lý của một quốc gia ký kết phải dành cho bên ký kết kia những ưu đãi, thuận lợi (trong những lĩnh vực được hai bên thỏa thuận) mà quốc gia đó đang hoặc sẽ dành cho bất kỳ một quốc gia thứ ba nào khác.

Được hình thành từ thời Trung cổ, nguyên tắc này thường được áp dụng chung cho lĩnh vực thương mại và hàng hải; tuy nhiên, các quốc gia cũng có thể thỏa thuận chỉ áp dụng hạn chế nguyên tắc này đối với một số lĩnh vực nhất định như: thuế quan, quá cảnh, những hạn chế và cấm đoán về nhập khẩu, sử dụng cảng biển, thuế nội địa, thủ tục tố tụng, hay quyền của các pháp nhân và thể nhân... Trước Chiến tranh thế giới thứ hai, các nước dành cho nhau chế độ tối huệ quốc trên cơ sở điều ước song phương (*thường là Hiệp ước thương mại và hàng hải*). Sự ra đời của GATT đã tạo cơ sở pháp lý quốc tế cho việc áp dụng nguyên tắc này trong khuôn khổ đa phương.

Trong thực tiễn quan hệ quốc tế có hai hình thức cơ bản để áp dụng nguyên tắc tối huệ quốc: i) áp dụng có điều kiện; và ii) áp dụng không có điều kiện kèm theo ngoại lệ chỉ trên cơ sở có đi có lại.

Nhiều điều ước quốc tế (đa phương và song phương) có quy định những ngoại lệ đối với nguyên tắc tối huệ quốc, nhưng nhìn chung thì nguyên tắc tối huệ quốc sẽ không được áp dụng đối với những ưu đãi thuận lợi áp dụng trong một liên minh thuế quan (như EU, NAFTA, AFTA...), mậu dịch biên giới, quá cảnh hàng hóa, và những ưu đãi, thuận lợi dành cho các quốc gia không có biển.

Một ngoại lệ đặc biệt mới hình thành trong thực tiễn quốc tế từ những năm 1960 là chế độ đối xử ưu đãi dành riêng cho các nước đang phát triển.

Ngoài những ngoại lệ chung nói trên, còn một số ngoại lệ riêng biệt cũng được thể hiện trong nhiều điều ước quốc tế, đó là việc các quốc gia dành cho mình quyền được đưa ra những hạn chế hoặc cấm đoán vì lý do an ninh, trật tự công cộng, y tế, bảo hộ động, thực vật, hoặc bảo vệ các tài sản nghệ thuật, lịch sử và khảo cổ...

Chương 2

CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

1. MỘT SỐ VẤN ĐỀ VỀ THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

1.1. Khái niệm thương mại quốc tế

Trong quan hệ kinh tế quốc tế, thương mại quốc tế là bộ phận sớm nhất và chủ yếu nhất. *Thương mại quốc tế là sự trao đổi hàng hóa (hàng hóa hữu hình và hàng hóa vô hình) giữa các quốc gia, thông qua mua bán, lấy tiền tệ làm môi giới, tuân theo nguyên tắc trao đổi ngang giá nhằm đưa lại lợi ích kinh tế cho các chủ thể tham gia.* Điểm khác biệt căn bản giữa thương mại quốc tế và nội thương là việc sử dụng các loại tiền tệ khác nhau và các luật lệ khác nhau của các Chính phủ khác nhau như thuế suất, các biện pháp hạn chế nhập khẩu, các biện pháp kiểm soát tỷ giá hối đoái...

Thương mại quốc tế thường được nghiên cứu dưới ba góc độ. Góc độ thứ nhất nhìn nhận hoạt động thương mại trên quan điểm toàn cầu, tìm ra những quy luật, xu hướng, vấn đề mang tính chất chung nhất trên thế giới, không phụ thuộc vào lợi ích của từng quốc gia. Góc độ thứ hai đứng trên lợi ích và quan điểm của từng quốc gia để xem xét hoạt động buôn bán chủ yếu của quốc gia đó đối với phần còn lại của thế giới. Góc độ thứ ba gắn với hoạt động kinh doanh quốc tế của các công ty nhằm mục đích thu lợi cao nhất cho công ty.

Hoạt động thương mại quốc tế rất phức tạp, đa dạng, bao gồm nhiều hình thức khác nhau. Khi xem xét thương mại quốc tế dưới góc độ một quốc gia thì đó chính là hoạt động ngoại thương (xuất nhập khẩu). Nhưng khi xem xét dưới góc độ toàn cầu thì việc phân loại hoạt động thương mại thành xuất khẩu và nhập khẩu không còn ý nghĩa nữa, vì xuất khẩu của nước này chính là nhập khẩu của nước kia. Do đó, thương mại quốc tế thường được phân loại theo hình thức đối tượng buôn bán theo các nhóm sau:

- Thương mại hàng hóa hữu hình: bao gồm tất cả các hoạt động buôn bán quốc tế liên quan đến các hàng hóa truyền thống và thông thường nhìn thấy được, đo đếm được như nguyên vật liệu, máy móc, thiết bị, lương thực, thực phẩm, các loại hàng tiêu dùng...

- Thương mại hàng hóa vô hình: bao gồm các hàng hóa không nhìn thấy được như các bí quyết công nghệ, bằng sáng chế, phát minh, phần mềm máy tính, các bảng thiết kế kỹ thuật, các dịch vụ lắp ráp thiết bị, máy móc, dịch vụ du lịch, kiểu dáng công nghiệp, quyền tác giả, quyền nhãn hiệu, thương hiệu...

- Thương mại dịch vụ: bao gồm các hoạt động thương mại quốc tế còn lại không thuộc thương mại hàng hóa như dịch vụ tài chính, ngân hàng, bảo hiểm, cho thuê dịch vụ kỹ thuật, dịch vụ quản lý, du lịch, vận tải, thông tin liên lạc, y tế, giáo dục, dịch vụ phân phối...

Thương mại quốc tế có hai chức năng cơ bản sau:

- Một là, làm biến đổi cơ cấu giá trị sử dụng của sản phẩm xã hội và thu nhập quốc dân được sản xuất trong nước thông qua việc xuất và nhập khẩu nhằm đạt tới cơ cấu có lợi cho nền kinh tế trong nước. Chức năng này thể hiện việc thương mại quốc tế làm lợi cho nền kinh tế quốc dân về mặt giá trị sử dụng.

- Hai là, thương mại quốc tế góp phần nâng cao hiệu quả của nền kinh tế quốc dân, do việc mở rộng trao đổi mà khai thác triệt để lợi thế của nền kinh tế trong nước trên cơ sở phân công lao động quốc tế, nâng cao năng suất lao động và hạ giá thành.

1.2. Những xu hướng phát triển của thương mại quốc tế hiện nay

Trong vài thập kỷ gần đây, thương mại quốc tế có những xu hướng cơ bản sau:

- Tốc độ phát triển thương mại quốc tế có xu hướng tăng lên nhưng diễn ra không đều về không gian và thời gian.

Toàn cầu hóa nền kinh tế thế giới và thương mại quốc tế có sự tương hỗ lẫn nhau. Sự phát triển của thương mại quốc tế là yếu tố cơ bản làm hình thành và gia tăng tốc độ toàn cầu hóa nền kinh tế thế giới. Về phần mình, xu hướng toàn cầu hóa lại là yếu tố ảnh hưởng mạnh đến chính sách kinh tế của các quốc gia theo hướng mở cửa và hội nhập, làm gia tăng hàng hóa xuất khẩu.

Tăng trưởng thương mại toàn cầu hàng năm trung bình đạt 6% trong vòng 15 năm qua. Tuy nhiên, tốc độ gia tăng thương mại quốc tế thường không ổn định, có thời kỳ rất cao (7 - 10%) như những năm 1988 - 1989 và

1994 - 1995, nhưng cũng có thời kỳ chỉ đạt 1 - 3% (các năm 1986, 1991, 1998), thậm chí có một số năm còn sút giảm. Sự dao động này là do tác động của các cuộc khủng hoảng khu vực và thế giới về sản xuất, tiêu dùng, nguyên liệu, năng lượng...

Xét theo khu vực và từng quốc gia riêng lẻ, tỷ suất thương mại và tốc độ tăng thương mại quốc tế rất không đồng đều giữa các nước và khu vực như theo WTO, xuất khẩu của các nước phát triển năm 2012 chỉ tăng ở mức 1,5% còn ở các nước mới nổi tỷ lệ tăng trưởng sẽ là 3,5%.

- Cơ cấu thương mại quốc tế xét theo nhóm hàng có sự thay đổi mạnh: tốc độ tăng trưởng của thương mại vô hình và dịch vụ nhanh hơn tốc độ tăng trưởng của thương mại hữu hình thể hiện sự biến đổi sâu sắc trong cơ cấu kinh tế, cơ cấu hàng xuất nhập khẩu của mỗi quốc gia, các điều ước quốc tế về thương mại dịch vụ và hàng vô hình ngày càng được chấp nhận rộng rãi, làm cho thương mại dịch vụ được tự do hóa trên quy mô ngày càng rộng và mức độ ngày càng sâu. Điều này, đã kéo theo nhiều quốc gia đang có sự đầu tư phát triển nhiều lĩnh vực dịch vụ.

- Cơ cấu mặt hàng trong thương mại quốc tế có những thay đổi sâu sắc với các xu hướng chính sau:

+ Giảm đáng kể tỷ trọng của nhóm hàng lương thực, thực phẩm và đồ uống. Nguyên nhân thứ nhất là do cách mạng khoa học - công nghệ trong lĩnh vực nông nghiệp giúp ngày càng nhiều nước tự túc được lương thực. Thứ hai là do nhiều quốc gia áp dụng thuế bảo hộ cao đối với mặt hàng này.

+ Giảm mạnh tỷ trọng của nhóm hàng nguyên vật liệu, tăng nhanh tỷ trọng của dầu mỏ và khí đốt.

+ Giảm tỷ trọng hàng thô, tăng nhanh tỷ trọng sản phẩm công nghiệp chế tạo, nhất là máy móc, thiết bị và những mặt hàng tinh chế. Nguyên nhân là do phân công lao động hiện đại diễn ra trên quy mô quốc tế ở lĩnh vực công nghiệp mạnh hơn so với nông nghiệp; cách mạng khoa học - công nghệ làm tăng nhu cầu mua, bán máy móc, thiết bị, nhất là ở các nước chậm phát triển bắt đầu công nghiệp hóa, hiện đại hóa; vòng đời sản phẩm có xu hướng giảm, đẩy nhanh quá trình khấu hao tạo vốn đổi mới thiết bị; điều kiện vận tải cho phép giảm giá thành vận chuyển máy móc thiết bị từ nước này sang nước khác.

- Sự xuất hiện và hoạt động của các liên kết kinh tế quốc tế làm cho thương mại khu vực có xu hướng tăng lên: các tổ chức khu vực đều đi đến các giải pháp ở nhiều cấp độ khác nhau như khu vực mậu dịch tự do, liên minh hải quan, thị trường chung, liên minh kinh tế và tiền tệ; và chính các thiết chế hợp tác này đã thúc đẩy tăng trưởng thương mại khu vực. Ngoài ra, yếu tố văn hóa, sở thích và điều kiện vận tải thuận lợi cũng góp phần tăng thương mại khu vực.

- Tính chất cạnh tranh và mâu thuẫn trên thị trường quốc tế thể hiện ngày càng quyết liệt dưới nhiều hình thức và cấp độ khác nhau. Mâu thuẫn giữa các chủ thể của thương mại quốc tế:

+ Mâu thuẫn và cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa ba trung tâm kinh tế lớn là Hoa Kỳ, EU và Nhật Bản với các cuộc chiến tranh thương mại như chiến tranh điện tử, chiến tranh ô tô, chiến tranh chuối, chiến tranh thịt bò, chiến tranh thép. Gần đây, Trung Quốc nổi lên như một nước luôn xuất siêu với tất cả các thị trường cũng làm tăng mâu thuẫn trong thương mại quốc tế. Từ Mỹ, EU đến Nhật Bản hay Phi-líp-pin, tất cả các đối tác thương mại đều từng phải chịu hậu quả khi chẳng may động chạm đến quyền lợi của Trung Quốc, điển hình là cuộc chiến chuối với Phi-líp-pin, chiến tranh đất hiếm với Nhật Bản hay chiêu bài chống bán phá giá hàng hóa từ Hoa Kỳ.

+ Mâu thuẫn giữa các nước công nghiệp phát triển và các nước đang phát triển: các nước công nghiệp phát triển đòi hỏi giảm thuế nhập khẩu các mặt hàng công nghiệp và tự do hóa thị trường dịch vụ (đặc biệt là dịch vụ tài chính, bảo hiểm, du lịch, vận tải, viễn thông), đòi hỏi bảo đảm các nguyên tắc buôn bán hàng hóa. Trong khi đó, các nước đang phát triển chưa muốn thực hiện ngay các điều kiện tự do hóa, đồng thời đòi hỏi áp dụng các chế độ ưu đãi nhiều hơn từ các nước công nghiệp phát triển.

+ Mâu thuẫn giữa các nước công nghiệp phát triển và các nước OPEC về giá cả và sản lượng khai thác dầu mỏ.

- Vai trò của GATT/WTO ngày càng quan trọng trong điều chỉnh thương mại quốc tế. Có thể coi WTO là một tổ chức quốc tế có uy lực nhất trong điều chỉnh hoạt động thương mại quốc tế. Các thể chế điều chỉnh của GATT/WTO ngày càng có hiệu lực đối với nhiều nước, mức độ điều chỉnh và tính chất điều chỉnh cũng ngày càng sâu sắc và hiệu quả hơn. Việc hơn 130 quốc gia thành viên sau vòng đàm phán U-ru-goay nhất trí thành lập

WTO với những nguyên tắc hoạt động mới hơn, thay thế GATT 1947 cũng chứng tỏ vai trò ngày càng tăng của tổ chức này. Tính đến ngày 01/01/2010, với 153 thành viên, WTO trở thành tổ chức không thể thay thế trong điều chỉnh thương mại toàn cầu.

- Các phương thức giao dịch thương mại được sử dụng ngày càng đa dạng, phong phú:

- + Mua bán thông thường qua hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế (theo Công ước Viên năm 1980 và INCOTERMS).

- + Mua bán qua các hợp đồng đổi hàng bao gồm thương mại hàng đổi hàng (barter trade), thương mại bồi thường (compensation trade) và thương mại đối ứng (counter trade).

- + Mua bán qua các hình thức đấu thầu, đấu giá...

- + Mua bán qua các hình thức thanh toán và tín dụng khác nhau như thuê mua tài chính (leasing), tín dụng thương mại...

- + Gần đây xuất hiện phương thức giao dịch thương mại thông qua phương thức thương mại điện tử với doanh số ngày càng tăng.

2. CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

2.1. Khái niệm chính sách thương mại quốc tế

Chính sách thương mại quốc tế là một hệ thống các quan điểm, mục tiêu, nguyên tắc, công cụ và biện pháp thích hợp mà Nhà nước sử dụng để điều chỉnh các hoạt động thương mại quốc tế của mỗi quốc gia trong một thời kỳ nhất định, nhằm đạt được các mục tiêu trong chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của quốc gia đó.

Chính sách thương mại quốc tế không tồn tại độc lập mà là một bộ phận trong chính sách đối ngoại của mỗi quốc gia. Chính sách kinh tế đối ngoại bao gồm chính sách thương mại quốc tế (chính sách ngoại thương); chính sách đầu tư nước ngoài; chính sách cán cân thanh toán quốc tế... Chính sách kinh tế đối ngoại cùng với chính sách ngoại giao tạo thành chính sách đối ngoại của một quốc gia. Chúng lại là một bộ phận cấu thành của chính sách phát triển kinh tế - xã hội của đất nước. Do vậy, trong khi chính sách thương mại quốc tế có những công cụ đặc thù và những mục tiêu riêng, nó vẫn phải phục tùng mục tiêu chung của toàn bộ hệ thống kinh tế.

Chính sách thương mại quốc tế của mỗi quốc gia có thể thay đổi qua mỗi thời kỳ nhưng đều có mục tiêu chung là điều chỉnh các hoạt động thương mại quốc tế theo chiều hướng có lợi cho sự phát triển kinh tế - xã hội của đất nước, nhiệm vụ này được thể hiện:

- Thứ nhất, tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp trong nước xâm nhập và mở rộng thị trường ra nước ngoài, tham gia mạnh mẽ vào phân công lao động quốc tế và mậu dịch quốc tế, khai thác triệt để lợi thế so sánh của nền kinh tế trong nước.

- Thứ hai, bảo vệ thị trường nội địa, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp trong nước đứng vững và vươn lên trong hoạt động kinh doanh quốc tế, đáp ứng yêu cầu tăng cường lợi ích quốc gia.

Để thực hiện được các mục tiêu trên, chính sách thương mại quốc tế bao gồm nhiều bộ phận khác nhau và có liên quan hữu cơ với nhau: chính sách mặt hàng, chính sách thị trường và các chính sách hỗ trợ.

2.2. Phân loại công cụ chính sách thương mại quốc tế

Có nhiều công cụ được sử dụng để thực thi chính sách thương mại quốc tế. Các công cụ này được phân loại theo nhiều cách khác nhau:

- Theo tính chất và cơ chế hoạt động, các công cụ được phân thành ba loại: các công cụ kinh tế tác động thông qua cơ chế lợi ích kinh tế; các công cụ hành chính tác động thông qua cơ chế hành chính - pháp luật; các công cụ tâm lý - giáo dục tác động thông qua các quy luật tâm lý của các chủ thể thực hiện các hoạt động ngoại thương.

- Theo chiều tác động của công cụ, người ta phân thành hai nhóm: nhóm thứ nhất gồm các công cụ và biện pháp khuyến khích, thúc đẩy thương mại quốc tế như miễn giảm thuế xuất nhập khẩu, áp dụng trợ cấp, tín dụng, phá giá...; nhóm thứ hai gồm các công cụ và biện pháp hạn chế (kìm hãm) thương mại quốc tế như thuế quan, hạn ngạch, hạn chế xuất khẩu tự nguyện...

- Theo địa điểm tác động, thường phân các công cụ, biện pháp thành hai loại: loại thuế quan (tác động đến hàng hóa xuất nhập khẩu tại biên giới) và các công cụ phi thuế quan tác động đến các đối tượng cần điều chỉnh ở ngoài biên giới quốc gia.

- Theo bản chất của các hình thức cụ thể, các công cụ, biện pháp đều có tên gọi riêng và được chia thành bốn nhóm: thuế quan, các công cụ hạn

chế số lượng, các công cụ tiêu chuẩn sản phẩm; các công cụ tài chính - tiền tệ phi thuế quan.

2.3. Các nguyên tắc trong chính sách thương mại quốc tế

a. Nguyên tắc tối huệ quốc

Đây là khía cạnh cơ bản của nguyên tắc bình đẳng, không phân biệt đối xử, để tạo sự bình đẳng giữa các quốc gia trong quan hệ kinh tế quốc tế trên lãnh thổ một quốc gia, bằng việc thừa nhận không có sự phân biệt đối xử của nước sở tại với thể nhân, pháp nhân các nước ngoài trên lãnh thổ nước mình. Nguyên tắc này còn được gọi là nguyên tắc “Nước được ưu đãi nhất”.

Nội dung của nguyên tắc này như sau:

- Các bên tham gia ký kết cam kết dành cho nhau những thuận lợi và ưu đãi không kém hơn những thuận lợi và ưu đãi mà một bên đang và sẽ dành cho bất kỳ một nước thứ ba nào. Trên đây là cách tiếp cận nguyên tắc tối huệ quốc thông thường trong các hiệp định song phương. Ngoài ra, còn có một cách tiếp cận khác cho nguyên tắc trên, đó là cách tiếp cận của Tổ chức Thương mại thế giới (WTO).

- Những lợi ích, ưu đãi, miễn giảm và đặc quyền mà các thành viên áp dụng đối với hàng hóa xuất khẩu hoặc nhập khẩu từ nước khác phải được áp dụng vô điều kiện và ngay lập tức đối với hàng hóa xuất khẩu sang các nước thành viên và nhập khẩu từ các nước thành viên khác. Tuy nhiên, nguyên tắc tối huệ quốc trong WTO không có tính chất áp dụng tuyệt đối. Hiệp định GATT 1947 quy định mỗi nước có quyền tuyên bố không áp dụng tất cả các điều khoản trong Hiệp định đối với một nước thành viên khác (Ví dụ: Trường hợp Mỹ không áp dụng tối huệ quốc đối với Cuba, mặc dù Cuba là thành viên sáng lập GATT và WTO).

Cơ sở pháp lý để thực hiện nguyên tắc tối huệ quốc:

- Hiệp định thương mại được ký kết giữa các nước và trong hiệp định thương mại đó có điều khoản quy định về tối huệ quốc.

- Quy định của các tổ chức quốc tế.

Cách áp dụng nguyên tắc tối huệ quốc:

- Áp dụng nguyên tắc tối huệ quốc vô điều kiện: Các nước dành cho nhau tối huệ quốc mà không kèm theo điều kiện nào.

- Áp dụng nguyên tắc tối huệ quốc có điều kiện: Quốc gia được hưởng tối huệ quốc phải chấp nhận thực hiện những điều kiện về kinh tế hoặc chính trị mà quốc gia cho hưởng đòi hỏi.

Tác dụng của nguyên tắc tối huệ quốc: Xóa bỏ sự phân biệt đối xử trong quan hệ buôn bán, tạo ra môi trường cạnh tranh bình đẳng để thúc đẩy thương mại quốc tế phát triển.

Những trường hợp ngoại lệ không áp dụng nguyên tắc tối huệ quốc bao gồm:

- Những điều kiện đãi ngộ đặc biệt đối với nước láng giềng.

- Những ưu đãi, thuận lợi trong liên minh thuế quan (như EU, NAFTA, AFTA...), mậu dịch biên giới, quá cảnh, hàng hóa và những ưu đãi thuận lợi dành cho quốc gia không có biển.

- Đối xử ưu đãi mà các nước công nghiệp dành riêng cho các nước đang và chậm phát triển.

- Ngoài ra, còn một số ngoại lệ khác như: các biện pháp tự vệ trong thương mại (cho phép một nước áp dụng một mức thuế cao hơn mức thuế thông thường đối với hàng nhập khẩu từ một nước khác nếu nước đó có hành vi bán phá giá, trợ cấp xuất khẩu một mặt hàng nào đó, nếu nó ảnh hưởng tới lợi ích quốc phòng, an ninh quốc gia, môi sinh, môi trường, bản sắc văn hóa của nước nhập khẩu hàng hóa đó...)

Trên thực tế quan hệ thương mại quốc tế, mặc dù nguyên tắc tối huệ quốc được tất cả các nước trong GATT/WTO công nhận là nguyên tắc nền tảng, tuy nhiên các nước phát triển cũng như đang phát triển không phải lúc nào cũng tuân thủ nghiêm túc nguyên tắc tối huệ quốc và đã có rất nhiều tranh chấp trong lịch sử của GATT liên quan đến việc áp dụng nguyên tắc này. Thông thường thì vi phạm của các nước đang phát triển dễ bị phát hiện và bị kiện nhiều hơn vi phạm của các nước phát triển.

Năm 1981, Braxin đã kiện Tây Ban Nha ra trước GATT về thuế suất đặc biệt đối với cà phê chưa rang. Braxin cho rằng, Nghị định 1764/79 của Tây Ban Nha quy định các mức thuế quan khác nhau đối với năm loại cà phê chưa rang khác nhau (cà phê Ả-rập chưa rang, cà phê Robusta, cà phê Côlômbia, cà phê nhẹ và cà phê khác). Hai loại cà phê đều được nhập khẩu miễn thuế, ba loại cà phê còn lại chịu mức thuế giá trị gia tăng là 7%. Sau

khi xem xét Nghị định nói trên, Nhóm chuyên gia của GATT đã đi đến kết luận như sau: “Hiệp định GATT không quy định nghĩa vụ cho các bên ký kết phải tuân thủ một hệ thống phân loại hàng hoá đặc biệt nào. Tuy nhiên, Điều I,1 của GATT quy định nghĩa vụ của các Bên ký kết phải dành một sự đối xử như nhau cho những sản phẩm tương tự... Lập luận của Tây Ban Nha biện minh cho sự cần thiết phải có sự đối xử khác nhau đối với từng loại cà phê khác nhau chủ yếu dựa trên những yếu tố như địa lý, phương pháp trồng trọt, quá trình thu hoạch hạt và giống. Những yếu tố này tuy có khác nhau nhưng không đủ để Tây Ban Nha có thể áp dụng những thuế suất khác nhau đối với từng loại cà phê khác nhau. Đối với tất cả những người tiêu thụ cà phê trên thế giới thì cà phê chưa rang được bán dưới dạng hạt cho dù thuộc nhiều loại khác nhau cũng chỉ là một loại sản phẩm cùng loại, có tính năng sử dụng duy nhất là để uống mà không phân biệt độ caphêin mạnh hay nhẹ. Năm loại cà phê chưa rang nhập khẩu có tên trong danh mục thuế quan của Tây Ban Nha đều là những sản phẩm cùng loại. Việc Tây Ban Nha áp dụng mức thuế quan cao hơn đối với hai loại cà phê là Ả-rập và Robusta, được nhập khẩu từ Braxin mang tính chất phân biệt đối xử đối với những sản phẩm cùng loại và như vậy trái với quy định của Điều I, khoản 1 Hiệp định GATT”.

b. Nguyên tắc đối xử quốc gia

Đây cũng là một nguyên tắc dựa trên cơ sở nguyên tắc không phân biệt đối xử. Nguyên tắc này còn được gọi bằng một tên khác là nguyên tắc ngang bằng dân tộc.

Nội dung của nguyên tắc này như sau: Các bên tham gia trong quan hệ kinh tế thương mại cam kết dành cho hàng hóa, công dân hoặc công ty nước kia những ưu đãi trên thị trường nội địa giống như những ưu đãi dành cho hàng hóa, công dân hoặc công ty nước mình.

Tác dụng của nguyên tắc đối xử quốc gia: Nguyên tắc đối xử quốc gia thường được áp dụng trong lĩnh vực thương mại hàng hóa, thương mại dịch vụ, đầu tư, quyền sở hữu trí tuệ. Nguyên tắc đối xử quốc gia nhằm tạo sự cạnh tranh bình đẳng giữa hàng hóa, dịch vụ, đầu tư trong nước và ngoài nước.

Ngoại lệ của nguyên tắc đối xử quốc gia:

- Mua sắm của Chính phủ;
- Các hoạt động thương mại có ảnh hưởng đến an ninh quốc phòng;

- Thanh toán các khoản trợ cấp chỉ dành riêng cho các nhà sản xuất kinh doanh trong nước.

3. CÁC CÔNG CỤ CHỦ YẾU CỦA CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

Công cụ quen thuộc nhất trong chính sách kinh thương mại quốc tế là khoản thuế đánh vào hàng nhập khẩu, thường được gọi là thuế quan nhập khẩu. Đương nhiên xuất khẩu cũng có thể bị đánh thuế, thậm chí cả nhập khẩu và xuất khẩu đôi khi được trợ cấp (khi đó chính là mức thuế âm). Ngoài ra, còn có nhiều trở ngại phi thuế quan không có liên quan gì đến các khoản thuế hoặc trợ cấp, chẳng hạn các biện pháp hạn chế về số lượng có tác dụng nhằm hạn chế mức cung (hoặc mức cầu) của những hàng hóa đặc biệt có thể được nhập khẩu (hoặc đôi khi cả xuất khẩu). Về nguyên tắc, có các mức hạn ngạch tối đa hoặc tối thiểu áp dụng đối với nhập khẩu hoặc xuất khẩu, nhưng hạn ngạch quy định số lượng của một mặt hàng có thể được nhập khẩu trong một khoảng thời gian nhất định là hình thức phổ biến nhất. Đôi khi thuế quan nhập khẩu và hạn ngạch được kết hợp với nhau. Hạn ngạch thuế quan không cấm việc nhập khẩu cao hơn mức hạn ngạch nhưng sẽ quy định mức thuế cao hơn so với mức đánh vào lượng hàng nhập khẩu trên ngạch.

Ngoài việc hạn chế số lượng còn có nhiều hàng rào phi thuế quan khác, chẳng hạn như luật pháp quy định các thủ tục có ảnh hưởng quan trọng đến việc trao đổi thương mại quốc tế. Những biện pháp thanh tra y tế, các quy định về an toàn có tính thiên vị đối với hàng hóa sản xuất trong nước, các biện pháp khuyến khích việc phát triển những vùng sản xuất đặc biệt cho các ngành xuất khẩu... Cũng là những công cụ được sử dụng khá phổ biến trong chính sách thương mại quốc tế. Dưới đây sẽ đề cập đến nội dung và hình thức của một số công cụ được áp dụng phổ biến trong thực tế.

3.1. Thuế quan

a. Định nghĩa

Thuế quan loại thuế gián thu đánh vào hàng hóa khi chúng di chuyển từ lãnh thổ hải quan này sang lãnh thổ hải quan khác. Hay nói cách khác, thuế quan là những khoản tiền tệ mà người chủ hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu hoặc quá cảnh phải nộp cho hải quan là cơ quan đại diện cho nước sở

tại. Đây là công cụ kinh tế phổ biến và lâu đời nhất trong chính sách thương mại quốc tế.

Thuế quan có thể phân thành ba loại: thuế quan xuất khẩu, thuế quan nhập khẩu, thuế quan quá cảnh tùy theo đối tượng thu thuế. Thuế quan nhập khẩu được áp dụng khá phổ biến và rộng rãi ở tất cả các quốc gia trên thế giới. Đây là loại thuế đánh vào mỗi đơn vị hàng nhập khẩu, theo đó người mua trong nước phải trả cho những hàng hóa nhập khẩu một khoản lớn hơn mức mà người xuất khẩu ngoại quốc nhận được. Thuế nhập khẩu chủ yếu là nhằm bảo vệ các nhà sản xuất trong nước khỏi sự cạnh tranh của hàng hóa nhập khẩu từ nước ngoài. Chính nội dung kinh tế thực tế này sẽ gây nên tác động của thuế nhập khẩu đối với hoạt động trao đổi thương mại quốc tế. Bên cạnh thuế nhập khẩu còn có thuế xuất khẩu. Thuế xuất khẩu là một loại thuế đánh vào mỗi đơn vị hàng hóa xuất khẩu. Hiện nay, ở các quốc gia thuế quan xuất khẩu rất ít được sử dụng vì nó sẽ làm hạn chế quy mô xuất khẩu của hàng hóa. Thuế quan quá cảnh được áp dụng đối với các quốc gia có điều kiện, vị trí đặc biệt thực hiện các nghiệp vụ trung chuyển hàng hóa (tái xuất khẩu và chuyển khẩu).

Trong định nghĩa về thuế quan còn có một khái niệm là lãnh thổ hải quan. Vậy lãnh thổ hải quan, theo quy định của WTO, là bất kỳ vùng lãnh thổ nào có chế độ thuế quan và các điều kiện khác về thương mại mang tính chất độc lập để kiểm soát việc buôn bán giữa nó với các vùng lãnh thổ khác. Điều cần lưu ý ở đây là trong đa số trường hợp thì lãnh thổ hải quan và lãnh thổ quốc gia trùng khớp với nhau, do đó thuế quan thường được kiểm soát và thu tại biên giới và cửa khẩu như cảng biển, sân bay... Tuy nhiên, trong điều kiện quan hệ kinh tế hiện đại, nhiều lãnh thổ hải quan được xác lập không trùng với lãnh thổ quốc gia, có thể rộng hơn lãnh thổ quốc gia như liên minh hải quan, hoặc hẹp hơn như khu kinh tế tự do, khu chế xuất... Trường hợp của Hồng Kông, Ma-cao được coi là lãnh thổ hải quan theo quy định của WTO. Điều này gây nên sự phức tạp nhất định trong áp dụng thuế quan.

b. Tác động của thuế quan

Thuế quan có tác động trực tiếp tới giá cả của hàng hóa ngoại thương, mà giá cả hàng hóa ngoại thương sẽ có tác động tới cầu của hàng hóa ngoại

thương trên thị trường nội địa, đồng thời cầu hàng hóa ngoại thương sẽ có tác động ảnh hưởng trực tiếp tới cung của hàng hóa ngoại thương trên thị trường nội địa.

Thuế quan tăng → giá cả hàng hóa ngoại thương tăng lên → cầu hàng hóa ngoại thương giảm xuống (cầu hàng hóa nội địa tăng lên). Và ngược lại, thuế quan giảm → giá cả hàng hóa ngoại thương giảm đi → cầu hàng hóa ngoại thương tăng lên (cầu hàng hóa nội địa giảm đi) → cung hàng hóa ngoại thương cũng tăng lên (cung hàng hóa nội địa sẽ giảm xuống).

Phân tích trường hợp phổ biến của thuế quan là thuế nhập khẩu ta thấy có những tác động sau:

- Điều tiết (hạn chế) lượng hàng nhập khẩu do làm tăng giá hàng nhập lên một lượng vừa đúng bằng mức thuế phải nộp. Thuế càng đánh cao thì càng làm cho giá tăng cao và cuối cùng làm cho lượng hàng nhập khẩu giảm xuống càng nhiều. Chính vì tác động này nên người ta gọi thuế quan là công cụ hạn chế hoặc gọi là hàng rào thuế quan.

- Bảo hộ thị trường nội địa, giúp các nhà sản xuất nội địa có thể bán hàng của mình trên thị trường nội địa với giá cao hơn giá quốc tế, do vậy các nhà sản xuất nội địa có thể tăng doanh số, tăng lợi nhuận, bảo đảm việc làm ổn định. Tác động này được gọi là tác động bảo hộ.

- Tăng thu cho ngân sách với chi phí thu thuế thấp hơn nhiều so với các hình thức thu thuế gián thu khác vì dễ kiểm soát và tính toán được chính xác lượng hàng hóa khi đi qua lãnh thổ hải quan. Trước đây, mức thuế quan của các nước, đặc biệt là các nước đang phát triển thường rất cao. Hiện nay, sau khi đã có hàng loạt cải cách thuế, thuế nhập khẩu trung bình của các nước đang phát triển vẫn ở mức 17 - 20%. Trước khi gia nhập WTO, tiền thu từ thuế nhập khẩu của Việt Nam luôn chiếm từ 20 - 25% thu ngân sách Nhà nước.

- Hạn chế tiêu dùng trong nước do giá thị trường tăng lên.

- Ngoài ra, thuế quan còn có những tác động phụ khác như kích thích buôn lậu và gian lận thương mại; kích thích đầu tư trực tiếp.

Những tác động cơ bản như đã phân tích ở trên của thuế nhập khẩu mang lại những lợi ích kinh tế khác nhau cho các chủ thể khác nhau. Điều dễ dàng nhận thấy là: do tác động của thuế, người tiêu dùng chịu thiệt thòi

nhất, vừa chịu giá cao vừa giảm lượng tiêu dùng và làm hạn chế nhập khẩu. Ngoài ra, nhà cung ứng nước ngoài cũng chịu thiệt thòi do bán được ít hàng hơn. Các chủ thể được hưởng lợi là các nhà sản xuất trong nước về mặt hàng có thuế suất cao, vì bán được hàng hóa với giá cao hơn giá quốc tế, và Nhà nước thu được tiền thuế. Không những thế, thuế quan còn có vai trò quan trọng trong việc bảo hộ các ngành công nghiệp non trẻ mới được hình thành, chưa có khả năng cạnh tranh trên thị trường thế giới.

Như vậy, thuế quan nhập khẩu tạo điều kiện cho các nhà sản xuất trong nước mở rộng sản xuất, tạo thêm công ăn việc làm, tăng thêm nguồn thu cho ngân sách, tăng cường khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp trong nước. Chính vì vậy, thuế quan nhập khẩu được áp dụng phổ biến ở mọi nước tuy rằng mức thuế là khác nhau. Việc quyết định mức thuế suất nào cho mặt hàng nào phải dựa trên cơ sở phân tích tính cân đối các lợi ích nói trên vốn rất mâu thuẫn nhau. Do tác động của quá trình hội nhập hiện nay, các nước dù đã là thành viên của WTO hay chưa cũng đều có xu hướng giảm dần mức thuế nhập khẩu để tiến dần đến chế độ tự do mậu dịch. Tuy nhiên, đây là quá trình lâu dài, phức tạp và thường gây tranh luận trên các diễn đàn khoa học và chính sách.

Ở nhiều nước phát triển, người ta không sử dụng thuế xuất khẩu cho nên khi nói tới thuế quan tức là đã đồng nhất với thuế nhập khẩu. Tuy nhiên, ở các nước đang phát triển người ta vẫn sử dụng khá phổ biến thuế xuất khẩu, đặc biệt là để đánh vào các sản phẩm truyền thống nhằm tăng thêm lợi ích cho quốc gia. Ví dụ, Zambia đã đánh thuế đồng xuất khẩu của mình theo nhiều mức thuế khác nhau, hoặc Brazil đánh thuế xuất khẩu mặt hàng cà phê. Các nước thuộc tổ chức OPEC tăng mạnh giá dầu mỏ xuất khẩu vào những năm 1974 và 1979, thực chất là đánh thuế xuất khẩu dầu mỏ (mặc dù nó không được gọi như vậy) và đây chính là công cụ chủ yếu trong chính sách thương mại của OPEC. Nhìn chung, nhiều nước kém phát triển đánh thuế các mặt hàng khoáng sản và nông sản, các mặt hàng truyền thống của họ đưa vào xuất khẩu. Thuế quan xuất khẩu cũng làm tăng nguồn thu ngân sách, nhưng nó lại làm cho giá cả quốc tế của hàng hóa bị đánh thuế cao hơn mức giá cả trong nước. Tuy nhiên, tác động của thuế quan xuất khẩu nhiều khi lại trực tiếp đưa đến bất lợi cho khả năng xuất khẩu. Do quy mô của xuất khẩu của một nước thường là nhỏ so với dung lượng của thị trường thế

giới cho nên thuế xuất khẩu sẽ làm hạ thấp tương đối mức giá cả trong nước của hàng hóa có thể xuất khẩu xuống so với mức giá cả quốc tế. Điều đó sẽ làm cho sản lượng trong nước của mặt hàng có thể xuất khẩu giảm đi và sản xuất trong nước sẽ thay đổi bất lợi cho những mặt hàng này. Việt Nam hiện nay đã bỏ gần hết thuế xuất khẩu đối với các nhóm hàng khuyến khích xuất khẩu.

c. Các loại thuế quan

- Phân loại thuế quan theo mục đích đánh thuế:

+ Thuế quan tài chính: Là loại thuế được sử dụng với mục đích làm tăng thu cho ngân sách Nhà nước.

+ Thuế quan bảo hộ: Là loại thuế được sử dụng nhằm mục đích bảo hộ thị trường và nền sản xuất nội địa thông qua việc đánh thuế cao đối với hàng hóa nhập khẩu.

- Phân loại thuế quan theo đối tượng đánh thuế:

+ Thuế quan xuất khẩu: Là loại thuế đánh vào mỗi đơn vị hàng hóa xuất khẩu ra nước ngoài.

+ Thuế quan nhập khẩu: Là loại thuế đánh vào mỗi đơn vị hàng hóa nhập khẩu từ bên ngoài.

+ Thuế quan quá cảnh: Là loại thuế đánh vào mỗi đơn vị hàng hóa được vận chuyển quá cảnh qua một lãnh thổ hải quan thứ ba.

- Phân loại thuế quan theo phương pháp tính thuế:

+ Thuế quan tính theo số lượng: Là loại thuế được tính ổn định dựa theo khối lượng hoặc trọng lượng của hàng hóa xuất khẩu.

+ Thuế quan tính theo giá trị: Là loại thuế được tính theo tỷ lệ phần trăm của giá hàng.

+ Thuế quan tính hỗn hợp: Là loại thuế kết hợp cả hai các tính trên, có nghĩa là vừa theo tỷ lệ phần trăm giá trị hàng hóa vừa cộng với mức thuế tính theo số lượng hàng hóa xuất nhập khẩu.

- Phân loại thuế quan theo mức thuế:

+ Thuế quan ưu đãi: Là loại thuế áp dụng cho những hàng hóa nhập khẩu từ những nước hoặc những khu vực có ký kết với nhau những thỏa

thuận ưu đãi về thuế nhập khẩu.

+ Thuế quan thông thường (thuế quan phổ thông): Là loại thuế áp dụng cho hàng hóa nhập khẩu từ những nước hoặc khu vực không ký kết với nhau những thỏa thuận song phương hoặc đa phương về thuế đối với hàng hóa xuất nhập khẩu.

+ Thuế quan tự vệ: Đây là loại thuế không được quy định trong luật thuế của các nước. Loại thuế này do Chính phủ quy định nhằm mục đích bảo vệ hợp lý thị trường và nền sản xuất nội địa trước những biến động xấu từ bên ngoài.

d. Vấn đề miễn giảm thuế quan

Đây là những ngoại lệ được áp dụng trong nhiều trường hợp để khuyến khích những kênh hàng hóa xuất hoặc nhập khẩu nhất định. Ví dụ: quy định cho phép miễn thuế, hoàn thuế đối với hàng tạm nhập tái xuất, tạm xuất tái nhập, nguyên liệu gia công xuất khẩu, hàng hóa là thiết bị vật tư, thiết bị đầu tư, hàng hóa viện trợ nhân đạo, hàng nhập khẩu phục vụ an ninh quốc phòng, nghiên cứu khoa học, y tế, giáo dục, hàng xuất nhập cho mục đích triển lãm, giới thiệu...

Từ sau Chiến tranh thế giới thứ hai, vai trò của thuế quan đã bị suy giảm, đặc biệt là ở các nước công nghiệp phát triển. Mức thuế quan bình quân ngày càng thấp, tuy rằng mức thuế hàng nông sản ở một số nước vẫn còn cao. Xu hướng hiện nay là các quốc gia chuyển dần từ hình thức thuế quan sang hình thức phi thuế quan mang tính mềm dẻo và tế nhị hơn để bảo hộ sản xuất trong nước.

3.2. Các biện pháp, công cụ hạn chế về số lượng

Đây là các quy định hành chính - pháp luật mang tính bắt buộc để điều tiết trực tiếp các luồng hàng hóa xuất nhập khẩu. Đặc điểm của công cụ này là tác động nhanh, có hiệu lực cao. Do đó, chúng thường được sử dụng trong những trường hợp nhằm mục đích bảo hộ khẩn cấp mà thuế quan kém phát huy tác dụng; để ổn định một thị trường nhất định nào đó hoặc để phân biệt đối xử đối với một đối thủ nào đó trong quan hệ thương mại quốc tế.

a. Hạn ngạch

Hạn ngạch hay hạn chế số lượng đã ngày càng trở nên quan trọng

trong những năm gần đây, đó là một công cụ phổ biến trong hàng rào phi thuế quan, có tác dụng kìm hãm của chính sách thương mại quốc tế, được các quốc gia sử dụng phổ biến, nhằm thực hiện mục đích nhất định về kinh tế. Hạn ngạch nhập khẩu (hoặc xuất khẩu) được hiểu là quy định của nước nhập khẩu (hoặc xuất khẩu) về mức cao nhất về giá trị hay khối lượng được phép nhập khẩu (hoặc xuất khẩu) đối với một mặt hàng hay một nhóm hàng nhất định, từ thị trường nhất định, trong thời gian nhất định (thường là một năm) thông qua hình thức cấp giấy phép.

Hạn ngạch nhập khẩu là hình thức phổ biến hơn, được sử dụng chủ yếu nhằm mục đích bảo hộ, không cho hàng hóa nước ngoài có giá bán thấp tràn vào thị trường nội địa. Còn hạn ngạch xuất khẩu ít được sử dụng và nó cũng tương đương với biện pháp “Hạn chế xuất khẩu tự nguyện” và chỉ được sử dụng khi cần bảo vệ người tiêu dùng trong nước khỏi sự thiếu hụt tạm thời mặt hàng nào đó (đặc biệt là lương thực); hoặc khi muốn nâng giá sản phẩm trên thị trường thế giới (Ví dụ: hạn ngạch xuất khẩu dầu mỏ của các nước khối OPEC).

Tùy theo hình thức và mục đích, hạn ngạch có thể được sử dụng một cách linh hoạt như hạn ngạch nhập khẩu có thể có những loại sau:

- Hạn ngạch nhập khẩu áp dụng chung, không phân biệt nhập từ thị trường nào;
- Hạn ngạch nhập từ một thị trường cụ thể nào đó;
- Hạn ngạch cho cả nhóm hàng;
- Hạn ngạch riêng cho mặt hàng cụ thể;
- Hạn ngạch tính theo số lượng;
- Hạn ngạch tính theo giá trị.

Hạn ngạch nhập khẩu đưa tới sự hạn chế số lượng nhập khẩu, đồng thời gây ảnh hưởng đến giá nội địa của hàng hóa. Do mức cung thấp, giá cân bằng sẽ cao hơn so với giá trong điều kiện thương mại tự do. Như vậy, hạn ngạch nhập khẩu tác động tương đối giống với thuế nhập khẩu ở các điểm sau:

- Làm tăng giá tiêu dùng trên thị trường nội địa so với giá quốc tế và do vậy hạn chế tiêu dùng trong nước. Tác động này làm cho người tiêu dùng phải chịu thiệt hại về lợi ích kinh tế;

- Bảo hộ sản xuất trong nước, giúp các nhà sản xuất trong nước tăng sản lượng, giữ việc làm, bán được sản phẩm với giá cao hơn (các nhà sản xuất nội địa có lợi);

- Hạn chế lượng hàng nhập khẩu (nhà sản xuất và xuất khẩu nước ngoài chịu thiệt);

- Kích thích buôn lậu và gian lận thương mại;

- Phần chênh lệch giá hàng nhập khẩu tạo lợi ích cho những doanh nghiệp nhận được hạn ngạch.

Tuy nhiên, hạn ngạch nhập khẩu có tác động khác với thuế quan nhập khẩu ở hai điểm:

- Thứ nhất, nó không đem lại thu nhập cho Chính phủ và không có tác dụng hỗ trợ cho các loại thuế khác. Song, hạn ngạch đưa lại lợi nhuận có thể rất lớn cho những người xin được cấp giấy phép nhập khẩu theo hạn ngạch (dẫn đến hiện tượng tiêu cực khi “xin” hạn ngạch nhập khẩu).

- Thứ hai, hạn ngạch nhập khẩu có thể biến một doanh nghiệp trong nước thành một nhà độc quyền. Đó cũng là lý do của nhận định cho rằng hạn ngạch có tác hại nhiều hơn thuế quan. Song, điều này có thể giải quyết bằng cách thực hiện bán đấu giá giấy phép nhập khẩu theo hạn ngạch.

Trong thực tiễn, người ta thường quy định hạn ngạch nhập khẩu cho một số loại sản phẩm đặc biệt hay cho sản phẩm với thị trường đặc biệt; hạn ngạch xuất khẩu được quy định theo mặt hàng, theo nước và theo khoảng thời gian nhất định. Xu hướng chung hiện nay là các quốc gia ngày càng ít sử dụng công cụ hạn ngạch và họ dùng thuế quan thay thế dần hạn ngạch. Việc sử dụng thuế quan thay thế cho hạn ngạch và các công cụ hạn chế số lượng khác được gọi là thuế hóa. Đây chính là có quy định có tính bắt buộc đối với các nước thành viên WTO (Điều XI GATT). Trong những lĩnh vực bắt buộc phải sử dụng hạn ngạch, để khắc phục những nhược điểm của nó, người ta thường áp dụng bổ trợ một số biện pháp kinh tế như đấu thầu hạn ngạch, thu phí hạn ngạch, công khai hóa việc phân bổ hạn ngạch...

b. Giấy phép

Đây là hình thức cơ quan có thẩm quyền cho phép các nhà kinh doanh được xuất khẩu hoặc nhập khẩu. Công cụ này có hiệu lực mạnh hơn so với thuế quan nhưng thuộc nhóm hạn chế phi thuế quan, nên xu hướng chung là

các nước dần dần ít sử dụng. Hiện nay, Việt Nam chỉ sử dụng giấy phép đổi với một số mặt hàng nhất định, chứ không áp dụng đổi với tất cả những mặt hàng như trước đây.

Giấy phép có nhiều loại, về giấy phép nhập khẩu thì có hai loại:

- Giấy phép nhập khẩu tự động: Trong trường hợp này, giấy phép nhập khẩu phải được xét duyệt và cấp cho người nhập khẩu ngay lập tức mà không bị gây khó khăn gì. Người nhập khẩu có thể nộp đơn xin giấy phép nhập khẩu vào bất kỳ ngày làm việc nào trước khi làm thủ tục hải quan cho hàng hóa và được quyền nhận giấy phép trong vòng 10 ngày sau khi nộp đơn nếu có đủ điều kiện. Giấy phép chỉ quy định tên hàng và thị trường, không hạn chế định lượng và không ghi rõ địa chỉ doanh nghiệp được cấp.

- Giấy phép nhập khẩu không tự động: Đây là loại giấy phép được các Chính phủ sử dụng nhằm mục đích hạn chế hàng hóa nhập khẩu. Đối với loại giấy phép này, khối lượng hàng hóa nhập khẩu sẽ bị hạn chế, thời gian xét duyệt sẽ dài hơn và thời hạn có hiệu lực của giấy phép cũng ngắn hơn. Giấy phép sẽ được cấp riêng cho từng nhà kinh doanh, ghi rõ số lượng, giá trị, thị trường và mặt hàng cụ thể.

Ngoài ra, còn có các hình thức khác như giấy phép có điều kiện, giấy phép đổi hàng, giấy phép ưu tiên...

c. Cấm nhập khẩu, xuất khẩu

Là biện pháp quản lý của Nhà nước nhằm ngăn chặn hoàn toàn sự xâm nhập của hàng hóa nước ngoài nếu là nhập khẩu. Đối với xuất khẩu, công cụ này chủ yếu được sử dụng nhằm bảo vệ tài nguyên, bảo vệ các giá trị văn hóa.

Có các hình thức cấm theo mặt hàng và theo thị trường.

Trong xu thế hội nhập và mở cửa hiện nay, công cụ cấm xuất nhập khẩu này bị hạn chế rất nhiều, chỉ áp dụng đối với một số nhóm hàng đặc biệt, liên quan đến an ninh, quốc phòng và văn hóa.

d. Hạn chế xuất khẩu tự nguyện

Đây là một hình thức của hàng rào mậu dịch phi thuế quan. Hạn chế xuất khẩu tự nguyện là một biện pháp hạn chế xuất khẩu, mà theo đó, nước nhập khẩu thông qua đàm phán và ban hành những chế độ quản lý nhập

khẩu sao cho các nước xuất khẩu phải tự nguyện kiểm soát lượng hàng vào thị trường bằng cách tự hạn chế số lượng hoặc nâng giá hàng hóa, nếu không họ sẽ áp dụng biện pháp trả đũa kiên quyết. Thực chất đây là những cuộc thương lượng mậu dịch giữa các bên để hạn chế bớt sự xâm nhập của hàng ngoại, tạo công ăn việc làm cho thị trường trong nước. Khi thực hiện hạn chế xuất khẩu tự nguyện nó cũng có tác động kinh tế như một hạn ngạch xuất khẩu tương đương. Tuy nhiên, hạn ngạch xuất khẩu mang tính chủ động và thường là biện pháp tự bảo vệ thị trường trong nước hoặc nguồn tài nguyên trong nước, còn hạn chế xuất khẩu tự nguyện thực ra lại mang tính miễn cưỡng và gắn với những điều kiện nhất định.

Hình thức này được áp dụng cho các quốc gia có khối lượng xuất khẩu quá lớn ở một số mặt hàng nào đó và thường được các cường quốc kinh tế sử dụng. Ví dụ như Hoa Kỳ đã nhiều lần thương lượng với EU và Nhật để yêu cầu các nước này giảm số lượng các mặt hàng xuất khẩu vào nước mình như ô tô, hàng điện tử, dệt may...

3.3. Các công cụ hàng rào kỹ thuật (TB)

Các công cụ hàng rào kỹ thuật hay tiêu chuẩn sản phẩm được các nước sử dụng thường xuyên trong chính sách thương mại quốc tế của mình, gây rất nhiều tranh luận và làm phức tạp hệ thống chính sách. Tiêu chuẩn sản phẩm là một công cụ bảo hộ mậu dịch thông qua việc nước nhập khẩu đưa ra các tiêu chuẩn sản phẩm đối với hàng hóa và khi sử dụng các tiêu chuẩn đó để kiểm định hàng nhập khẩu sẽ có tác dụng cản trở luồng hàng nhập khẩu. Đây là những quy định về tiêu chuẩn vệ sinh, đo lường, an toàn lao động, bao bì đóng gói, đặc biệt là các tiêu chuẩn về vệ sinh thực phẩm, vệ sinh phòng dịch đối với động và thực vật tươi sống, tiêu chuẩn về bảo vệ môi trường sinh thái đối với các máy móc, thiết bị và dây chuyền công nghệ (không có chất phế thải độc hại, tiếng ồn không vượt quá mức cho phép...).

Những quy định này xuất phát từ các đòi hỏi thực tế của đời sống xã hội và phản ánh trình độ phát triển của nền văn minh nhân loại. Tuy nhiên, trên thực tế người ta thường khéo léo sử dụng các quy định này một cách thiên lệch giữa các công ty trong nước với các công ty nước ngoài và biến chúng thành công cụ cạnh tranh có lợi cho nước chủ nhà trong quan hệ thương mại quốc tế. Về mặt kinh tế, những quy định này có tác dụng bảo hộ

đối với thị trường trong nước, hạn chế và làm méo mó dòng vận động của hàng hóa trên thị trường thế giới. Hiện nay, trên thế giới ước tính gần 1/3 lượng hàng hóa buôn bán gặp trở ngại bởi hàng rào tiêu chuẩn sản phẩm.

Ví dụ: Một quốc gia sử dụng đơn vị đo lường độ dài là mét có thể yêu cầu các sản phẩm nhập khẩu phải được ghi theo chính đơn vị mét, do đó các sản phẩm sử dụng đơn vị đo lường khác đều không được phép nhập vào thị trường nước này. Có quốc gia quy định chữ viết trên bao bì, sản phẩm phải được ghi bằng tiếng nước đó; hoặc quy định các sản phẩm điện và điện tử phải tuân theo chế độ sử dụng điện thế 100 vôn. Gần đây, nhiều quốc gia, với mục đích bảo vệ an toàn sức khỏe cho người tiêu dùng, không cho phép nhập khẩu thực phẩm có sử dụng thuốc tăng trọng hoặc chế biến từ nông sản biến đổi gen...

Để khắc phục tình trạng này, người ta tìm cách ban hành các tiêu chuẩn quốc tế thống nhất. Các tiêu chuẩn này được thiết lập bởi cơ quan thiết lập tiêu chuẩn quốc tế ISO (International Organization for Standardization) hoặc các hiệp định về tiêu chuẩn sản phẩm. Trong khuôn khổ WTO, có Hiệp định về hàng rào kỹ thuật cản trở thương mại (Hiệp định TBT) và Hiệp định về các biện pháp vệ sinh dịch tễ (Hiệp định SBS). Theo các hiệp định này, các thành viên WTO không được cố ý sử dụng tiêu chuẩn sản phẩm làm công cụ phân biệt đối xử hoặc để hạn chế, cản trở lưu thông hàng hóa trong thương mại quốc tế. Tuy nhiên, các tiêu chuẩn sản phẩm vẫn được sử dụng khá rộng rãi và gây tranh cãi, mâu thuẫn giữa các nước. Điển hình là việc EU kiểm soát thịt bò nhập từ Mỹ, thủy sản nhập từ Việt Nam...

3.4. Các công cụ tài chính - tiền tệ phi thuế

Nhà nước sử dụng các công cụ tài chính tiền tệ để tác động vào quá trình thương mại quốc tế nhằm điều tiết hoạt động xuất nhập khẩu sao cho có lợi nhất cho việc thực hiện những mục tiêu kinh tế của quốc gia. Đây là những biện pháp, công cụ mang tính chất hỗ trợ nhưng trong những tình huống cụ thể, việc sử dụng chúng mang lại nhiều hiệu quả.

a. Trợ cấp

Trợ cấp là việc Chính phủ dành cho doanh nghiệp những lợi ích mà trong điều kiện thông thường doanh nghiệp không thể có được. Những lợi ích đó có thể phát sinh từ việc Chính phủ trực tiếp cấp tiền (cho không, cho

vay với điều kiện ưu đãi, cấp thêm vốn) bảo lãnh trả các khoản vay, hoãn các khoản thuế phải nộp, cung cấp hoặc mua hàng hóa, dịch vụ với giá thuận lợi cho doanh nghiệp.

Trợ cấp phải dựa trên ba điều kiện căn bản là:

- Trợ cấp phải xuất phát từ một Chính phủ hoặc một cơ quan Nhà nước trong lãnh thổ của nước thi hành chính sách trợ cấp;
- Trợ cấp phải là sự đóng góp về tài chính như các khoản vay ưu đãi, bảo lãnh vay vốn, giảm thuế, hỗ trợ thu nhập hoặc trợ giá;
- Nguồn lợi phải được dành cho một bên tiếp nhận thông qua trợ cấp.

Tùy theo mục đích và góc độ người ta phân loại trợ cấp theo nhiều hình thức khác nhau. Thông thường, trợ cấp có thể được chia thành hai hình thức cơ bản: trợ cấp trong nước và trợ cấp xuất khẩu.

- Trợ cấp xuất khẩu: Đây là biện pháp khuyến khích xuất khẩu, theo đó Nhà nước chi một khoản tài chính cho các nhà sản xuất hoặc xuất khẩu trong nước để họ xuất khẩu nhiều hơn hàng hóa, dịch vụ ra nước ngoài.

Xét về tác động kinh tế, trợ cấp xuất khẩu ngược chiều hoàn toàn so với thuế xuất khẩu, do đó nó thường được áp dụng cho các mặt hàng nhạy cảm như nông sản, thực phẩm, các mặt hàng sử dụng nhiều lao động như thủ công, mỹ nghệ hoặc trong điều kiện nhằm cải thiện cán cân thanh toán.

Do có nguồn tài chính dồi dào nên các nước phát triển hay sử dụng công cụ này hơn các nước đang phát triển. Ví dụ: các nước thuộc tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD: Organization for Economic Cooperation and Development) trung bình hàng năm sử dụng 1,5% GDP để trợ cấp xuất khẩu, trong đó có các nước trợ cấp rất cao như EU (3 - 4%), Hoa Kỳ trợ cấp cho xuất khẩu nông sản gần 1 tỷ USD...

Hiệp định của WTO về trợ cấp và các biện pháp đối kháng (Hiệp định SCM) nêu rõ các lĩnh vực và hình thức cần sử dụng trợ cấp, đồng thời cho phép các thành viên áp dụng biện pháp đối kháng nếu trợ cấp của các nước đối tác dẫn đến việc xâm hại lợi ích quốc gia.

Các nhà sản xuất trong nước sẽ thu lợi từ chính khoản tiền mà Chính phủ trợ cấp cho bộ phận sản phẩm được đem vào xuất khẩu. Tuy nhiên, tác động của trợ cấp sẽ lan truyền sang các khâu khác. Cụ thể là:

- Mức cung thị trường nội địa bị giảm do mở rộng quy mô xuất khẩu,

giá cả thị trường nội địa tăng lên, người tiêu dùng trong nước sẽ bị thiệt một khoản tiền nhất định.

- Chi phí ròng của xã hội phải bỏ ra để bảo hộ việc khuyến khích xuất khẩu gây thiệt hại cho xã hội gồm có chi phí nội địa tăng lên do sản xuất thêm nhiều sản phẩm để xuất khẩu (chi phí cận biên nội địa tăng lên), đồng thời gồm cả chi phí do mức tiêu dùng trong nước. Lưu ý là lợi ích mà nhà sản xuất thu được nhỏ hơn chi phí mà xã hội phải bỏ thêm. Như vậy, trợ cấp xuất khẩu đưa đến cái hại nhiều hơn cái lợi. Áp dụng trợ cấp xuất khẩu rất dễ dẫn đến vi phạm những nguyên tắc chung trong quan hệ kinh tế quốc tế, do đó mức độ và phạm vi sử dụng công cụ này ngày càng thu hẹp. Nhưng trong thực tế nó vẫn được sử dụng để phục vụ cho một mục đích cụ thể nào đó. Bởi vậy, cần phải cân nhắc thận trọng trong khi áp dụng công cụ này.

- Trợ cấp trong nước là loại trợ cấp dành cho các doanh nghiệp chủ yếu sản xuất hàng hóa phục vụ thị trường nội địa, hay nói cách khác hàng hóa được trợ cấp là những hàng hóa được tiêu thụ tại thị trường nội địa của người sản xuất. Tuy nhiên, khi doanh nghiệp nhận trợ cấp này lại xuất khẩu hàng hóa ra thị trường nước ngoài thì trợ cấp trong nước trở thành trợ cấp xuất khẩu. Hay chính xác hơn, mục đích ban đầu của trợ cấp trong nước không nhằm khuyến khích xuất khẩu nhưng ảnh hưởng hay tác động của nó đối với những sản phẩm xuất khẩu lại giống với trợ cấp xuất khẩu, do vậy mà có thể bị nước nhập khẩu áp dụng các biện pháp đối kháng.

b. Tín dụng xuất khẩu

Đây là hình thức khuyến khích xuất khẩu bằng cách Nhà nước lập các quỹ tín dụng xuất khẩu hỗ trợ cho hệ thống ngân hàng thương mại, bảo đảm gánh chịu rủi ro nhằm tăng cường tín dụng cho hoạt động xuất khẩu và thông qua đó thúc đẩy xuất khẩu. Thực chất đây là hình thức bán chịu hàng hóa, thanh toán tiền sau và cho hưởng lãi suất thấp đối với khoản tiền trả chậm này.

Tín dụng xuất khẩu có thể được chia thành các loại:

- Tín dụng do nhà xuất khẩu trực tiếp cấp cho nhà nhập khẩu nước ngoài;
- Tín dụng do cơ quan tín dụng của nước xuất khẩu cấp cho nhà nhập khẩu nước ngoài;
- Tín dụng do Chính phủ nước xuất khẩu cấp cho nhà nhập khẩu

nước ngoài;

Đối với người mua, tín dụng xuất khẩu mở rộng khả năng mua hàng của người mua (ban đầu nhu cầu không có khả năng thanh toán), biến nhu cầu tiềm ẩn thành nhu cầu thực tế. Tuy nhiên, đối với người bán có thể có rủi ro lớn.

Tín dụng xuất khẩu ngày càng được sử dụng rộng rãi trong thương mại quốc tế (do giá trị và khối lượng giao dịch ngày càng lớn, vượt quá khả năng thanh toán của người mua). Tuy nhiên, cũng giống như trợ cấp xuất khẩu, tín dụng xuất khẩu thường được các nước phát triển sử dụng nhiều hơn và chủ yếu áp dụng cho các nhóm hàng thiết bị, máy móc, dây chuyền công nghệ đồng bộ.

c. Bán phá giá

Bán phá giá là biện pháp cạnh tranh không lành mạnh, cần lên án và khắc phục. Tuy nhiên, đây không phải là biện pháp bất hợp pháp mà WTO cho phép các thành viên áp dụng các biện pháp chống phá giá, đồng thời có cơ chế tự điều chỉnh vấn đề này.

Hiệp định về chống bán phá giá của WTO (ADA) đặt ra các tiêu chí nghiêm ngặt để xác định thế nào là một hành vi bán phá giá. Theo đó, một sản phẩm sẽ bị coi là bán phá giá nếu giá xuất khẩu thấp hơn giá trị thông thường được bán trên thị trường nội địa nước xuất khẩu.

Theo ADA, có ba phương thức tính giá trị thông thường của sản phẩm. Phương thức chủ yếu là dựa trên giá bán của sản phẩm đó tại thị trường nội địa của nước xuất khẩu. Trường hợp không sử dụng được phương thức này thì có thể lựa chọn hai phương thức còn lại: một là, căn cứ vào giá bán của nước xuất khẩu tại một nước khác; thứ hai, tính theo kiểu tổng hợp giá thành sản xuất, các chi phí có liên quan cùng lợi nhuận tối thiểu của nhà sản xuất và xuất khẩu. Hiệp định cũng quy định cụ thể việc so sánh một cách hợp lý giữa giá xuất khẩu và giá trị thông thường.

Trên thực tế, hành vi chống bán phá giá là hành vi đánh thuế nhập khẩu bổ sung đối với một loại hàng hóa cụ thể từ một nước xuất khẩu cụ thể nào đó, nhằm cân bằng giữa giá hàng nhập và giá trị thực của nó, nhằm giảm thiểu thiệt hại đối với sản xuất trong nước tại nước nhập khẩu.

Việc đánh thuế chống bán phá giá phải tuân thủ các điều kiện:

- Nước nhập khẩu phải xác lập được bằng chứng, thông qua việc điều tra ở cấp quốc gia, rằng nhập khẩu tăng đang gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất nội địa (ví dụ: doanh thu giảm, lợi nhuận giảm, tăng số người lao động thất nghiệp...).

- Chính phủ nước nhập khẩu chỉ tiến hành điều tra nếu có đơn khiếu nại của các nhà sản xuất nội địa có sản lượng chiếm ít nhất 25% tổng sản lượng nội địa.

Điều tra bán phá giá sẽ được chấm dứt ngay trong trường hợp các cơ quan có thẩm quyền cho rằng: mức độ phá giá không lớn, ít hơn 2% giá xuất khẩu sản phẩm, hoặc kim ngạch nhập khẩu hàng bị bán phá giá là không đáng kể, dưới 3% tổng sản lượng nhập khẩu sản phẩm tương tự. Tuy nhiên, điều tra vẫn có thể được tiến hành nếu tổng cộng hàng nhập khẩu của một số nước chiếm trên 7% tổng khối lượng nhập khẩu, cho dù lượng hàng nhập khẩu của mỗi nước chiếm ít hơn 3% khối lượng nhập khẩu nói trên.

Nếu kết luận là có tồn tại việc bán phá giá và sản xuất trong nước bị tổn hại, thì thông qua đàm phán, nước xuất khẩu phải cam kết nâng giá lên mức thỏa thuận để tránh phải chịu thuế chống bán phá giá. Nếu giá bán không được điều chỉnh tăng lên, nước nhập khẩu có quyền áp thuế chống bán phá giá.

Hiệp định cũng quy định các thủ tục cụ thể về việc khởi kiện các vụ tranh chấp bán phá giá, quá trình điều tra, các điều kiện đảm bảo để tất cả các bên liên quan đều có mặt để trình chứng cứ. Các biện pháp chống bán phá giá sẽ hết thời gian sau 5 năm kể từ ngày bắt đầu áp dụng, trừ trường hợp kết luận điều tra cho rằng, nếu dừng áp dụng thì sẽ dẫn đến tổn thất cho nước nhập khẩu.

Mục đích của bán phá giá là đẩy mạnh xuất khẩu hàng hóa đến thị trường nhất định, nhằm tiêu thụ hàng tồn kho hoặc cạnh tranh với nhà sản xuất và nhập khẩu khác của nước nhập hàng, chiếm giữ thị trường, sau đó có thể nâng giá trở lại và cuối cùng đạt lợi nhuận cao.

Bán phá giá có tác hại kinh tế ghê gớm đối với nước nhập hàng. Mặc dù, ban đầu người tiêu dùng được hưởng lợi do mua hàng hóa giá rẻ, nhưng về lâu dài sẽ tổn hại đến ngành công nghiệp sản xuất hàng hóa cùng loại. Còn đối với Nhà nước và các hãng sản xuất của nước xuất hàng bán phá giá,

thì bán phá giá là công cụ lợi hại để cạnh tranh tiêu diệt đối thủ và cuối cùng là công cụ giành lợi nhuận độc quyền cao.

Trong quan hệ thương mại quốc tế hiện nay của Việt Nam, một số hàng hóa có lợi thế của Việt Nam bị các nước coi là hàng bán phá giá. Ví dụ: cá basa, cá tra xuất khẩu sang Hoa Kỳ, giày dép xuất khẩu sang châu Âu, xe đạp xuất khẩu sang Trung Đông... Trong các vụ kiện về bán phá giá chống lại các doanh nghiệp Việt Nam, các kết luận của cơ quan có thẩm quyền của nước nhập khẩu có xu hướng bất lợi cho phía Việt Nam. Lý do của vấn đề này là các nước đều vin vào quy chế “nền kinh tế phi thị trường” của Việt Nam. Theo đó, khi xác định giá trị thông thường, các nước này không căn cứ vào giá thị trường ở Việt Nam mà sử dụng giá thị trường của các nước thay thế, do đó dễ dàng chứng minh được rằng, giá trị thông thường bán trên thị trường nội địa của Việt Nam (nước xuất khẩu) cao hơn giá xuất khẩu, từ đó kết luận được là hàng hóa Việt Nam bán phá giá. Trong cam kết gia nhập WTO, Việt Nam đã chấp nhận bị coi là nền kinh tế phi thị trường (NME) trong thời gian là 12 năm, kể từ khi gia nhập WTO, vì mục đích áp thuế chống bán phá giá và thuế đối kháng (thuế chống trợ cấp xuất khẩu).

Ngược lại, tại thị trường Việt Nam, chúng ta đang phải đối mặt với hàng hóa nước ngoài bán phá giá. Trong pháp luật Việt Nam, chúng ta đã có Pháp lệnh chống bán phá giá hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam (2004), tạo cơ sở pháp luật cho việc tấn công lại các doanh nghiệp nước ngoài bán phá giá trên thị trường Việt Nam. Tuy nhiên, để sử dụng được công pháp luật này, các doanh nghiệp và các cơ quan quản lý Nhà nước cần phải có năng lực nhất định. Trong tương lai, các tranh chấp liên quan đến bán phá giá vẫn có xu hướng phát triển mạnh.

d. Phá giá tiền tệ

Phá giá tiền tệ (phá giá hối đoái) là hình thức biến tướng của phá giá. Đặc điểm của biện pháp này là thông qua các thủ thuật tác động vào tỷ giá hối đoái làm cho đồng tiền nội tệ mất giá so với một, một nhóm hoặc tất cả các đồng tiền ngoại tệ để hàng xuất khẩu trở nên rẻ hơn khi tính bằng ngoại tệ và do vậy có lợi thế cạnh tranh mạnh hơn trên thị trường nước ngoài.

Khác với bán phá giá hàng hóa, trong trường hợp áp dụng phá giá hối

đoái, giá bán thị trường nước ngoài không thấp hơn giá bán trong nước. Bên cạnh đó, phá giá hối đoái có tác động đến tất cả các mặt hàng và tất cả các thị trường liên quan.

Phá giá hối đoái thường được sử dụng khi Nhà nước cần cân đối lại tỷ giá hối đoái trong mối quan hệ với cán cân thương mại và cán cân thanh toán. Đây là biện pháp sử dụng không thường xuyên và cần phải nghiên cứu kỹ trước khi áp dụng, vì nó có tác động dây chuyền đến nhiều vấn đề của đời sống kinh tế - xã hội.

e. Một số biện pháp khác

Để khuyến khích xuất khẩu, trong thực tiễn chính sách thương mại quốc tế, còn sử dụng một số biện pháp khác ngoài các biện pháp thường được sử dụng nêu trên.

- Hệ thống thuế nội địa: Các loại thuế nội địa như thuế thu nhập, thuế lợi tức, thuế VAT,... cũng có thể được sử dụng nhằm khuyến khích xuất khẩu thông qua các quy định miễn, giảm thuế đối với nhà sản xuất hoặc xuất khẩu khi hàng hóa được xuất khẩu ra nước ngoài. Để hạn chế nhập khẩu, có thể sử dụng biện pháp đánh thuế VAT (hoặc thuế doanh thu) ngay khi hàng được nhập khẩu. Để khuyến khích xuất khẩu, các nước thường hoàn thuế VAT cho hàng xuất khẩu.

- Cơ quan quản lý ngoại tệ và tỷ giá hối đoái: Biện pháp này được áp dụng để khuyến khích xuất khẩu (áp dụng tỷ giá kế toán nội bộ cao hơn) hoặc hạn chế nhập khẩu (hạn chế bán ngoại tệ cho các nhà nhập khẩu).

- Độc quyền mua bán: Nhà nước có thể quy định độc quyền ngoại thương cho những doanh nghiệp Nhà nước để kiểm soát dễ dàng hơn hoạt động xuất - nhập khẩu, hoặc quy định hạn chế đối với các nhà kinh doanh nước ngoài khi thực hiện các hợp đồng mua sắm của Chính phủ.

- Quy định về chứng thư khi làm thủ tục xuất - nhập khẩu: Các quy định về chứng thư như xuất xứ của sản phẩm, kiểm định, kiểm dịch,... có thể được sử dụng như một công cụ hạn chế luồng hàng nhập khẩu hoặc xuất khẩu.

- Thưởng xuất khẩu: Nhà nước sử dụng quỹ thưởng xuất khẩu để thưởng cho những nhà xuất khẩu đạt những tiêu chí xét thưởng nhằm khuyến khích xuất khẩu. Theo quy định của WTO, thưởng xuất khẩu bị coi là một biện pháp trợ cấp xuất khẩu bị cấm. Quy chế thưởng xuất khẩu ở

Việt Nam được thực hiện từ năm 1998, nhưng theo cam kết gia nhập WTO, Việt Nam sẽ bỏ biện pháp này kể từ khi gia nhập.

- Đặt cọc nhập khẩu: Chính phủ nước nhập khẩu có thể quy định chủ hàng nhập khẩu phải đặt cọc một khoản tiền nhất định nếu muốn nhận giấy phép nhập khẩu. Biện pháp này, tùy theo tỷ lệ đặt cọc, có tác dụng nhất định hạn chế lượng hàng nhập khẩu.

- Chính sách mua hàng của Chính phủ: Chính sách mua hàng của Chính phủ có thể quy định rằng, một tỷ lệ nhất định hàng hóa mà Chính phủ mua sắm phải là từ các nhà sản xuất trong nước chứ không phải nước ngoài. Vì vậy, nó có thể được sử dụng như một công cụ của chính sách thương mại, khi Chính phủ muốn áp dụng chính sách thương mại bảo hộ, họ sẽ quy định tỷ lệ mua hàng của Chính phủ từ các nhà sản xuất trong nước rất cao, ngược lại, với chính sách thương mại mở cửa, Chính phủ có thể không hạn chế tỷ lệ mua hàng nhập khẩu.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Phân tích đặc điểm của thương mại quốc tế trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế.

2. Phân biệt công cụ thuế quan và hạn ngạch trong chính sách thương mại quốc tế của các quốc gia.

3. Phân tích tác động của công cụ thuế quan nhập khẩu trong việc điều chỉnh chính sách thương mại quốc tế của các quốc gia hiện nay. Liên hệ vận dụng việc sử dụng công cụ này ở Việt Nam hiện nay.

4. Đánh giá hoạt động thương mại quốc tế của Việt Nam trong những năm qua.

Chương 3

CHÍNH SÁCH ĐẦU TƯ QUỐC TẾ

Trong nền kinh tế thế giới hiện đại, quan hệ kinh tế giữa các quốc gia không chỉ dừng lại ở sự trao đổi hàng hóa dịch vụ mà nó còn mở rộng sang sự dịch chuyển các nguồn lực sản xuất như vốn, sức lao động, khoa học công nghệ... Trong đó, sự dịch chuyển các nguồn vốn quốc tế và các hình thức giá trị khác đang diễn ra ngày càng mạnh mẽ. Nội dung chương này trước hết giới thiệu về khái niệm đầu tư quốc tế, chính sách đầu tư quốc tế cùng những nguyên nhân và các vấn đề cơ bản về 3 loại hình đầu tư quốc tế (ODA, FDI, FPI).

1. TỔNG QUAN VỀ ĐẦU TƯ QUỐC TẾ

1.1. Khái niệm về đầu tư quốc tế

Đầu tư quốc tế là việc các nhà đầu tư của một nước (pháp nhân hoặc cá nhân đưa vốn hoặc bất kỳ hình thức giá trị nào khác sang một nước khác để thực hiện hoạt động sản xuất kinh doanh hoặc các hoạt động khác nhằm thu lợi nhuận hoặc đạt các hiệu quả xã hội.

Về chủ thể của đầu tư quốc tế có thể là: Chính phủ các quốc gia, các tổ chức kinh tế, tài chính quốc tế, tư nhân là các công ty, các hãng hoặc các tổ chức phi Chính phủ (Non - governmental organizations - NGOs).

Về phương tiện đầu tư: Vốn đầu tư hay các hình thức giá trị khác có thể hiểu là tài sản hữu hình (nhà xưởng, máy móc, thiết bị, hàng hóa, nguyên vật liệu...), tài sản vô hình (bằng phát minh, sáng chế, bí quyết kỹ thuật, bí quyết kinh doanh, nhãn hiệu và quyền sử dụng đất...), tài sản tài chính (tiền, các giấy tờ có giá khác). Những hình thức này được đưa ra khỏi biên giới các quốc gia và đưa vào sử dụng ở một quốc gia khác, nhưng quyền sở hữu về vốn vẫn thuộc về các chủ thể của nước đầu tư.

Mục đích đầu tư là thu được lợi nhuận hoặc các hiệu quả xã hội. Trong đó, lợi nhuận được hiểu là chênh lệch giữa thu nhập mà hoạt động đầu tư đem lại cho chủ đầu tư với chi phí mà chủ đầu tư phải bỏ ra để tiến hành hoạt động đầu tư đó. Hiệu quả xã hội được hiểu là chênh lệch giữa những gì mà xã hội thu được với những gì xã hội mất đi từ hoạt động đầu

tư. Hiệu quả xã hội được đánh giá qua các chỉ tiêu định tính và chỉ tiêu định lượng. Thông thường, tư nhân và doanh nghiệp theo đuổi mục tiêu lợi nhuận, còn Chính phủ theo đuổi mục tiêu hiệu quả xã hội.

Tóm lại, đầu tư quốc tế là sự vận động của tiền tệ và tài sản giữa các quốc gia nhằm điều chỉnh tỷ lệ giữa các yếu tố sản xuất, tạo điều kiện cho nền kinh tế các quốc gia phát triển, góp phần thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế toàn cầu nói chung.

1.2. Nguyên nhân của đầu tư quốc tế

Lịch sử hình thành đầu tư quốc tế bắt nguồn từ việc di chuyển vốn giữa các trung tâm thương mại của các vương quốc phong kiến vào thế kỷ XVI, XVII: Amsterdam, Bruges, London, Venice,... bởi các thương nhân Anh, Hà Lan, Italia. Đến thời kỳ chủ nghĩa thực dân, đầu tư bắt đầu mở ra ngoài châu Âu và đổ vào các nước thuộc địa dưới cái tên “xuất khẩu tư bản”. Sang thế kỷ XX, dần dần, cùng với sự phát triển của kinh tế xã hội, hoạt động đầu tư có nhiều biến đổi, không còn bó hẹp trong khuôn khổ giữa các nước chính quốc với các nước thuộc địa, có sự gia tăng cả về quy mô, lĩnh vực và địa bàn đầu tư. Đầu tư quốc tế đã trở thành một hình thức đặc biệt quan trọng trong nền kinh tế quốc tế.

Vậy đâu là nguyên nhân hình thành và phát triển của đầu tư quốc tế?

- Thứ nhất là do sự mất cân đối về các yếu tố sản xuất giữa các quốc gia nên có sự chênh lệch về giá cả các yếu tố, đầu tư quốc tế được thực hiện nhằm đạt được lợi ích từ sự chênh lệch đó (khai thác lợi ích so sánh của mỗi quốc gia). Có thể kể ra các yếu tố đó là: vốn, sức lao động, công nghệ, tài nguyên thiên nhiên. Một quốc gia khó mà có tất cả những yếu tố đó. Giữa các quốc gia luôn có sự khác biệt và bổ sung cho nhau về các yếu tố sản xuất, đồng thời tồn tại sự không đồng đều trong trình độ phát triển. Các nước phát triển có lợi thế về vốn và công nghệ, trong khi đó các nước phát triển có nguồn lao động rẻ và tài nguyên dồi dào chưa được khai thác hiệu quả. Chính sự khác biệt đó đã làm nảy sinh nhu cầu trao đổi, nhu cầu di chuyển về vốn, hàng hóa và sức lao động. Nếu như sự trao đổi về hàng hóa và dịch vụ đã hình thành nên thương mại quốc tế, thì việc di chuyển những phương tiện đầu tư đã làm xuất hiện đầu tư quốc tế.

- Thứ hai, quá trình toàn cầu hóa và sự phát triển mạnh mẽ của khoa

học kỹ thuật đã tạo nên môi trường thuận lợi cho sự di chuyển các nguồn lực, trong đó có đầu tư giữa các nước. Toàn cầu hóa đã làm hình thành mạng lưới nối kết các quốc gia, cả về giao thông vận tải, thông tin liên lạc cũng như kinh tế, tiến bộ trong khoa học công nghệ đã rút ngắn khoảng cách giữa các quốc gia, những rào cản chính sách đối với việc di chuyển vốn được dỡ bỏ.

- Thứ ba, do sự gặp gỡ về lợi ích của các bên tham gia. Cụ thể là:

+ Đối với nước đầu tư: cần tìm nơi đầu tư có lợi, cần tránh hàng rào bảo hộ mậu dịch, kiểm soát hải quan trong buôn bán quốc tế, cần khuếch trương thị trường, nâng cao uy tín và thực hiện các mục đích chính trị.

+ Đối với nước nhận đầu tư: do thiếu vốn, do nhu cầu tăng trưởng, nhu cầu đổi mới kỹ thuật, công nghệ,... để khai thác có hiệu quả các nguồn tài nguyên và tạo việc làm cho lao động trong nước...

1.3. Các hình thức đầu tư quốc tế

Trong quan hệ kinh tế quốc tế, có ba hình thức đầu tư quốc tế cơ bản:

- Viện trợ phát triển chính thức (Official Development Assistance - ODA) bao gồm vốn cho vay ưu đãi và không hoàn lại từ các Chính phủ và tổ chức quốc tế dành cho Chính phủ các nước cần nhận vốn, thông thường là các nước đang và chậm phát triển.

- Đầu tư trực tiếp nước ngoài (Foreign Direct Investment - FDI) là kênh đầu tư tư nhân bao gồm các hình thức đầu tư của các công ty xuyên quốc gia, trong đó nhà đầu tư tham gia trực tiếp quản lý hoạt động đầu tư.

- Đầu tư gián tiếp nước ngoài (Foreign Portfolio Investment - FPI) là hình thức đầu tư quốc tế mà chủ đầu tư nước ngoài góp vốn bằng cách mua chứng khoán của các doanh nghiệp nước sở tại, mà không trực tiếp tổ chức và quản lý doanh nghiệp.

Ngoài ra, việc phân loại các hình thức đầu tư quốc tế cũng có thể được tiến hành trên những tiêu chí khác nhau:

- Theo quyền hành quản lý đối tượng đầu tư, có hai loại: đầu tư trực tiếp (FDI) và đầu tư gián tiếp (FPI, ODA, và các kênh đầu tư còn lại).

- Theo chủ thể cấp vốn, có hai loại: đầu tư tư nhân quốc tế (FDI, FPI, tín dụng tư nhân quốc tế IPL) và đầu tư phi tư nhân quốc tế (ODA, và các

kênh đầu tư còn lại).

1.4. Chính sách đầu tư quốc tế của các quốc gia

Chính sách đầu tư quốc tế là một chính sách tổng hợp bao gồm tất cả các công cụ, biện pháp được sử dụng trong quản lý kinh tế tác động vào các hoạt động đầu tư quốc tế nhằm thực hiện các mục tiêu của chiến lược phát triển kinh tế.

Như vậy, chính sách đầu tư quốc tế là một bộ phận của chính sách đầu tư nói chung của một quốc gia. Tuy nhiên, nó là một chính sách tổng hợp và mang tính liên ngành.

Chính sách đầu tư quốc tế bao gồm chính sách đầu tư vào và chính sách đầu tư ra.

Xu hướng trong chính sách đầu tư quốc tế của các nước đang phát triển như Việt Nam là:

- Chính sách đầu tư vào: Khuyến khích các kênh ODA, FDI; kênh FPI mới được áp dụng trong chừng mực nhất định với các biện pháp kiểm soát chặt chẽ.

- Chính sách đầu tư ra nước ngoài cũng đã bắt đầu được phát triển.

Các biện pháp khuyến khích đầu tư có thể bằng cách miễn, giảm thuế thu nhập doanh nghiệp, giảm giá thuê đất, miễn thuế nhập (xuất) khẩu đối với hàng hóa của nhà đầu tư, miễn giảm một số loại thuế khác trong một thời hạn nào đó, bảo đảm cung cấp trọn gói các điều kiện về hạ tầng kỹ thuật và pháp luật, các biện pháp bảo đảm đầu tư.

Để hạn chế đầu tư, các biện pháp được áp dụng là: cấm đầu tư vào một số địa bàn, hạn chế đầu tư, giới hạn mức độ kênh đầu tư hoặc mức độ góp vốn của nước ngoài; bắt buộc tăng dần tỷ lệ góp vốn của các đối tác bản xứ; hạn chế chuyển lợi nhuận ra nước ngoài; bắt buộc tỷ lệ xuất khẩu sản phẩm...

Các yếu tố cơ bản có ảnh hưởng đến chính sách đầu tư quốc tế của một nước bao gồm:

- Chiến lược phát triển kinh tế.
- Quan điểm (những lý thuyết được chấp nhận) về mô hình phát triển kinh tế.

- Sức mạnh, khả năng tích lũy, cơ cấu nợ nước ngoài của nền kinh tế.
- Tình hình sử dụng các yếu tố như lao động, tài nguyên trong và ngoài nước.
- Cơ cấu quyền lực và chất lượng bộ máy hành chính.

2. VIỆN TRỢ PHÁT TRIỂN CHÍNH THỨC (ODA)

2.1. Đặc điểm của vốn đầu tư ODA

Như đã đề cập ở phần trên, *ODA là các khoản viện trợ không hoàn lại, viện trợ có hoàn lại hoặc tín dụng ưu đãi của các Chính phủ, các tổ chức liên Chính phủ, các tổ chức phi Chính phủ, các tổ chức thuộc hệ thống Liên Hợp Quốc, các tổ chức tài chính quốc tế dành cho các nước đang và chậm phát triển.*

Xét về khía cạnh kinh tế, ODA có những đặc điểm sau:

- Về các nhà tài trợ có thể là: Chính phủ các nước; các tổ chức liên Chính phủ (EC, OECD); tổ chức thuộc Liên Hợp Quốc (UNCTAD, UNDP, UNIDO, UNICEF, WFP, UNESSCO, WHO); tổ chức tài chính quốc tế (IMF, WB, WTO) các tổ chức phi Chính phủ (NGO).
- Mỗi Chính phủ sẽ có các cơ quan riêng để quản lý việc cấp ODA. Ví dụ như AusAID (Ô-xtrây-li-a), JICA (Nhật Bản), USAID (Mỹ), CIDA (Canada)...
- Đối tượng nhận viện trợ: Là Chính phủ các nước đang và kém phát triển.
- Thông thường, trong ODA, có thành tố viện trợ không hoàn lại (tức là cho không).
- Vốn ODA thường kèm theo điều kiện. Trong đó, có hai điều kiện cơ bản nhất để các nước đang phát triển và chậm phát triển nhận được ODA.
 - + Điều kiện thứ nhất: Tổng sản phẩm quốc nội (GDP) bình quân đầu người càng thấp thì thường được tỷ lệ viện trợ không hoàn lại lớn và khả năng vay với lãi suất thấp và thời hạn ưu đãi càng lớn.
 - + Điều kiện thứ hai: Mục tiêu sử dụng vốn ODA của các nước này phải phù hợp với chính sách và phương hướng ưu tiên xem xét trong mối quan hệ giữa bên cấp và bên nhận ODA.
- ODA mang tính ràng buộc: ODA có thể ràng buộc (phải chi tiêu ở

nước cung cấp viện trợ), hoặc không ràng buộc (có thể chi tiêu ở bất kỳ đâu) hoặc có thể ràng buộc một phần (một phần chi tiêu ở nước cấp viện trợ, phần còn lại chi tiêu ở bất kỳ đâu).

- ODA luôn chứa đựng cả tính ưu đãi cho nước tiếp cận và lợi ích cho nước viện trợ.

+ Thúc đẩy tăng trưởng bền vững và giảm nghèo ở những nước đang phát triển.

+ Tăng cường vị thế chính trị và kinh tế của các nước tài trợ.

2.2. Các hình thức ODA

Các hình thức ODA có thể phân loại theo những tiêu chí cơ bản sau đây:

Theo chủ thể cấp vốn ODA:

- ODA song phương là viện trợ và cho vay giữa hai Chính phủ, phần này thường chiếm tỷ lệ 65 - 70%.

- ODA đa phương do các tổ chức quốc tế (chủ yếu là IMF, WB, ADB, OPEC, EU) tài trợ cho một hoặc một nhóm nước nhận vốn.

Theo tính chất:

- Viện trợ không hoàn lại: Các khoản cho không, không phải trả lại.

- Viện trợ có hoàn lại: Các khoản vay ưu đãi (tín dụng với điều kiện “mềm”).

- Viện trợ hỗn hợp: Gồm một phần cho không, phần còn lại thực hiện theo hình thức tín dụng.

Theo mục đích sử dụng:

- Hỗ trợ cơ bản: Là những nguồn lực được cung cấp để đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng kinh tế, xã hội và môi trường. Đây thường là những khoản cho vay ưu đãi.

- Hỗ trợ kỹ thuật: Là những nguồn lực dành cho chuyển giao tri thức, công nghệ, xây dựng năng lực, tiến hành nghiên cứu cơ bản hay nghiên cứu tiền đầu tư, phát triển thể chế và nguồn nhân lực,... loại hỗ trợ này chủ yếu là viện trợ không hoàn lại.

Theo hình thức hỗ trợ:

- Hỗ trợ dự án: Là hình thức chủ yếu của ODA để thực hiện các dự án

cụ thể. Nó có thể là hỗ trợ cơ bản hoặc hỗ trợ kỹ thuật, có thể là cho không hoặc cho vay ưu đãi.

- Hỗ trợ phi dự án: Bao gồm các loại hình như sau:

+ Hỗ trợ cán cân thanh toán: Thường là hỗ trợ tài chính trực tiếp (chuyển giao tiền tệ) hoặc hỗ trợ hàng hóa, hỗ trợ qua nhập khẩu.

+ Viện trợ trả nợ: Là khoản viện trợ giúp các nước đang phát triển trả bớt một phần nợ để có thể tiếp tục thêm, hoặc giảm gánh nặng nợ nần.

+ Viện trợ chương trình: Là khoản ODA dành cho một mục đích tổng quát với thời gian nhất định mà không phải xác định một cách chính xác nó sẽ được sử dụng như thế nào.

2.3. Nguyên nhân và đánh giá ODA

a. Nguyên nhân nước giàu cấp viện trợ

- Vì mục tiêu kinh tế: Thông qua thực hiện các khoản viện trợ thường kèm theo các điều kiện về mua hàng hóa, thiết bị. Ví dụ như Bỉ, Đức và Đan Mạch yêu cầu khoảng 50% viện trợ phải mua hàng hóa và dịch vụ của nước mình. Canada yêu cầu cao nhất, tới 65%. Thụy Sĩ chỉ yêu cầu 1,7%, Hà Lan 2,2%, hai nước này được coi là những nước có tỷ lệ ODA yêu cầu phải mua hàng hóa và dịch vụ của nhà tài trợ thấp. Đặc biệt là Niu-Di-lân không đòi hỏi phải tiêu thụ hàng hóa và dịch vụ của họ.

- Vì mục tiêu chính trị: Qua việc viện trợ ODA, các nước muốn tạo uy tín chính trị, mở rộng ảnh hưởng, bảo vệ trực tiếp và gián tiếp an ninh quốc gia của mình.

- Vì mục tiêu bảo vệ sinh thái: Vấn đề bảo vệ môi trường hiện nay đã trở thành mối quan tâm hàng đầu của thế giới. Do vậy, các nước phát triển thường dành ưu tiên cấp vốn cho các nước đang phát triển với mục tiêu bảo vệ môi trường, bảo tồn đa dạng sinh học, duy trì đa dạng văn hóa, bảo tồn các di tích lịch sử văn hóa trên toàn thế giới...

b. Nguyên nhân nước nghèo nhận viện trợ

- Vì mục tiêu kinh tế: Viện trợ là bộ phận cần thiết và cơ bản trong quá trình phát triển, bảo đảm tốc độ tăng trưởng tăng cao, bổ sung nguồn lực vốn trong nước khan hiếm, giúp chuyển đổi cơ cấu kinh tế, tạo việc làm và thúc đẩy phát triển kinh tế.

- Vì mục tiêu chính trị: Nhiều Chính phủ nhận viện trợ nhằm mục đích duy trì quyền lực và chế độ chính trị của mình, duy trì quan hệ đồng minh với các nước cấp viện trợ.

c. Đánh giá ODA

ODA có cả hai chiều tác động tích cực và tiêu cực đối với nước nhận tài trợ:

- Tác động tích cực:

+ Giúp các nước bổ sung nguồn vốn đầu tư phát triển, chuyển dịch cơ cấu kinh tế, nhất là trong giai đoạn đầu công nghiệp hóa, thúc đẩy kinh tế phát triển.

+ Tạo thêm việc làm cho dân cư, giải quyết xóa đói giảm nghèo, ổn định xã hội.

+ Cải thiện cán cân thanh toán quốc tế.

+ Bù đắp thiếu hụt ngân sách Nhà nước.

+ Nâng cao năng lực quản lý cho bộ máy hành chính.

- Tác động tiêu cực:

+ Do không có cá nhân chịu trách nhiệm về hiệu quả sử dụng vốn nên hiệu quả thấp, dẫn đến đầu tư lãng phí, không kích thích phát triển, thậm chí làm tăng tham nhũng, trì trệ...

+ Vay ODA nhiều trong thời gian dài mà nếu không có khả năng trả nợ đúng hạn sẽ làm tăng số dư nợ nước ngoài, làm cho nền kinh tế càng phụ thuộc vào nước ngoài.

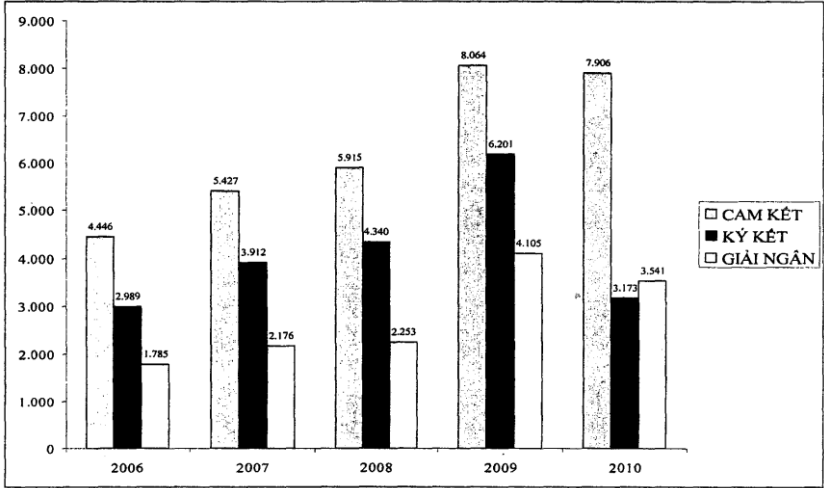
+ Sử dụng ODA không có chính sách ưu tiên rõ rệt sẽ càng làm tăng sự phân hóa giữa thành thị và nông thôn, gây bất ổn định xã hội.

2.4. Một số vấn đề tiếp nhận vốn ODA ở Việt Nam

a. Những kết quả đã đạt được

Từ năm 1993 đến nay, Việt Nam đã nhận được sự hỗ trợ tích cực của cộng đồng các nhà tài trợ quốc tế đối với công cuộc phát triển kinh tế, xã hội. Nguồn vốn hỗ trợ phát triển chính thức ODA đã đóng góp vai trò quan trọng góp phần giúp Việt Nam đạt được tăng trưởng kinh tế, xóa đói giảm nghèo, cải thiện đời sống nhân dân.

Cụ thể, trong thời gian qua, cộng đồng tài trợ tại Việt Nam đã được mở rộng rất nhiều và hiện có 51 nhà tài trợ, bao gồm 28 nhà tài trợ song phương và 23 nhà tài trợ đa phương đang hoạt động thường xuyên tại Việt Nam. Ngoài các nước là thành viên của Tổ chức OECD-DAC còn có các nhà tài trợ mới nổi như Trung Quốc, Ấn Độ, Hungari, Séc...



Biểu đồ 1. Cam kết, ký kết và giải ngân vốn ODA thời kỳ 2006 - 2010

Đơn vị: Triệu USD

Thông qua 17 Hội nghị nhóm tư vấn các nhà tài trợ cho Việt Nam (CG) thường niên, tổng vốn ODA đã được các nhà tài trợ cam kết đạt 42,5 tỷ USD với mức cam kết năm sau cao hơn năm trước, kể cả những năm kinh tế thế giới gặp khó khăn như khủng hoảng tài chính khu vực châu Á vào năm 1997.

Số vốn ODA cam kết nói trên được giải ngân dựa trên tình hình thực hiện các chương trình và dự án được ký kết giữa Chính phủ và các nhà tài trợ. Từ năm 1993 đến hết tháng 10/2008, Chính phủ Việt Nam và các nhà tài trợ đã ký các điều ước quốc tế cụ thể về ODA với tổng số vốn đạt 35,217 tỷ USD, chiếm 82,98% tổng vốn ODA cam kết trong thời kỳ này. Trong đó, vốn ODA vay ưu đãi chiếm khoảng 80%, vốn ODA không hoàn lại chiếm khoảng 20%.

Trong thời kỳ 1993 - 2008 (tính đến hết tháng 10/2008), tổng vốn ODA giải ngân đạt 22,065 tỷ USD, chiếm 52% tổng vốn ODA cam kết và 62,65% tổng vốn ODA ký kết.

Cơ cấu vốn ODA theo các điều ước quốc tế về ODA đã được ký trong thời kỳ 2006 - 2010 phù hợp với những định hướng ưu tiên sử dụng vốn

ODA như sau:

- Phát triển nông nghiệp và nông thôn (bao gồm nông nghiệp, thủy lợi, lâm nghiệp, thủy sản kết hợp xóa đói, giảm nghèo);
- Xây dựng hạ tầng kinh tế theo hướng hiện đại;
- Xây dựng kết cấu hạ tầng xã hội (y tế, giáo dục và đào tạo, dân số và phát triển và một số lĩnh vực khác);
- Bảo vệ môi trường và các nguồn tài nguyên thiên nhiên;
- Tăng cường năng lực thể chế và phát triển nguồn nhân lực, chuyển giao công nghệ, nâng cao năng lực nghiên cứu và triển khai.

Bảng 1. Cơ cấu ODA ký kết theo ngành và lĩnh vực thời kỳ 2006 - 2010

Ngành, lĩnh vực	Dự kiến ODA ký kết 2006 - 2010 theo Đề án		ODA ký kết 2006 - 2010	
	Dự kiến cơ cấu ODA	Tổng ODA (Tỷ USD)	Cơ cấu ODA	Tổng ODA (Tỷ USD)
1. Nông nghiệp, thủy lợi, lâm nghiệp và thủy sản kết hợp phát triển nông nghiệp và nông thôn, xóa đói, giảm nghèo	21%	4,27 - 4,98	16,21%	3,34
2. Năng lượng và công nghiệp	15%	3,05 - 3,56	18,97%	3,91
3. Giao thông, bưu chính viễn thông, cấp thoát nước và đô thị	33%	6,72 - 7,84	36,78%	7,58
4. Y tế, giáo dục và đào tạo, môi trường, khoa học công nghệ và các ngành khác (bao gồm xây dựng thể chế, tăng cường năng lực...)	31%	6,31 - 7,37	28,04%	5,78
Tổng	100%	20,35 - 23,75	100%	20,61

Nguồn: Bộ Kế hoạch và Đầu tư

b. Những vấn đề tồn tại

Vấn đề giải ngân ODA còn chậm, hiệu quả và chất lượng thực hiện các dự án thấp.

Việt Nam còn nhiều yếu kém ở các khâu chuẩn bị, tổ chức thực hiện và theo dõi, đánh giá dự án.

Thiếu sự nhất quán về mặt thủ tục tiếp nhận và thực hiện các chương trình, dự án giữa Việt Nam và các nhà tài trợ.

Hệ thống văn bản pháp quy trong nước, đặc biệt giữa ODA và đầu tư công, chưa đồng bộ.

Năng lực cán bộ quản lý và sử dụng ODA ở các cấp, nhất là ở cấp cơ sở chưa đáp ứng được yêu cầu về số lượng và chất lượng.

Công tác theo dõi và đánh giá các chương trình và dự án ODA trong bối cảnh phân cấp chưa được các Bộ, ngành và địa phương quan tâm đúng mức.

c. Những định hướng và biện pháp để thu hút nguồn viện trợ ODA

Với định hướng sử dụng nguồn vốn ODA là tiếp tục tranh thủ sự ủng hộ của cộng đồng tài trợ nhằm hỗ trợ cho phát triển kinh tế - xã hội, góp phần thực hiện mục tiêu xóa đói giảm nghèo, phát triển nguồn nhân lực và tạo tiền đề cho sự phát triển nhanh, bền vững.

Để thực hiện mục tiêu trên, Việt Nam cần thực hiện tốt các biện pháp chủ yếu sau:

- Đảm bảo sự ổn định vĩ mô nền kinh tế, phát huy lợi thế, tạo thế và lực trong xu thế hội nhập quốc tế, chuyển dịch cơ cấu kinh tế để nâng cao tính hiệu quả của các dự án ODA.

- Chủ động hội nhập, đa dạng hóa, đa phương hóa các quan hệ kinh tế quốc tế.

- Tiếp tục xây dựng và hoàn thiện hệ thống luật pháp trong tiếp nhận và sử dụng vốn ODA theo hướng đầy đủ, đồng bộ, nhất quán và minh bạch hơn.

- Có chiến lược, kế hoạch sử dụng vốn ODA theo những hướng ưu tiên chọn lọc, phù hợp với chiến lược phát triển bền vững.

- Nâng cao năng lực, thẩm định và quản lý các dự án ODA, bảo đảm tính hiệu quả đầu tư và nâng cao khả năng tiếp nhận vốn (tăng tỷ lệ giải

ngân ODA).

- Đấu tranh chống tiêu cực, tham nhũng, thất thoát trong sử dụng vốn ODA.

3. ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI (FDI)

3.1. Khái niệm FDI

Đầu tư trực tiếp nước ngoài là hình thức đầu tư quốc tế, trong đó chủ đầu tư nước ngoài đầu tư toàn bộ hoặc một phần vốn đủ lớn vào dự án đầu tư, cho phép họ giành quyền quản lý hoặc trực tiếp tham gia quản lý dự án đầu tư.

FDI phản ánh mục tiêu của một thực thể cư trú tại một nền kinh tế, nhằm có được mối quan tâm (lợi ích) lâu dài trong một doanh nghiệp cư trú tại một nền kinh tế khác (Thực thể này là nhà đầu tư trực tiếp và doanh nghiệp là doanh nghiệp đầu tư trực tiếp). Mối quan tâm (lợi ích) lâu dài ngụ ý là tồn tại một mối quan hệ dài hạn giữa nhà đầu tư trực tiếp với doanh nghiệp và một mức độ ảnh hưởng đáng kể của nhà đầu tư đối với việc quản lý doanh nghiệp. Đầu tư trực tiếp không chỉ bao gồm những giao dịch ban đầu thiết lập nên mối quan hệ giữa nhà đầu tư và doanh nghiệp, mà còn cả những giao dịch tiếp theo giữa họ và giữa các doanh nghiệp dù có tư cách pháp nhân hay không có tư cách pháp nhân.

Như vậy, quyền quản lý chính là tiêu chí cơ bản trong việc định nghĩa FDI và giúp phân biệt FDI với các hình thức đầu tư khác như đầu tư chứng khoán. Quyền này bắt nguồn từ chính việc nhà đầu tư nắm “toàn bộ hoặc một phần vốn đủ lớn” vào dự án đầu tư.

Từ đó, theo OECD 1996 những hoạt động không phải là FDI:

- Doanh nghiệp nước ngoài cung cấp dịch vụ qua biên giới (thường cho một Chính phủ) mà không góp vốn.
- Doanh nghiệp có hợp đồng làm ăn dài hạn với công ty nước ngoài nhưng không góp vốn.
- Doanh nghiệp nước ngoài cung cấp đầy đủ các nguồn lực, thu phí theo sản phẩm và tài sản cuối cùng sẽ thuộc về nước chủ nhà.
- Cùng hoạt động dưới một tên chung, cùng chủ đầu tư hoạt động ở 2 quốc gia nhưng không nắm giữ vốn của nhau.

- Văn phòng đại diện không thỏa mãn yêu cầu về cư trú.

3.2. Tác động của FDI

a. Tác động của FDI đối với nước chủ đầu tư

- Tác động tích cực:

- + Nước chủ đầu tư có thể bành trướng về sức mạnh kinh tế và nâng cao uy tín chính trị trên trường quốc tế.

- + Chủ đầu tư có khả năng sử dụng lợi thế của nơi tiếp nhận vốn giảm chi phí, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và tỷ suất lợi nhuận, khắc phục được tình trạng thừa vốn tương đối.

- + Các công ty mở rộng được thị trường tiêu thụ sản phẩm, khắc phục tình trạng lão hóa sản phẩm.

Chủ đầu tư có thể tìm kiếm, khai thác các nguồn cung cấp nguyên, nhiên liệu ổn định cũng như nhân công rẻ và dồi dào của nước nhận đầu tư.

- Tác động tiêu cực:

- + Việc đầu tư ra nước ngoài cần thiết phải có một khoản vốn lớn và khá rủi ro trong việc quản lý, nhất là đầu tư ở các nước đang phát triển với hệ thống pháp luật chưa ổn định.

- + Có thể xảy ra tình trạng chảy máu chất xám nếu chủ đầu tư nước ngoài để mất bản quyền sở hữu công nghệ, bí quyết sản xuất trong quá trình chuyển giao.

- + Vốn đầu tư chảy ra nước ngoài có khả năng làm giảm tăng trưởng GDP và việc làm của quốc gia.

b. Tác động của FDI đối với nước nhận đầu tư

- Tác động tích cực:

- + FDI giải quyết tình trạng thiếu vốn cho các nước nhận đầu tư, đặc biệt là các nước nghèo.

- + Vốn đầu tư trực tiếp tạo điều kiện cho nước sở tại có thể tiếp thu được kỹ thuật và công nghệ hiện đại, kinh nghiệm quản lý và tác phong làm việc tiên tiến của nước ngoài.

- + Giúp cho nước sở tại khai thác một cách có hiệu quả nguồn lao động và nguồn tài nguyên thiên nhiên.

+ Giúp các nước tiếp nhận vốn đầu tư chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng tích cực (FDI là kênh vốn nước ngoài nhưng do chủ đầu tư tự quản lý và thu hồi vốn, do đó nước chủ nhà không phải đi vay và hoàn trả vốn, hiệu quả đầu tư thường đạt cao hơn các loại đầu tư gián tiếp).

+ FDI góp phần tích cực vào các cán cân lớn của nền kinh tế: như cung cầu hàng hóa trong nước, xuất nhập khẩu, GDP và thu ngân sách Nhà nước.

+ Củng cố và mở rộng quan hệ hợp tác quốc tế, đẩy nhanh tiến trình hội nhập vào nền kinh tế khu vực và thế giới.

- Tác động tiêu cực:

+ Nhà đầu tư nước ngoài có thể kiểm soát thị trường địa phương, làm mất tính độc lập, tự chủ về kinh tế, phụ thuộc ngày càng nhiều vào nước ngoài.

+ Nước chủ nhà trong nhiều trường hợp không nhận được sự chuyển giao công nghệ như mong đợi, hoặc công nghệ được đưa sang có thể lạc hậu, giá cả đắt hơn so với mặt bằng chung.

+ Là công cụ phá vỡ hàng rào thuế quan bảo hộ.

+ Trong cuộc chiến giành thị phần, các doanh nghiệp ở nước nhận đầu tư thường là người thua cuộc và dẫn đến tình trạng hoạt động kém và phá sản.

+ Góp phần làm phát sinh nhiều vấn đề xã hội mới như ô nhiễm môi trường, chảy máu chất xám, tham nhũng, hối lộ...

3.3. Một số xu hướng FDI hiện nay

- Về quy mô: FDI tăng trưởng mạnh trong những năm 1990, suy giảm trong giai đoạn 2001 - 2003 và đến nay đã phục hồi.

- Về quy định: Tự do hóa FDI diễn ra mạnh mẽ ở tất cả cấp độ: xóa bỏ các rào cản, hạn chế đối với FDI, tiêu chuẩn đối xử tiên bộ đối với FDI (MFN, NT), cơ chế thị trường hoạt động tự do.

- FDI chủ yếu diễn ra mạnh mẽ ở tất cả các cấp độ: đơn phương (thay đổi chính sách thuận lợi hơn), song phương (BITs), đa phương (ký kết giữa nhiều quốc gia hoặc tham gia các tổ chức, hiệp định quốc tế).

- Về hình thức: FDI chủ yếu được thực hiện dưới hình thức M&A, hoạt động M&A không ngừng tăng lên.

- Về lĩnh vực: Đã có sự thay đổi sâu sắc.

+ Từ thập niên 60 - 70: Chủ yếu đầu tư vào lĩnh vực khai mỏ, chế biến.

+ Từ thập niên 80 - 90: Lĩnh vực đầu tư chủ yếu là công nghệ chế tạo.

+ Từ thập niên 90 đến nay: Đầu tư quốc tế chủ yếu vào dịch vụ.

- Về chủ đầu tư: Có sự thay đổi mạnh mẽ. Nếu như trước đây, những đế quốc lớn ở châu Âu như Anh, Pháp, Đức, Hà Lan là những nước đầu tư chủ yếu, thì hiện vai trò của Hoa Kỳ, Nhật Bản nổi lên hàng đầu. Ngoài ra, các nước công nghiệp mới NICs và kể cả các nước đang phát triển như Ma-lai-xi-a, Thái Lan cũng trở thành những chủ đầu tư ra nước ngoài.

- Về các khu vực địa lý, kể từ năm 2005, dòng FDI vào tiếp tục tăng lên:

+ *Các nước đang phát triển ở châu Phi*: FDI vào tăng lên nhờ giá cả hàng hóa trên thế giới cao, FDI ra giảm. FDI vào tăng lên trong lĩnh vực khai thác nguồn nhiên liệu (Ví dụ: lĩnh vực dầu mỏ, gas).

+ *Các nước đang phát triển ở Nam, Đông và Đông Nam Á, châu Đại Dương*: FDI vào tiếp tục tăng, FDI ra giảm ở hầu hết các nước, ngoại trừ Trung Quốc tăng mạnh. FDI vào tăng mạnh trong lĩnh vực dịch vụ và công nghệ cao, FDI ra tăng lên trong các lĩnh vực khai thác nguồn lực tự nhiên.

+ *Các nước đang phát triển ở Đông Á*: FDI vào tăng kỷ lục, giá dầu tăng cao thúc đẩy FDI ra của các nước này. Cả FDI ra và vào đều tăng lên trong các ngành liên quan đến năng lượng.

+ *Các nước đang phát triển ở Mỹ Latinh và Caribbean*: FDI vào tăng mạnh ở các nước Andean, FDI ra cũng tiếp tục tăng. FDI tăng trong các lĩnh vực sử dụng nguồn lực tự nhiên và chế tạo.

+ *Các nước Trung - Đông Âu và Liên bang các quốc gia độc lập*: FDI vào tăng liên tục trong 5 năm, FDI ra tiếp tục tăng từ những Công ty xuyên quốc gia TNCs mạnh ở Nga. FDI vào tăng trong lĩnh vực chế tạo, FDI ra tăng trong lĩnh vực nguồn lực tự nhiên.

3.4. Các hình thức đầu tư FDI và hình thức tổ chức đầu tư FDI

a. Các hình thức đầu tư FDI

- Mua lại và sáp nhập (M&A: Merger and Acquysition): Là hình thức đầu tư dưới dạng nhà đầu tư tiến hành mua lại và sáp nhập các doanh nghiệp

hiện có ở nước ngoài vào cơ sở kinh doanh của mình. Những ví dụ cho hình thức M&A như trong các lĩnh vực sản xuất ô tô, đặc biệt là dịch vụ: tài chính ngân hàng, viễn thông, vận tải...

Có 3 hình thức sáp nhập:

+ Sáp nhập theo chiều ngang: Là hình thức sáp nhập diễn ra giữa các công ty trong cùng một ngành kinh doanh. Ví dụ: Hãng sản xuất máy tính Lenovo của Trung Quốc mua lại bộ phận sản xuất PC của IBM với tổng trị giá 1,75 tỷ USD.

+ Sáp nhập theo chiều dọc: Là hình thức sáp nhập của các công ty khác nhau trong cùng một dây chuyền sản xuất ra sản phẩm cuối cùng. Ví dụ: Sáp nhập giữa một công ty với nhà phân phối hoặc nhà cung cấp.

+ Sáp nhập hỗn hợp: Là hình thức sáp nhập giữa các công ty kinh doanh trong lĩnh vực khác nhau. Mục tiêu của những vụ sáp nhập như vậy nhằm đa dạng hóa lĩnh vực hoạt động và chúng thường thu hút sự chú ý của những công ty có lượng tiền mặt lớn. Ví dụ: Hãng thuốc lá Philip Morris mua lại General Foods chuyên sản xuất thực phẩm với giá 5,5 tỷ USD vào năm 1985, sau đó tiếp tục mua Kraft với giá 12,9 tỷ USD, hình thành tập đoàn General Kraft đứng thứ hai thế giới trong sản xuất thực phẩm sau hãng Nestle. Lĩnh vực thực phẩm này hiện chiếm khoảng một nửa doanh thu của Philip Morris.

- Thành lập tổ chức kinh tế 100% vốn: Là doanh nghiệp do nhà đầu tư nước ngoài đầu tư 100% vốn, thuộc sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài, nhà đầu tư tự quản lý và chịu hoàn toàn trách nhiệm về kết quả kinh doanh.

- Doanh nghiệp liên doanh: Là doanh nghiệp do hai hay nhiều bên hợp tác thành lập tại Việt Nam trên cơ sở Hợp đồng Liên doanh hoặc trên cơ sở Hiệp định ký giữa Chính phủ Việt Nam và các nước.

- Đầu tư theo hình thức hợp đồng BCC, hợp đồng BOT, BTO, BT:

+ Hợp đồng hợp tác kinh doanh BCC là hình thức đầu tư được ký giữa các nhà đầu tư nhằm hợp tác kinh doanh phân chia lợi nhuận, phân chia sản phẩm mà không thành lập pháp nhân. Trong đó, nội dung Hợp tác kinh doanh phải có quy định về quyền lợi trách nhiệm và phân chia kết quả cho mỗi bên hợp doanh.

+ Hợp đồng BOT (Xây dựng - Kinh doanh - Chuyển giao): Là văn

bản ký kết giữa cơ quan Nhà nước có thẩm quyền của Việt Nam và Nhà đầu tư nước ngoài để xây dựng, kinh doanh công trình kết cấu hạ tầng trong thời hạn nhất định; hết thời hạn, Nhà đầu tư tiến hành bàn giao không bồi hoàn cho Chính phủ Việt Nam.

+ Hợp đồng BTO (Xây dựng - chuyển giao - kinh doanh): Là văn bản ký kết giữa Cơ quan Nhà nước có thẩm quyền của Việt Nam và Nhà đầu tư nước ngoài để xây dựng công trình kết cấu hạ tầng sau đó chuyển giao công trình đó cho Nhà nước Việt Nam, Chính phủ Việt Nam cho phép Nhà Đầu tư nước ngoài cùng kinh doanh khai thác công trình trong một thời gian nhất định để thu hồi vốn và có lãi hợp lý.

+ Hợp đồng BT (Xây dựng - Chuyển giao): Là văn bản ký kết giữa Cơ quan Nhà nước có thẩm quyền của Việt Nam và Nhà đầu tư nước ngoài để xây dựng công trình kết cấu hạ tầng, sau đó chuyển giao cho Nhà nước Việt Nam, Chính phủ Việt Nam tạo điều kiện cho Nhà đầu tư nước ngoài thực hiện dự án khai thác để thu hồi vốn và có lãi hợp lý.

Về mức ưu đãi được hưởng trong các hình thức đầu tư, các dự án BOT, BT, BTO thuộc diện đặc biệt khuyến khích đầu tư.

- Mua cổ phần hoặc góp vốn để tham gia quản lý hoạt động đầu tư: Tỷ lệ góp vốn, mua cổ phần được Chính phủ quy định.

- Các hình thức đầu tư trực tiếp khác.

b. Các hình thức tổ chức đầu tư FDI

- *Khu chế xuất (Export processing zone - EPZ)*: Theo định nghĩa của Hiệp hội các khu chế xuất thế giới (Wepza) và Tổ chức phát triển Công nghiệp của Liên Hợp Quốc (UNIDO), khu chế xuất là các khu vực chuyên biệt, được giới hạn về hành chính và địa lý, được Chính phủ các nước thành lập, có chế độ thương mại quốc tế đặc biệt nhằm thu hút đầu tư nước ngoài.

Khu chế xuất là một hình thức tổ chức thu hút đầu tư FDI khá phổ biến trên thế giới, đặc biệt là ở các nước đang phát triển ở châu Á¹. Khu chế xuất có tác dụng thu hút đầu tư chủ yếu đối với các doanh nghiệp chế xuất

¹ Việt Nam hiện có 6 khu chế xuất, 1 khu tại Hải Phòng, 1 khu tại Đà Nẵng, 1 khu tại Tây Ninh và 3 khu tại thành phố Hồ Chí Minh.

(chuyên sản xuất để xuất khẩu).

- *Khu công nghiệp*: Là khu vực được xây dựng cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh, trong đó có sẵn các nhà máy và các dịch vụ tiện nghi cho con người sống.

Khu công nghiệp² là hình thức tổ chức thu hút đầu tư đối với cả kênh FDI và đầu tư trong nước.

- *Khu công nghệ cao*³: Là hình thức đặc biệt của khu công nghiệp, chuyên thu hút đầu tư của các doanh nghiệp có sự kết hợp giữa sản xuất trình độ công nghệ cao với các hoạt động nghiên cứu đào tạo và chuyển giao công nghệ.

- *Khu kinh tế tự do*⁴ (còn được gọi là đặc khu kinh tế mở): Là những khu vực địa lý khá rộng có dân cư sinh sống, có ranh giới địa lý xác định và được hưởng một quy chế ưu đãi riêng về các chính sách kinh tế liên quan đến thương mại và đầu tư, nhằm thu hút đầu tư nước ngoài và kích thích phát triển kinh tế.

3.5. Chính sách thu hút FDI ở Việt Nam

a. Tình hình thu hút vốn FDI ở Việt Nam qua các giai đoạn

- *Từ 1988 đến 1996*: Vốn FDI đổ vào Việt Nam liên tục tăng với tốc độ nhanh cả về số dự án, số vốn đăng ký mới tăng và đạt mức đỉnh điểm gần 8,9 tỷ USD vào năm 1986.

- *Từ 1997 đến 1999*: FDI giảm sút mạnh chủ yếu do tác động của cuộc khủng hoảng tài chính châu Á và môi trường đầu tư ở Việt Nam trở nên kém hấp dẫn hơn so với các nước trong khu vực.

- *Từ 2000 đến nay*: Đến tháng 12/2012, cả nước có gần 14.100 dự án FDI còn hiệu lực, tổng vốn đăng ký đạt khoảng 207 tỷ USD. Tuy vậy, lượng giải ngân thực tế mới đạt khoảng 97 tỷ USD, tương đương khoảng 47% số

² Việt Nam hiện có 289 khu công nghiệp nằm ở 40 tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương, trong đó Long An là tỉnh có nhiều khu công nghiệp nhất với 36 khu.

³ Việt Nam hiện có 02 khu công nghệ cao là Khu công nghệ cao Hòa Lạc (Hà Nội) và Khu công nghệ cao Sài Gòn (thành phố Hồ Chí Minh).

⁴ Việt Nam hiện có 3 khu kinh tế tự do là Dung Quất (Quảng Ngãi), Chu Lai (Quảng Nam) và Nghi Sơn (Thanh Hóa).

cam kết. FDI tăng từ 20,7 tỷ USD trong giai đoạn 1991 - 2000 lên gần 70 tỷ USD trong những năm 2001 - 2011, nhưng tỷ trọng so với tổng vốn đầu tư toàn xã hội lại giảm từ hơn 24,3% xuống còn 22,75% trong cùng giai đoạn.

Đóng góp của khu vực FDI vào ngân sách cũng tăng từ 1,8 tỷ USD (1994 - 2000) lên 14,2 tỷ USD (2001 - 2010). Năm 2012, nộp ngân sách của các doanh nghiệp (không kể dầu thô) là 3,7 tỷ USD, chiếm gần 12% tổng thu.

b. Đặc điểm của chính sách thu hút FDI tại Việt Nam

- Theo quy mô các dự án: Chủ yếu là các dự án vừa và nhỏ.
- Theo hình thức đầu tư: Chủ yếu là dưới hình thức Doanh nghiệp vốn 100% nước ngoài. Cụ thể tính đến năm 2012 thì Doanh nghiệp (DN) 100% vốn nước ngoài chiếm 84,2% tổng số dự án; DN liên doanh chiếm 15,5% tổng số dự án và các hình thức khác chiếm 0,3% tổng số dự án.
- Theo ngành: Lĩnh vực công nghiệp và xây dựng có tỷ trọng lớn nhất, chiếm 66,8% về số dự án; lĩnh vực dịch vụ chiếm 22,2%; nông, lâm, ngư nghiệp chiếm 10,8% về số dự án.
- Theo địa bàn đầu tư: Thị hầu hết tập trung ở các đô thị lớn và các khu công nghiệp tập trung: thành phố Hồ Chí Minh, Hà Nội, Đồng Nai và Bình Dương.
- Về đối tác đầu tư: Châu Á vẫn được coi là các nhà đầu tư lớn nhất, tiếp đó là châu Âu và Hoa Kỳ.

**Bảng 2. 20 nước đầu tư trực tiếp lớn nhất vào Việt Nam
trong năm 2012**

TT	Đối tác	Số dự án cấp mới	Vốn đăng ký cấp mới (triệu USD)	Số lượt dự án tăng vốn	Vốn đăng ký tăng thêm (triệu USD)	Vốn đăng ký cấp mới và tăng thêm (triệu USD)
1.	Nhật Bản	317	4,370.86	127	1,222.30	5,593.16
2.	Đài Loan	59	248.81	73	2,409.29	2,658.10
3.	Xinh-ga-po	116	638.05	58	1,300.04	1,938.09
4.	Hàn Quốc	277	777.03	112	508.26	1,285.29

5.	Samoa	6	37.50	3	872.65	910.15
6.	Quần đảo Virgin	22	105.95	31	716.18	822.14
7.	Hồng Kông	51	580.01	23	149.11	729.12
8.	Síp	2	375.60	1	2.50	378.10
9.	Trung Quốc	76	319.14	18	52.11	371.25
10.	Ma-lai-xi-a	45	126.39	11	112.10	238.49
11.	Thái Lan	25	73.61	14	125.79	199.41
12.	Đức	22	186.86	2	1.91	188.77
13.	Hoa Kỳ	45	69.42	22	90.98	160.40
14.	Nga	11	142.61	1	0.50	143.11
15.	Hà Lan	19	83.56	7	35.51	119.07
16.	Pháp	40	95.00	9	13.94	108.94
17.	Slovakia	1	87.60			87.60
18.	Italia	9	65.25			65.25
19.	In-đô-nê-xi-a	4	54.90	1	3.00	57.90
20.	Anh	11	20.49	2	22.75	43.24

(Nguồn: Bộ Kế hoạch và Đầu tư)

Như vậy, qua đây có thể thấy FDI đã có đóng góp to lớn và đã trở thành bộ phận quan trọng của nền kinh tế Việt Nam. Tuy nhiên, không thể không đề cập đến những vấn đề sau:

- Quy mô FDI của Việt Nam còn chưa tương xứng với tiềm năng của một nước dân số đông, tài nguyên tương đối phong phú, nguồn nhân lực giá rẻ.

- Chủ đầu tư chủ yếu là các nước châu Á, chưa thu hút được nhiều các chủ đầu tư lớn từ các nước Tây Âu và Hoa Kỳ do môi trường đầu tư còn kém hấp dẫn.

- Thiếu lao động có tay nghề cao, việc chuyển dịch cơ cấu lao động trong khu vực nông nghiệp - nông thôn còn chậm, điều kiện làm việc và sinh hoạt của người lao động còn hạn chế, nhất là tình trạng đình công kéo

dài không được giải quyết triệt để cũng ảnh hưởng không nhỏ tới môi trường đầu tư - kinh doanh.

Do đó, trong thời kỳ tới, chính sách của Nhà nước nên tiếp tục khuyến khích FDI theo các hướng sau:

- Thống nhất quan điểm FDI, coi FDI là một bộ phận chiến lược lâu dài có vai trò thúc đẩy phát triển kinh tế.
- Tiếp tục giữ vững ổn định chính trị, đảm bảo ổn định môi trường đầu tư.
- Các công tác quy hoạch phát triển vùng, lãnh thổ, ngành phải đi trước một bước làm cơ sở để có chiến lược thu hút vốn đầu tư.
- Bằng mọi nguồn vốn, tiếp tục phát triển kết cấu hạ tầng, khắc phục tình trạng lạc hậu quá xa so với khu vực và thế giới.
- Tiếp tục cải cách hành chính, cải tiến thủ tục đầu tư và chế độ quản lý đầu tư FDI.
- Khuyến khích FDI lẫn đầu tư trong nước trong các lĩnh vực mới như y tế, giáo dục, giải trí, bảo hiểm, viễn thông, ngân hàng.
- Sửa đổi các điều kiện khuyến khích đầu tư cụ thể sao cho đủ mức kích thích đầu tư, thực hiện Luật Đầu tư thống nhất năm 2005.
- Phát triển nguồn nhân lực (cả nhóm nhân công có tay nghề và nhóm cán bộ quản lý trình độ cao).
- Khuyến khích cả chiều FDI ra nước ngoài.

4. ĐẦU TƯ GIÁN TIẾP NƯỚC NGOÀI (FPI)

4.1. Khái niệm

FPI là hình thức đầu tư quốc tế, trong đó chủ đầu tư của một nước mua chứng khoán của các công ty, các tổ chức phát hành ở một nước khác với một mức khống chế nhất định để thu lợi nhuận nhưng không nắm quyền kiểm soát trực tiếp đối với tổ chức phát hành chứng khoán.

Như vậy, điểm cơ bản để phân biệt đầu tư gián tiếp chính là quyền sử dụng và quyền sở hữu vốn tách rời nhau. Mục đích chính của nhà đầu tư là lãi suất, cổ tức hoặc lợi nhuận từ việc mua bán tài sản chính ở nước ngoài chứ không quan tâm đến quá trình quản lý của doanh nghiệp.

Đầu tư gián tiếp có những đặc điểm sau:

- Chủ đầu tư nước ngoài bị khống chế ở tỷ lệ góp vốn tối đa, với mức vốn đó họ không được tham gia trực tiếp điều hành dự án. Mức góp vốn khống chế này tùy theo luật đầu tư của từng nước quy định, thường dưới 10 - 30% vốn pháp định.

- Nước nhận đầu tư được hoàn toàn chủ động trong quản lý và điều hành dự án. Đây là điều thuận lợi cho nước nhận đầu tư, nhưng nó cũng hạn chế khả năng tiếp nhận, học hỏi kinh nghiệm quản lý sản xuất và tiên tiến của nước ngoài.

- Thu nhập của chủ đầu tư thông thường dưới hình thức tiền lãi hoặc cổ tức không kèm quyền biểu quyết.

FPI là nguồn vốn quan trọng bổ sung cho nền kinh tế, tuy nhiên nếu không quản lý tốt, có thể dẫn đến nguy cơ dẫn đến nợ nước ngoài, khủng hoảng kinh tế. Khi có những biến động xấu xảy ra, nguồn vốn vay dễ chảy ra nước ngoài, gây hậu quả nghiêm trọng cho nền kinh tế.

Những ưu điểm và nhược điểm của FPI đứng trên góc độ của nước tiếp nhận đầu tư:

- Ưu điểm:

+ Góp phần làm tăng nguồn vốn trên thị trường vốn nội địa và làm giảm chi phí vốn thông qua việc đa dạng hoá rủi ro.

+ Thúc đẩy sự phát triển của hệ thống tài chính nội địa.

+ Thúc đẩy cải cách thể chế và nâng cao kỷ luật đối với các chính sách của Chính phủ.

- Nhược điểm:

+ Nếu dòng FPI vào tăng mạnh, thì nền kinh tế tiếp nhận dễ rơi vào tình trạng phát triển quá nóng (bong bóng), nhất là các thị trường tài sản tài chính của nó.

+ Vốn FPI có đặc điểm là di chuyển (vào và ra) rất nhanh, nên nó sẽ khiến cho hệ thống tài chính trong nước dễ bị tổn thương và rơi vào khủng hoảng tài chính một khi gặp phải các cú sốc từ bên trong cũng như bên ngoài nền kinh tế.

+ FPI làm giảm tính độc lập của chính sách tiền tệ và tỷ giá hối đoái.

Những ưu điểm và nhược điểm của FPI đứng trên góc độ của nước

đầu tư:

- Ưu điểm: Các nhà đầu tư không phải chịu nhiều thiệt hại khi có sự cố kinh doanh xảy ra do vốn đầu tư nhỏ và được phân tán trong vô số cổ đông. Ngoài ra, việc thu hồi vốn và chuyển nhượng được tiến hành khá nhanh, đặc biệt với đầu tư chứng khoán.

- Nhược điểm: Do không tham gia quản lý và bị khống chế về mức vốn đóng góp, lợi nhuận từ đầu tư gián tiếp cũng bị hạn chế so với đầu tư trực tiếp.

4.2. Các hình thức FPI

- *Đầu tư trái phiếu quốc tế:* Trái phiếu xác nhận nghĩa vụ trả nợ (gốc và lãi) khi đến hạn của tổ chức phát hành. Như vậy, nhà đầu tư nắm giữ trái phiếu trở thành chủ nợ, không có quyền tham gia quản lý công ty và hưởng thu nhập dưới dạng lãi suất trái phiếu. Hình thức này đang chiếm ưu thế trong đầu tư FPI vì thủ tục pháp luật đơn giản, ít rủi ro hơn.

- *Đầu tư cổ phiếu quốc tế:* Cổ phiếu là một loại chứng khoán xác nhận quyền sở hữu và lợi ích hợp pháp của người chủ sở hữu cổ phiếu đó đối với tài sản hoặc vốn của một công ty cổ phần.

Cổ phiếu có thể được mua trực tiếp (nhà đầu tư mua trực tiếp cổ phiếu của doanh nghiệp phát hành hoặc mua từ các nhà đầu tư cổ phiếu trên thị trường chứng khoán). Với hình thức này, tỷ lệ góp vốn của các nhà đầu tư trong công ty cổ phần bị khống chế ở mức nhất định. Nếu tỷ lệ này vượt quá ngưỡng đó, nhà đầu tư nước ngoài có quyền tham gia quản lý doanh nghiệp thì khi đó sẽ trở thành đầu tư trực tiếp.

- *Đầu tư qua hoạt động của các quỹ đầu tư:* Theo Báo cáo đầu tư thế giới (World Investment Report), đầu tư FPI được thực hiện qua các kênh cơ bản sau đây:

+ Quỹ đầu tư mạo hiểm: Các quỹ này hình thành từ nhiều nguồn, có chức năng cung cấp vốn cho các nhà đầu tư vay để đầu tư vào những thị trường mới nổi hoặc sản phẩm có độ mạo hiểm cao (thường là sản phẩm mới có hàm lượng khoa học cao) nhưng cũng hứa hẹn thu lợi nhuận nhiều.

+ Quỹ đầu tư cổ phần quốc tế: Có chức năng thu hút vốn từ các nguồn rồi cung cấp cho các nhà đầu tư vừa và nhỏ mua cổ phiếu, trái phiếu ở nước ngoài. Phương thức huy động vốn của quỹ này có thể theo phương thức quỹ

đóng (cổ định số lượng cổ phiếu ban đầu) hoặc quỹ mở (thay đổi số lượng cổ phiếu).

+ Phát hành trái khoán chuyển đổi: Trái khoán phát hành cho phép người sở hữu có quyền đổi ra cổ phiếu của công ty phát hành bất kỳ lúc nào.

4.3. Các biện pháp khuyến khích FPI

Để khuyến khích FPI, cần thực hiện những biện pháp và điều kiện đặc thù sau:

- Tự do hóa các thị trường vốn, tiền tệ, ngoại hối.
- Ban hành khuôn khổ luật pháp về FPI.
- Hệ thống doanh nghiệp đang hoạt động phải có lãi và có xu hướng phát triển tốt.
- Nền kinh tế nói chung phải ổn định, tăng trưởng bền vững.
- Áp dụng các biện pháp kinh tế đủ mức khuyến khích, thuế lợi tức cổ phần, thuế chuyển nhượng lợi nhuận ra nước ngoài...
- Thành lập và đưa vào hoạt động các thiết chế tài chính như thị trường chứng khoán, các định chế tài chính trung gia...

Riêng với các nước đang phát triển như Việt Nam, cần phải có những biện pháp cụ thể sau:

- Xây dựng và thực hiện chiến lược thu hút vốn và đầu tư có trọng điểm để phát triển nền kinh tế.
- Tạo dựng hành lang pháp lý đầy đủ và đồng bộ để thu hút và quản lý nguồn vốn này.
- Tăng cường tính minh bạch của thị trường chứng khoán và các doanh nghiệp.
- Xếp hạng tín nhiệm để thu hút đầu tư.
- Thực thi chính sách mở cửa thu hút vốn.
- Tạo sân chơi bình đẳng và tăng khả năng hấp thụ vốn FPI.
- Điều tiết sự di chuyển của dòng vốn đầu tư gián tiếp.
- Tăng cường an ninh của hệ thống tài chính.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Đầu tư quốc tế là gì? Nó tác động như thế nào đối với nước nhận đầu tư và nước chủ đầu tư?
2. Hãy phân tích những lợi thế kinh tế mà các nước đang phát triển tạo được trong thu hút đầu tư?
3. Nêu những nguyên nhân hình thành đầu tư quốc tế?
4. Hỗ trợ phát triển chính thức (ODA) có những đặc điểm gì?
5. So sánh hai dạng đầu tư quốc tế ODA và FDI?
6. Phân tích ưu nhược điểm của hình thức liên doanh đối với nhà đầu tư trong nước và nước ngoài.
7. Phân tích lợi thế và bất lợi của các loại hình đầu tư quốc tế ODA, FDI, FPI?
8. Những quốc gia nào trong những năm gần đây là những quốc gia đầu tư FDI chính vào Việt Nam, hãy phân tích động cơ đầu tư của 1 trong số các quốc gia đó.
9. Những nhân tố kinh tế nào ở Việt Nam gần đây đang thu hút FDI.
10. Nêu ích lợi và bất lợi mà FDI mang lại cho nước nhận đầu tư là nước đang phát triển. Áp dụng vào trường hợp của Việt Nam.
11. Hình thức FDI và FPI giống và khác nhau như thế nào?
12. So sánh hai hình thức đầu tư cổ phiếu và trái phiếu quốc tế? Về đối tượng đầu tư, về quan hệ giữa chủ đầu tư và tổ chức phát hành, về thu nhập và tổ chức phát hành trả cho nhà đầu tư, về chi phí nhà đầu tư bỏ ra, thu nhập nhà đầu tư có được?
13. Đầu tư gián tiếp nước ngoài có thể dẫn đến thành lập một pháp nhân riêng hay không? Vì sao?

Chương 4

LIÊN KẾT KINH TẾ QUỐC TẾ VÀ TỔ CHỨC KINH TẾ QUỐC TẾ

1. LIÊN KẾT KINH TẾ QUỐC TẾ

1.1. Khái niệm

Vào nửa cuối thế kỷ XX, nền kinh tế thế giới liên tiếp lâm vào các cuộc khủng hoảng và suy thoái. Chủ nghĩa bảo hộ mậu dịch phát triển dưới nhiều hình thức đa dạng đã gây cản trở nghiêm trọng cho các hoạt động thương mại quốc tế. Trước tình hình đó, một vấn đề bức thiết đã được đặt ra là các nước phải tìm ra một cơ chế hợp tác mới, hạn chế đến mức tối đa những hàng rào cản trở sự lưu thông hàng hóa, dịch vụ, đầu tư, có thể tận dụng được thế mạnh của từng quốc gia, bảo đảm ổn định, phát triển kinh tế cũng như mở rộng thị trường tiêu thụ. Hơn nữa, do ngày càng phát sinh nhiều vấn đề lớn có tính khu vực và toàn cầu về tài chính, kinh tế, các rào cản thương mại, kỹ thuật, môi trường,... một quốc gia nhiều khi không thể thực hiện được, chính vì vậy đã dẫn đến sự phối hợp giữa các quốc gia và các liên kết kinh tế quốc tế đã được hình thành.

Liên kết kinh tế quốc tế là một hình thức, trong đó diễn ra quá trình hợp nhất các nền kinh tế, xã hội hóa sản xuất, phân phối, trao đổi, tiêu dùng mang tính chất quốc tế với sự tham gia của các chủ thể kinh tế quốc tế dựa trên việc ký kết các điều ước, thỏa thuận hợp tác nhằm điều chỉnh các quan hệ kinh tế, hình thành nên các tổ chức kinh tế với những cấp độ nhất định và mang lại lợi ích kinh tế cho các bên tham gia.

Các bên tham gia liên kết kinh tế quốc tế có thể là quốc gia hoặc các tổ chức doanh nghiệp thuộc các quốc gia khác nhau.

Ảnh hưởng tích cực của việc tham gia liên kết kinh tế quốc tế:

- Trên cơ sở các điều ước, thỏa thuận đã ký kết, các chương trình phát triển kinh tế, khoa học kỹ thuật văn hóa xã hội,... được phối hợp hài hòa giữa các nước thành viên.

- Tạo nên sự ổn định tương đối để cùng phát triển và sự phản ứng linh

hoạt trong việc phát triển các quan hệ kinh tế quốc tế giữa các thành viên, thúc đẩy việc tạo dựng cơ sở lâu dài cho việc thiết lập và phát triển các quan hệ song phương và đa phương.

- Tạo điều kiện thuận lợi cho việc áp dụng các thành tựu khoa học kỹ thuật mới.

- Tạo cơ hội, điều kiện và khả năng thuận lợi cho việc xích lại gần nhau giữa các thành viên về mọi mặt.

Những tác động tiêu cực đối với mỗi thành viên cũng như các quan hệ kinh tế quốc tế là:

- Do có sự khác biệt giữa các thành viên nên sẽ gây trở ngại và làm nảy sinh những ảnh hưởng ngoài mong muốn đối với các thành viên khác, đặc biệt là các thành viên có trình độ phát triển còn thấp sẽ gặp nhiều khó khăn hơn hoặc sẽ tạo ra sự lấn át lẫn nhau giữa các thành viên.

- Có thể dẫn đến sự mâu thuẫn giữa các khối ngày càng gay gắt hơn, chia cắt thị trường và giảm vị thế của từng quốc gia và làm chậm, thậm chí làm chững lại quá trình toàn cầu hóa nền kinh tế thế giới.

1.2. Một số loại hình liên kết kinh tế quốc tế

Căn cứ theo cấp độ của quá trình liên kết, nhà kinh tế học người Hungari, Balassa⁵ đã chia liên kết kinh tế quốc tế thành năm hình thức phát triển từ thấp đến cao như sau:

Thứ nhất, khu vực mậu dịch tự do (Free Trade Area - FTA):

Khu vực mậu dịch tự do (FTA) là hình thức liên kết kinh tế giữa hai hoặc nhiều nước nhằm mục đích tự do hóa trong buôn bán một số mặt hàng, tiến hành giảm và loại bỏ dần các hàng rào thuế quan, các hạn chế định lượng và các biện pháp phi thuế quan giữa các thành viên trong khối, từ đó thành lập thị trường thống nhất giữa các nước. Tuy nhiên, họ vẫn có quyền độc lập, tự chủ trong quan hệ buôn bán với quốc gia ngoài khối (tức là vẫn có chính sách ngoại thương riêng đối với các quốc gia ngoài khối). FTA là cấp độ thấp nhất của quá trình liên kết kinh tế quốc tế.

⁵ Béla Alexander Balassa (1928 - 1991), nổi tiếng với “Hiệu ứng Balassa-Samuelson”.

Khu vực mậu dịch tự do đã tạo ra môi trường thuận lợi và khuyến khích phát triển thương mại giữa các nước thành viên, việc cắt giảm thuế quan và phi thuế quan sẽ làm giảm giá hàng xuất khẩu của các nước thành viên trên thị trường của nhau, tạo nên lợi thế cạnh tranh so với các sản phẩm cùng loại của các nước không phải là thành viên của khối. Đồng thời, nâng cao sức cạnh tranh của nền kinh tế các thành viên trong quá trình hội nhập kinh tế toàn cầu. Hơn nữa, nó còn tạo ra môi trường thuận lợi thu hút vốn đầu tư từ bên ngoài và khuyến khích đầu tư nội bộ khối, bởi vì FTA tạo ra một thị trường thống nhất rộng lớn hơn so với thị trường một nước nên các nhà đầu tư nước ngoài sẽ sẵn sàng đầu tư khi có một thị trường tiêu thụ hàng hóa lớn như vậy.

Một số FTA tiêu biểu trên thế giới hiện nay như: Khu vực mậu dịch tự do ASEAN (FTA) hoạt động từ ngày 01/01/1993, ban đầu có 6 thành viên, hiện nay số lượng thành viên là 10 nước; Khu vực mậu dịch tự do Bắc Mỹ (NAFTA) được hình thành trên cơ sở Hiệp định tự do Bắc Mỹ giữa Hoa Kỳ và Canada, có hiệu lực từ năm 1989, đến năm 1995 được mở rộng với sự tham gia của Mê-hi-cô; Hiệp định mậu dịch tự do Trung Âu (CE - FTA) thành lập tháng 3/1993 bao gồm 5 nước: Sec, Hungary, Ba Lan, Slovakia và Slovenia; Diễn đàn hợp tác kinh tế châu Á - Thái Bình Dương (APEC)...

Thứ hai, liên minh thuế quan (Customs Union - CU):

Đây là hình thức liên kết kinh tế quốc tế, trong đó các quốc gia cam kết các nội dung hợp tác như trong khu vực mậu dịch tự do FTA (cắt giảm và xóa bỏ hàng rào thuế quan và hàng rào phi thuế quan) nhưng cùng nhau xây dựng biểu thuế quan thống nhất áp dụng trong hoạt động thương mại với các nước ngoài liên kết, cũng như thỏa thuận loại bỏ thuế quan trong quan hệ thương mại nội bộ, tiến tới xây dựng chính sách ngoại thương thống nhất mà mỗi nước thành viên phải tuân thủ theo.

Theo đó, hàng hóa nhập khẩu từ các nước bên ngoài vào trong khối sẽ phải chịu một mức thuế quan và các quy định phi thuế quan giống nhau. Các nước thành viên áp dụng một chính sách thương mại thống nhất, hay nói cách khác các nước thành viên không còn độc lập về chính sách thương mại với các nước bên ngoài.

Các CU đã được thành lập và hoạt động có thể kể đến là: Cộng đồng

Kinh tế châu Âu (EEC) trước năm 1968; Cộng đồng Phát triển Nam Phi (SADC); Liên minh Kinh tế và Thuế quan Trung Phi (UDEAC)...

Thứ ba, thị trường chung (Common Market - CM):

Đây là liên kết kinh tế ở mức độ cao hơn liên minh thuế quan, ở mức độ liên kết này, các thành viên, ngoài việc áp dụng các biện pháp tương tự như liên minh thuế quan trong trao đổi thương mại, còn thỏa thuận xóa bỏ các trở ngại cho quá trình tự do di chuyển tư bản và sức lao động giữa các nước, xây dựng cơ chế chung điều tiết thị trường, tiến tới xây dựng chính sách kinh tế đối ngoại chung trong quan hệ với các nước ngoài khối.

Thị trường chung có thể được hiểu là một không gian bao trùm lên lãnh thổ của các nước thành viên, trong đó hàng hóa, dịch vụ và hầu hết các nguồn lực khác (vốn, kỹ thuật, công nghệ, nhân công...) đều được tự do lưu chuyển giống như trong một quốc gia.

Ví dụ: Thị trường chung châu Âu (ECM); Cộng đồng Kinh tế châu Âu (EEC) sau năm 1968; Thị trường chung Nam Mỹ (MERCOSUR)...

Thứ tư, liên minh kinh tế (Economic Union - EU):

Đây là liên minh quốc tế với một mức độ cao hơn về sự tự do di chuyển hàng hóa, dịch vụ, tư bản và lao động giữa các nước thành viên, thống nhất biểu thuế quan chung cho các nước thành viên, thực hiện thống nhất các chính sách kinh tế đối ngoại, chính sách phát triển kinh tế ngành, kinh tế vùng mà không bị chia cắt bởi biên giới lãnh thổ giữa các nước thành viên. Ngoài ra, các nước thành viên còn cùng nhau thiết lập một bộ máy tổ chức điều hành sự phối hợp kinh tế giữa các nước (thay thế một phần chức năng quản lý kinh tế của Chính phủ từng nước) nhằm tạo ra một không gian kinh tế thống nhất, một cơ cấu kinh tế tối ưu, xóa bỏ dần sự chênh lệch về trình độ phát triển kinh tế giữa các nước thành viên.

Ví dụ: Liên minh kinh tế Benelux giữa Bỉ - Hà Lan - Luxembourg; Liên minh Kinh tế châu Âu từ sau năm 1994...

Thứ năm, liên minh tiền tệ (Monetary Union - MU):

Đây là hình thức liên kết kinh tế cao nhất, tiến tới lập một “quốc gia kinh tế chung” của nhiều nước.

Các thành viên cùng nhau thỏa thuận về các vấn đề sau:

- Xây dựng chính sách kinh tế chung, trong đó có chính sách kinh tế

đối ngoại, chính sách ngoại thương.

- Hình thành một đồng tiền chung thống nhất thay thế cho đồng tiền riêng của nước thành viên.

- Thống nhất chính sách lưu thông tiền tệ.

- Xây dựng hệ thống ngân hàng chung thay cho Ngân hàng Trung ương các nước.

- Xây dựng quỹ tiền tệ chung.

- Xây dựng chính sách quan hệ tài chính - tiền tệ chung đối với các nước ngoài liên minh và các tổ chức tài chính - tiền tệ quốc tế, tiến tới thực hiện liên minh về chính trị.

Trong các MU, quyền lực quốc gia ở các lĩnh vực trên được chuyển giao cho một cơ chế cộng đồng.

Ví dụ: Liên minh tiền tệ châu Âu (European Monetary Union - EMU) ra đời ngày 01/01/1999, sử dụng chung đồng EURO. Trong thời gian quá độ 3 năm, các nước được sử dụng song song hai loại tiền: đồng EURO và đồng tiền quốc gia.

Đến thời điểm hiện nay, Liên minh tiền tệ Châu Âu (EMU) bao gồm 17 nước trong tổng số 27 nước EU (Pháp, Đức, Bỉ, Hà Lan, Luxembourg, Tây Ban Nha, Bồ Đào Nha, Hy Lạp, Áo, Ireland, Ý, Phần Lan, Slovenia, Sip, Malta, Estonia và Slovakia), 03 quốc gia tham gia liên minh theo các quốc gia thành viên chính thức (Monaco theo Pháp, San Marino và Tòa thánh Vatican theo Ý) và 03 quốc gia tự quyết định sử dụng đồng EURO làm đồng tiền chính thức (Andorra, Kosovo và Montenegro). Bên cạnh đó, cũng có một số nước quyết định đứng ngoài EMU như: Anh, Thụy Điển và Đan Mạch.

1.3. Sự hội nhập của Việt Nam vào các liên kết kinh tế quốc tế

Việc triển khai các chủ trương và chính sách về hội nhập kinh tế quốc tế diễn ra trong bối cảnh nước ta đang thực hiện đường lối đổi mới. Quá trình đổi mới là nền tảng, mang ý nghĩa quyết định đối với quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của ta. Với đường lối đổi mới, nước ta đã mở rộng và củng cố quan hệ đối ngoại, tạo dựng được môi trường thuận lợi cho công cuộc xây dựng và bảo vệ Tổ quốc, nâng cao vị thế của đất nước trên trường quốc tế, hạn chế ảnh

hưởng tiêu cực của cuộc khủng hoảng tài chính - kinh tế ở khu vực vào cuối những năm 90 của thế kỷ XX. Với hàng loạt chính sách đổi mới thể chế kinh tế như hình thành nền kinh tế nhiều thành phần, quá trình hội nhập kinh tế quốc tế giai đoạn đầu đã được dựa trên một nền tảng vững vàng.

a. Tiến trình hội nhập vào các liên kết kinh tế quốc tế của Việt Nam

Ngay từ năm 1991, Đại hội toàn quốc lần thứ VII của Đảng đã đề ra chủ trương “độc lập tự chủ, đa phương hóa, đa dạng hóa quan hệ đối ngoại”. Tháng 11/1996, Bộ Chính trị đã ra Nghị quyết số 01-NQ/TW về mở rộng và nâng cao hiệu quả kinh tế đối ngoại giai đoạn 1996 - 2000. Tới năm 2001, Nghị quyết Đại hội lần thứ IX của Đảng khẳng định chủ trương lớn “chủ động hội nhập kinh tế quốc tế để phát triển nhanh, có hiệu quả và bền vững” theo nguyên tắc “đảm bảo độc lập tự chủ và định hướng xã hội chủ nghĩa, bảo vệ lợi ích dân tộc, an ninh quốc gia, giữ gìn bản sắc văn hóa dân tộc, bảo vệ môi trường”. Trên cơ sở đó, Bộ Chính trị đã ban hành Nghị quyết số 07-NQ/TW ngày 27/11/2001 về hội nhập kinh tế quốc tế. Nghị quyết Đại hội Đảng lần thứ X năm 2006 tiếp tục cụ thể hóa, đưa ra các chủ trương “chủ động và tích cực hội nhập kinh tế quốc tế”, “lấy lợi ích dân tộc làm mục tiêu cao nhất”, “hội nhập sâu hơn và đầy đủ hơn với các thể chế kinh tế toàn cầu, khu vực và song phương”, “chuẩn bị tốt các điều kiện để ký kết các Hiệp định Thương mại tự do song phương và đa phương”.

Trong quá trình hội nhập, Việt Nam đã có mối quan hệ tích cực với các tổ chức tài chính tiền tệ quốc tế như Ngân hàng phát triển Á Châu, Quỹ tiền tệ thế giới, Ngân hàng thế giới. Tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam được đẩy mạnh và đưa lên một tầm cao hơn bằng việc tham gia các tổ chức kinh tế, thương mại khu vực và thế giới, ký kết các hiệp định hợp tác kinh tế đa phương. Tháng 7/1995 Việt Nam đã gia nhập Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (ASEAN) và chính thức tham gia Khu vực Thương mại tự do ASEAN (AFTA) từ 1/1/1996. Đây được coi là một bước đột phá về hành động trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam. Tiếp đó, năm 1996 Việt Nam tham gia sáng lập Diễn đàn Hợp tác Á - Âu (ASEM) và đến năm 1998, Việt Nam được kết nạp vào Diễn đàn Hợp tác Kinh tế châu Á - Thái Bình Dương (APEC).

Đặc biệt, tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam đã có một

bước đi quan trọng khi Việt Nam chính thức trở thành thành viên của Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) vào ngày 11/01/2007 sau 11 năm đàm phán gia nhập Tổ chức này. Ngay sau đó, Ban Chấp hành Trung ương Đảng đã ban hành Nghị quyết số 08-NQ/TW ngày 05/02/2007 về một số chủ trương, chính sách lớn để nền kinh tế phát triển nhanh và bền vững khi Việt Nam là thành viên của WTO. Nghị quyết của Đại hội Đảng lần thứ XI đã nâng chủ trương “chủ động và tích cực hội nhập kinh tế quốc tế, đồng thời mở rộng hợp tác quốc tế trên các lĩnh vực khác” lên thành “chủ động và tích cực hội nhập quốc tế”.

Phù hợp với xu hướng hội nhập kinh tế quốc tế của thế giới và khu vực, tiến trình đàm phán và ký kết các FTA của Việt Nam đã được khởi động và triển khai cùng với tiến trình gia nhập các tổ chức quốc tế và khu vực. Đến nay, Việt Nam đã tham gia thiết lập FTA với 15 nước trong khuôn khổ của 6 FTA khu vực, bao gồm:

- Khu vực Thương mại tự do ASEAN (AFTA) được thiết lập bởi Hiệp định ưu đãi thuế quan có hiệu lực chung từ năm 1996; mở rộng sang lĩnh vực đầu tư bởi Hiệp định khu vực đầu tư ASEAN (AIA) từ năm 1998, sau đó được thay thế bằng Hiệp định đầu tư toàn diện ASEAN (ACIA).

- Khu vực Thương mại tự do ASEAN - Trung Quốc được thiết lập bởi Hiệp định khung về Hợp tác Kinh tế quốc tế ASEAN - Trung Quốc (ACFTA) năm 2002 và Hiệp định Thương mại hàng hoá ASEAN - Trung Quốc (ACTIG) năm 2004, thực hiện từ 1/7/2005; riêng Việt Nam còn được điều chỉnh bởi Biên bản ghi nhớ Việt Nam - Trung Quốc (tháng 7/2005).

- Khu vực Thương mại tự do ASEAN - Hàn Quốc được thiết lập bởi Hiệp định hàng hoá ASEAN - Hàn Quốc (AKTIG) ký tháng 8/2006, thực hiện từ 01/06/2007. Khu vực Thương mại tự do ASEAN - Nhật Bản được thiết lập bởi Hiệp định Đối tác Kinh tế toàn diện ASEAN - Nhật Bản (AJCEP) ký kết năm 2003, thực hiện từ năm 1998, riêng Việt Nam còn được điều chỉnh bởi Hiệp định Đối tác Kinh tế Việt Nam - Nhật Bản (VJEPA) năm 2008; thực hiện từ 1/1/2009.

- Khu vực Thương mại tự do ASEAN - Úc và Niu-Di-lân được thiết lập bởi Hiệp định Thương mại tự do và quan hệ kinh tế thân thiện toàn diện ASEAN - Úc và Niu-Di-lân (AANZCERFTA), ký kết từ tháng 2/2009, thực hiện từ 1/1/2010.

- Khu vực Thương mại tự do ASEAN - Ấn Độ bước đầu hình thành và thiết lập bởi Hiệp định khung về Hợp tác Kinh tế toàn diện ASEAN - Ấn Độ (AICECA) ký năm 2003 và Hiệp định Thương mại hàng hoá ASEAN - Ấn Độ (AITIG) ký kết năm 2009, thực hiện từ ngày 01/06/2010.

Ngoài việc ký kết và tham gia các Hiệp định Thương mại tự do với tư cách là thành viên khối ASEAN thì Hiệp định Thương mại tự do đầu tiên mà Việt Nam ký kết với tư cách là một bên độc lập là Hiệp định Đối tác Kinh tế Việt Nam - Nhật Bản (2008), tiếp đó là Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - Chi-lê (11/11/2011). Hiện Việt Nam đang nghiên cứu và triển khai đàm phán FTA với một số đối tác như EFTA (bao gồm 4 nước là Thụy Sĩ, Na Uy, Liechtenstein và Ai-xơ-len), Liên minh Hải quan (bao gồm 3 nước là Nga, Belarus và Kazakhstan), EU, Đài Loan, Thổ Nhĩ Kỳ...

Tại Hội nghị Hội đồng AFTA lần thứ 21 và Hội nghị Bộ trưởng Kinh tế ASEAN lần thứ 39 diễn ra vào tháng 2/2009, các nước ASEAN đã quyết định xây dựng một hiệp định điều chỉnh toàn diện tất cả các lĩnh vực về thương mại hàng hóa trong ASEAN. Hiệp định này thay thế Hiệp định về chương trình ưu đãi thuế quan có hiệu lực chung để thực hiện Khu vực mậu dịch tự do ASEAN (CEPT/AFTA) đã ký năm 1992.

ATIGA được xây dựng theo nguyên tắc kế thừa các quy định trước đây của CEPT/AFTA, đồng thời bổ sung những quy định phù hợp với thực tiễn hoạt động thương mại hàng hóa.

Mục tiêu của ATIGA:

- Dỡ bỏ các rào cản để tạo thuận lợi cho dịch chuyển hàng hóa trong nội khối ASEAN, trong đó thuế quan bằng 0%.

- Thực hiện mục tiêu chung của Cộng đồng Kinh tế ASEAN (AEC) vào năm 2015, theo đó tự do hóa đầu tư và thương mại được xác định là những yếu tố cơ bản.

- Tạo ra một hành lang pháp lý cao nhất dành cho tự do hóa thuế quan trong khu vực.

- Loại bỏ các hàng rào phi thuế quan, hợp tác hải quan và vệ sinh, kiểm dịch.

- Hải hòa chính sách giữa các thành viên ASEAN trong bối cảnh xây dựng AEC.

ATIGA bao gồm 11 chương, 98 điều và các phụ lục về lộ trình tổng thể cắt giảm, xóa bỏ hàng rào thuế quan và phi thuế quan của các thành viên, kể từ khi Hiệp định có hiệu lực tới năm 2012 (năm 2018 đối với các nước Campuchia, Lào, Mi-an-ma, Việt Nam).

Đầu năm 2009, Việt Nam được mời tham gia vào đàm phán Hiệp định Đối tác Kinh tế Chiến lược xuyên Thái Bình Dương (TPP) với tư cách thành viên liên kết và đến tháng 11/ 2010, Việt Nam chính thức tham gia đàm phán TPP. Thỏa thuận ban đầu được ký kết giữa 4 nước Xinh-ga-po, Chi-lê, Niu-Di-lân, Bru-nây vào ngày 03/6/2005. Đến nay, đã có thêm Hoa Kỳ, Ô-xtrây-li-a, Pê-ru, Ma-lai-xi-a, Nhật Bản và Việt Nam đã tham gia đàm phán và hiện vẫn đang trong quá trình đàm phán. Mục tiêu ban đầu của TPP là giảm 90% các loại thuế xuất nhập khẩu giữa các nước thành viên, tiến đến cắt giảm bằng 0% tới năm 2015.

b. Tác động của tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế đối với Việt Nam

Tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế đã mang lại cho Việt Nam nhiều thành tựu, tác động tích cực đến sự phát triển kinh tế, xã hội của Việt Nam, cụ thể là:

- Thúc đẩy xuất khẩu⁶: Thời kỳ 2001 - 2010, tăng trưởng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa bình quân 17,42%, cao hơn 2,42% so với chỉ tiêu đề ra tại Chiến lược phát triển xuất khẩu 2001 - 2010. Tính riêng trong giai đoạn 2007 - 2010, là giai đoạn sau khi gia nhập WTO, xuất khẩu tăng bình quân 14% năm, nhập khẩu tăng bình quân 11% năm. Đến năm 2011, theo số liệu của Tổng cục Thống kê, kim ngạch hàng hóa xuất khẩu đạt 96,3 tỷ USD, tăng 33,3% so với kỷ lục đạt được trong năm 2010. Đồng thời, mức nhập siêu của năm 2011 là mức thấp nhất trong vòng 5 năm qua.

Cơ cấu mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam giai đoạn 2001 - 2010 cũng đã có sự chuyển dịch khá tích cực theo hướng tăng dần tỷ trọng nhóm hàng chế biến và giảm dần hàng xuất khẩu thô. Trong đó, tỷ trọng của nhóm hàng nông, lâm, thủy sản giảm dần từ 29,37% năm 2001 xuống còn 23,3% vào năm 2010; nhóm hàng công nghiệp nhẹ và tiểu thủ công nghiệp đã tăng

⁶ Nguồn: Cổng thông tin điện tử Bộ Ngoại giao.

mạnh từ 35,72% vào năm 2001, lên 48,9% năm 2010; nhóm hàng nhiên liệu khoáng sản giảm từ 34,92% năm 2001 xuống còn 27,8% năm 2010.

Thị trường ngoài nước ngày càng mở rộng, đa dạng. Số lượng thị trường xuất khẩu đã tăng gấp hơn 1,4 lần sau 10 năm, từ 160 thị trường lên trên 230 thị trường. Cơ cấu thị trường xuất, nhập khẩu đã có sự chuyển dịch theo hướng giảm dần lệ thuộc vào thị trường châu Á.

- Thu hút đầu tư nước ngoài⁷: Quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, đặc biệt là từ sau khi Việt Nam chính thức là thành viên của Tổ chức Thương mại thế giới (WTO), đã góp phần làm cho đầu tư nước ngoài vào Việt Nam đã có sự phát triển vượt bậc, gia tăng mạnh mẽ cả về vốn thực hiện và vốn đăng ký.

Giai đoạn 2007 - 2009 được coi là giai đoạn bùng nổ đầu tư nước ngoài tại Việt Nam. Năm 2007, vốn đăng ký có bước tiến vượt bậc với 21,3 tỷ USD, tăng 77,8% so với năm 2006. Năm 2008 là năm thu hút đỉnh cao của đầu tư nước ngoài với vốn đăng ký đạt trên 71,7 tỷ USD, tăng hơn 3 lần so với năm 2007, đây là năm có số vốn FDI đăng ký cao nhất trong lịch sử thu hút đầu tư nước ngoài vào Việt Nam.

Trong năm 2009 do tác động của cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới dẫn tới điều chỉnh chính sách đầu tư của các tập đoàn đa quốc gia, dòng vốn đầu tư toàn cầu suy giảm, cạnh tranh thu hút đầu tư nước ngoài càng trở nên gay gắt, đầu tư nước ngoài vào Việt Nam đã suy giảm đáng kể, đạt 23,1 tỷ USD, tuy chỉ bằng 30% so với cùng kỳ năm 2008 nhưng cũng là một mức cam kết khá cao trong bối cảnh suy thoái kinh tế toàn cầu. Như vậy, chỉ tính từ năm 2007 đến năm 2009, Việt Nam đã thu hút được 3.993 dự án đầu tư nước ngoài với vốn đăng ký đã đạt 116,4 tỷ USD, cao hơn gần 2,1 lần so với mục tiêu đề ra (55 tỷ USD) cho cả giai đoạn 5 năm 2006 - 2010.

Do ảnh hưởng của suy thoái kinh tế toàn cầu nên Đầu tư nước ngoài trong giai đoạn từ năm 2010 - 2012 có giảm nhẹ. Năm 2010, Việt Nam thu hút được 19,88 tỷ USD, năm 2011 là 15,6 tỷ USD, và năm 2012 là 16,34 tỷ USD vốn đăng ký đầu tư. Như vậy, tính chung cả giai đoạn 2010 đến 2012, Việt Nam đã thu hút được 3715 dự án đầu tư nước ngoài với vốn đăng ký đạt 51,8 tỷ USD, bằng 72% so với vốn đăng ký của riêng năm 2008.

⁷ Nguồn: Cổng thông tin điện tử Bộ Công thương.

Trong 2 năm 2013 - 2014, vốn đầu tư nước ngoài đã có sự khởi sắc trở lại. Năm 2013, Việt Nam đã thu hút được 1.530 dự án với vốn đăng ký đạt 22,3 tỷ USD, tăng 36% so với năm 2012. Trong 9 tháng năm 2014, các nhà đầu tư nước ngoài đã đăng ký đầu tư vào Việt Nam 11,18 tỷ USD.

Trong 8 năm từ 2007 - 2014, vốn thực hiện của khu vực Đầu tư nước ngoài cũng có sự tăng trưởng đáng kể so với giai đoạn trước khi Việt Nam gia nhập WTO và đã duy trì đều ở mức ổn định. Năm 2007 vốn FDI thực hiện đạt trên 8 tỷ USD, tăng 96% so với năm 2006. Năm 2008 đạt 11,5 tỷ USD, tăng 43% so với năm 2007. Năm 2009, vốn giải ngân đạt 10 tỷ USD, bằng 87% so với cùng kỳ năm 2008. Như vậy, tính chung giai đoạn 2007 - 2009, vốn thực hiện của khu vực kinh tế có vốn nước ngoài đã đạt khoảng 29,5 tỷ USD, vượt mục tiêu đề ra (25 tỷ USD) cho cả giai đoạn 5 năm 2006 - 2010.

Năm 2010 và năm 2011, vốn thực hiện tăng nhẹ, đạt mức 11 tỷ USD. Năm 2012 đạt 10,46 tỷ USD và năm 2013 đạt 11,5 tỷ USD. Dự kiến trong năm 2014, vốn thực hiện ước đạt 12 tỷ USD.

Có thể thấy, đầu tư nước ngoài đã bổ sung nguồn vốn quan trọng cho phát triển kinh tế thời kỳ hội nhập. Nếu trong giai đoạn trước hội nhập (giai đoạn 2001 - 2006), đầu tư nước ngoài đóng góp khoảng 16% tổng vốn đầu tư phát triển toàn xã hội, giai đoạn 2007 - 2014, với sự gia tăng đáng kể về vốn giải ngân, khu vực đầu tư nước ngoài đóng góp đáng kể vào vốn đầu tư phát triển toàn xã hội, năm 2007 là 24,8%, năm 2008 là 30,9%, năm 2009 là 25,7%, năm 2010 là 25,8%, năm 2011 là 24,5, năm 2012 là 21,6% và năm 2013 là 22% tổng vốn đầu tư phát triển toàn xã hội. Trong 6 tháng đầu năm 2014, tỷ trọng này tăng lên là 25,1%.

Giá trị xuất khẩu của khu vực có vốn đầu tư nước ngoài trong giai đoạn này cũng gia tăng đáng kể, chiếm khoảng 47,8% (nếu không kể dầu thô) tổng xuất khẩu cả nước, nếu tính cả giá trị xuất khẩu dầu thô thì tỷ trọng này đạt khoảng 58,2%.

Đóng góp của khu vực đầu tư nước ngoài trong GDP cũng gia tăng mạnh mẽ trong giai đoạn này, cùng với sự tăng trưởng xuất khẩu. Tỷ trọng khu vực Đầu tư nước ngoài trong GDP năm 2007 tăng lên 17,66% (so với 17,02% năm 2006), năm 2008 đã tăng lên 18,68% GDP và năm 2009 đạt 18,33% GDP, năm 2010 đạt 18,72% GDP, năm 2011 đạt 18,97% GDP, năm 2012 đạt 18,09% GDP.

Các kết quả nói trên đã góp phần tăng trưởng kinh tế, việc làm của Việt Nam, tái cấu trúc nền kinh tế cũng như tăng thu nhập bình quân đầu người. Tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế cũng góp phần thay đổi hệ thống pháp lý của Việt Nam một cách rõ ràng, minh bạch hơn, tạo điều kiện để Việt Nam hội nhập sâu rộng hơn vào kinh tế khu vực và thế giới, nâng cao vị thế của Việt Nam trên trường quốc tế, thúc đẩy quan hệ với các đối tác chủ chốt của Việt Nam.

Tuy nhiên, bên cạnh các tác động tích cực nêu trên, tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế cũng mang lại nhiều tác động tiêu cực đối với tình hình kinh tế, xã hội của nước ta, điển hình là việc nhập khẩu tăng mạnh (kim ngạch nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam năm 2014 là 148,05 tỷ USD, gấp 2,36 lần so với năm 2007; mức bình quân nhập khẩu hàng năm giai đoạn 2007 - 2014 là 99,85 tỷ USD, gấp 3,42 lần so với mức bình quân nhập khẩu hàng năm giai đoạn 2001 - 2006). Mức nhập siêu bình quân hàng năm giai đoạn 2007 - 2014 là 8,07 tỷ USD, cao gấp 2 lần mức nhập siêu bình quân hàng năm giai đoạn 2001 - 2006 (4,05 tỷ USD). Riêng năm 2008, nhập siêu hàng hóa là 18,02 tỷ USD. Mặc dù vậy, thu ngân sách từ thuế nhập khẩu vẫn giảm do các cam kết cắt giảm thuế mạnh của Việt Nam.

Bên cạnh đó, nhiều ngành trong nước bị ảnh hưởng do tác động của việc mở cửa thị trường, chịu sức ép cạnh tranh lớn từ các doanh nghiệp nước ngoài như ngành sắt, thép, dầu thực vật, các mặt hàng nông sản, các ngành dịch vụ... Đặc biệt, người nông dân bị tổn thương từ những cam kết mở cửa trong lĩnh vực nông nghiệp khiến các mặt hàng chăn nuôi và trồng trọt không có đầu ra. Cùng đó, các tác động về môi trường như ô nhiễm, thiên tai,... ngày càng ảnh hưởng mạnh đến tình hình trong nước.

2. TỔ CHỨC KINH TẾ QUỐC TẾ

2.1. Sự hình thành và phát triển của các tổ chức kinh tế quốc tế

Sau khi Chiến tranh thế giới thứ 2 kết thúc, các quốc gia trên thế giới đứng trước hàng loạt các vấn đề khó khăn cần phải giải quyết. Bên cạnh nhu cầu hợp tác giữa các quốc gia nhằm hàn gắn vết thương chiến tranh, khôi phục lại nền kinh tế quốc gia và thế giới... Lúc này, bên cạnh quốc gia, mô hình hợp tác mới đã dần dần được hình thành thể hiện sự gắn kết và quyết tâm cao của cộng đồng quốc tế trong việc hợp tác cùng phát triển.

Ban đầu, các tổ chức kinh tế quốc tế chủ yếu được hình thành giữa các quốc gia có tiềm lực mạnh. Hiện nay, thành viên tham gia vào các tổ chức quốc tế đã được mở rộng cho tất cả các chủ thể của Luật quốc tế tham gia, phạm vi hợp tác trong các tổ chức kinh tế quốc tế cũng đã có sự mở rộng hơn, mô hình liên kết chặt chẽ giữa các quốc gia đang có xu hướng đẩy lên cao hơn, hợp tác ở mức độ toàn diện hơn.

Chủ thể của các tổ chức kinh tế quốc tế chủ yếu là các quốc gia độc lập, có chủ quyền. Đặc điểm này cho phép phân biệt tổ chức quốc tế liên Chính phủ với các tổ chức quốc tế phi Chính phủ và các Nhà nước liên bang khác.

Tổ chức kinh tế quốc tế được hình thành trên cơ sở điều ước quốc tế được ký kết giữa các thành viên tham gia tổ chức. Các điều ước quốc tế này có thể có những tên gọi khác nhau như: Hiến chương, Quy chế, Tuyên bố,... nhưng về bản chất, chúng đều có ý nghĩa là điều lệ của một tổ chức kinh tế quốc tế với mục đích, nguyên tắc, cơ cấu tổ chức và hoạt động cụ thể và rõ ràng. Ngoài ra, trong điều lệ này còn chứa đựng các quy định cụ thể liên quan đến quyền và nghĩa vụ pháp lý của các thành viên tổ chức, cũng như quyền và nghĩa vụ của tổ chức này trong các mối quan hệ đối nội và đối ngoại.

Để duy trì hoạt động, đồng thời thực hiện tốt chức năng, nhiệm vụ của mình, các tổ chức kinh tế quốc tế thường được xây dựng với cơ cấu tổ chức chặt chẽ bao gồm các cơ quan chính và các cơ quan hỗ trợ. Phạm vi quyền năng chủ thể của các tổ chức kinh tế quốc tế được xác định cụ thể trong điều lệ của chính tổ chức đó. Quốc gia có thể tham gia ký kết bất kỳ điều ước nào xuất phát từ lợi ích của mình, còn phạm vi và quyền hạn của tổ chức kinh tế quốc tế là do các thành viên trao cho.

2.2. Các tổ chức kinh tế quốc tế quan trọng

a. Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (ASEAN)

Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (tiếng Anh: Association of Southeast Asian Nations, viết tắt là ASEAN) là một liên minh chính trị, kinh tế, văn hóa và xã hội của các quốc gia trong khu vực Đông Nam Á. ASEAN được thành lập ngày 8/8/1967 với các thành viên đầu tiên là Thái Lan, In-đô-nê-xi-a, Ma-lai-xi-a, Xinh-ga-po và Phi-líp-pin, để biểu hiện tinh thần đoàn kết giữa các nước trong cùng khu vực với nhau, đồng thời hợp tác chống tình trạng

bạo động và bất ổn tại những nước thành viên. Sau Hội nghị Bali năm 1976, ASEAN xúc tiến chương trình cộng tác kinh tế, nhưng các nỗ lực đều đi đến bế tắc vào giữa thập niên 1980. Phải đợi đến năm 1991, khi Thái Lan đề phát thành lập Khu vực Thương mại tự do thì khối mậu dịch ASEAN mới hình thành. Hàng năm, các nước thành viên đều luân phiên tổ chức các cuộc hội họp chính thức để tăng cường hợp tác.

Các nguyên tắc hoạt động chính của ASEAN:

i) Các nguyên tắc làm nền tảng cho quan hệ giữa các quốc gia thành viên và với bên ngoài:

Trong quan hệ với nhau, các nước ASEAN luôn tuân theo các nguyên tắc chính đã được nêu trong Hiệp ước Thân thiện và Hợp tác ở Đông Nam Á là:

- Cùng tôn trọng độc lập, chủ quyền, bình đẳng, toàn vẹn lãnh thổ và bản sắc dân tộc của tất cả các dân tộc.

- Quyền của mọi quốc gia được lãnh đạo hoạt động của dân tộc mình, không có sự can thiệp, lật đổ hoặc cưỡng ép của bên ngoài.

- Không can thiệp vào công việc nội bộ của nhau.

- Giải quyết bất đồng hoặc tranh chấp bằng biện pháp hoà bình, thân thiện.

- Không đe dọa hoặc sử dụng vũ lực.

- Hợp tác với nhau một cách có hiệu quả.

ii) Các nguyên tắc điều phối hoạt động của Hiệp hội:

- Nguyên tắc nhất trí, tức là một quyết định chỉ được coi là của ASEAN khi được tất cả các nước thành viên nhất trí thông qua.

- Nguyên tắc bình đẳng.

- Nguyên tắc 6-X, theo đó hai hay một số nước thành viên ASEAN có thể xúc tiến thực hiện trước các dự án ASEAN nếu các nước còn lại chưa sẵn sàng tham gia, không cần phải đợi tất cả mới cùng thực hiện.

iii) Các nguyên tắc khác:

Trong quan hệ giữa các nước ASEAN đang dần dần hình thành một số các nguyên tắc, tuy không thành văn, không chính thức song mọi người đều hiểu và tôn trọng áp dụng như: nguyên tắc có đi có lại, không đổi đầu, thân thiện, không tuyên truyền tố cáo nhau qua báo chí, giữ gìn đoàn kết ASEAN

và giữ bản sắc chung của Hiệp hội. Các hoạt động giao lưu kinh tế, chính trị, xã hội, văn hóa, thể dục thể thao liên tục được các nước thành viên thực hiện nhằm củng cố tinh thần đoàn kết của Hiệp hội.

Bộ máy tổ chức của ASEAN:

Hiến chương ASEAN quy định bộ máy tổ chức của ASEAN gồm các cơ quan chính sau:

- Cấp cao ASEAN là cơ quan hoạch định chính sách tối cao của ASEAN, bao gồm những Người đứng đầu Nhà nước hoặc Chính phủ các quốc gia thành viên. Hội nghị Cấp cao ASEAN được tổ chức mỗi năm 2 lần.

- Hội đồng Điều phối ASEAN (ACC) gồm các Bộ trưởng Ngoại giao ASEAN, họp ít nhất 2 lần một năm, có nhiệm vụ điều phối các hoạt động hợp tác ASEAN nói chung và chuẩn bị cho các Hội nghị Cấp cao.

- Các Hội đồng Cộng đồng ASEAN bao gồm Hội đồng Cộng đồng Chính trị - An ninh ASEAN (APSCC), Hội đồng Cộng đồng Kinh tế ASEAN (AECC) và Hội đồng Cộng đồng Văn hóa - Xã hội ASEAN (ASCCC), họp ít nhất 2 lần một năm, do Bộ trưởng có liên quan của quốc gia đang giữ cương vị Chủ tịch ASEAN chủ trì, có nhiệm vụ theo dõi và điều phối hợp tác ASEAN trên từng trụ cột Cộng đồng mình phụ trách.

- Ủy ban các Đại diện Thường trực ASEAN (CPR) đặt tại Gia-các-ta, In-đô-nê-xi-a, đóng vai trò là cơ quan đầu mối, theo dõi và điều phối các hoạt động hợp tác hàng ngày của ASEAN.

- Tổng Thư ký ASEAN và Ban Thư ký ASEAN đặt tại Gia-các-ta, In-đô-nê-xi-a, đóng vai trò là cơ quan hỗ trợ hành chính cho các hoạt động hợp tác ASEAN.

- Ban Thư ký ASEAN Quốc gia, nằm trong Bộ Ngoại giao của các nước thành viên, chịu trách nhiệm theo dõi và điều phối các hoạt động hợp tác ASEAN ở cấp quốc gia.

Nội dung chính của Hiến chương ASEAN:

Hiến chương ASEAN là một văn kiện pháp lý quan trọng nhất của ASEAN, gồm Lời nói đầu và 13 Chương, 55 Điều, với các nội dung lần lượt là: Mục đích - Nguyên tắc hoạt động; Tư cách pháp nhân; Quy chế thành viên; Cơ cấu tổ chức; Các thể chế liên quan tới ASEAN; Các ưu đãi miễn trừ; Ra quyết định; Giải quyết tranh chấp; Tài chính - ngân sách; Các vấn đề

hành chính - thủ tục; Biểu trưng và Biểu tượng; Quan hệ đối ngoại và Các điều khoản chung.

b. Tổ chức Thương mại thế giới (WTO)

Mục tiêu hoạt động và chức năng của WTO:

WTO với tư cách là một tổ chức thương mại của tất cả các nước trên thế giới, thực hiện những mục tiêu đã được nêu trong Lời nói đầu của Hiệp định GATT 1947 là nâng cao mức sống của nhân dân các nước thành viên, đảm bảo việc làm và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và thương mại, sử dụng có hiệu quả nhất các nguồn lực của thế giới. Cụ thể WTO có 3 mục tiêu sau:

- Thúc đẩy tăng trưởng thương mại hàng hoá và dịch vụ trên thế giới phục vụ cho sự phát triển, ổn định, bền vững và bảo vệ môi trường.

- Thúc đẩy sự phát triển các thể chế thị trường, giải quyết các bất đồng và tranh chấp thương mại giữa các nước thành viên trong khuôn khổ của hệ thống thương mại đa phương, phù hợp với các nguyên tắc cơ bản của Công pháp quốc tế, bảo đảm cho các nước đang phát triển và đặc biệt là các nước kém phát triển nhất được thụ hưởng những lợi ích thực sự từ sự tăng trưởng của thương mại quốc tế, phù hợp với nhu cầu phát triển kinh tế của các nước này và khuyến khích các nước này ngày càng hội nhập sâu rộng hơn vào nền kinh tế thế giới.

- Nâng cao mức sống, tạo công ăn, việc làm cho người dân các nước thành viên, bảo đảm các quyền và tiêu chuẩn lao động tối thiểu được tôn trọng.

WTO thực hiện 5 chức năng sau:

- Thống nhất quản lý việc thực hiện các hiệp định và thỏa thuận thương mại đa phương và nhiều bên; giám sát, tạo thuận lợi, kể cả trợ giúp kỹ thuật cho các nước thành viên thực hiện các nghĩa vụ thương mại quốc tế của họ.

- Là khuôn khổ thể chế để tiến hành các vòng đàm phán thương mại đa phương trong khuôn khổ WTO, theo quyết định của Hội nghị Bộ trưởng WTO.

- Là cơ chế giải quyết tranh chấp giữa các nước thành viên liên quan đến việc thực hiện và giải thích Hiệp định WTO và các hiệp định thương mại đa phương và nhiều bên.

- Là cơ chế kiểm điểm chính sách thương mại của các nước thành viên, bảo đảm thực hiện mục tiêu thúc đẩy tự do hoá thương mại và tuân thủ các quy định của WTO, Hiệp định thành lập WTO (Phụ lục 3) đã quy định một cơ chế kiểm điểm chính sách thương mại áp dụng chung đối với tất cả các thành viên.

- Thực hiện việc hợp tác với các tổ chức kinh tế quốc tế khác như Quỹ Tiền tệ quốc tế và Ngân hàng thế giới trong việc hoạch định những chính sách và dự báo về những xu hướng phát triển tương lai của kinh tế toàn cầu.

Cơ cấu tổ chức của WTO:

WTO có một cơ cấu gồm 3 cấp: 1. Các cơ quan lãnh đạo chính trị và có quyền ra quyết định (decision-making power) bao gồm Hội nghị Bộ trưởng, Đại hội đồng WTO, cơ quan giải quyết tranh chấp và cơ quan kiểm điểm chính sách thương mại; 2. Các cơ quan thừa hành và giám sát việc thực hiện các hiệp định thương mại đa phương, bao gồm Hội đồng GATT, Hội đồng GATS và Hội đồng TRIPS; 3. Cuối cùng là các cơ quan thực hiện chức năng hành chính - thư ký là Tổng Giám đốc và Ban Thư ký WTO.

i) Hội nghị Bộ trưởng, Đại hội đồng WTO, Cơ quan giải quyết tranh chấp và cơ quan kiểm điểm chính sách thương mại.

Hội nghị Bộ trưởng WTO: Là cơ quan lãnh đạo chính trị cao nhất của WTO, họp ít nhất hai năm một lần, thành viên là đại diện cấp Bộ trưởng của tất cả các thành viên. Điều IV.1 Hiệp định thành lập WTO quy định Hội nghị Bộ trưởng WTO thực hiện tất cả các chức năng của WTO và có quyền quyết định mọi hành động cần thiết để thực hiện những chức năng đó. Hội nghị Bộ trưởng WTO cũng có quyền quyết định về tất cả các vấn đề trong khuôn khổ bất kỳ một hiệp định đa phương nào của WTO.

Đại hội đồng WTO: Trong thời gian giữa các khoá họp của Hội nghị Bộ trưởng WTO, các chức năng của Hội nghị Bộ trưởng WTO do Đại hội đồng (General Council) đảm nhiệm. Đại hội đồng WTO hoạt động trên cơ sở thường trực tại trụ sở của WTO ở Giơ-ne-vơ, Thụy Sĩ. Thành viên của Đại hội đồng WTO là đại diện ở cấp Đại sứ của Chính phủ tất cả các thành viên. Đa số các nước đang phát triển thường cử luôn Đại sứ, Trưởng đại diện bên cạnh Liên Hợp Quốc tại Giơ-ne-vơ làm đại sứ tại WTO; các nước phát triển, đặc biệt là các cường quốc thương mại hàng đầu như Mỹ, EU đều

cử Đại sứ riêng về WTO tại Giơ-ne-vơ. Các ủy ban báo cáo lên Đại hội đồng WTO.

Đại hội đồng có quyền thành lập các ủy ban giúp việc và báo cáo trực tiếp lên Đại hội đồng là: ủy ban về thương mại và phát triển; ủy ban về các hạn chế cán cân thanh toán; ủy ban về ngân sách, tài chính và quản trị; ủy ban về các hiệp định thương mại khu vực. Ba ủy ban đầu được thành lập theo hiệp định về thành lập WTO, ủy ban cuối cùng được thành lập vào tháng 2/1996 theo quyết định của Đại hội đồng WTO.

Ngoài ra, còn có hai ủy ban là “Ủy ban về hàng không dân dụng” và “Ủy ban về mua sắm Chính phủ” được thành lập theo quyết định của Vòng Tokyo và có số thành viên hạn chế, vẫn tiếp tục hoạt động trong khuôn khổ của WTO. Nhưng những ủy ban này không phải báo cáo mà chỉ có nghĩa vụ thông báo thường xuyên về hoạt động của họ lên Đại hội đồng WTO.

Cơ quan giải quyết tranh chấp và Cơ quan kiểm điểm chính sách thương mại: Điều IV.2 Hiệp định WTO quy định, ngoài các việc thực hiện các chức năng của Hội nghị Bộ trưởng WTO trong thời gian giữa hai khoá họp, Đại hội đồng WTO còn thực hiện những chức năng khác được trao trực tiếp theo các Hiệp định thương mại đa phương, trong đó quan trọng nhất là chức năng giải quyết tranh chấp và chức năng kiểm điểm chính sách thương mại. Chính vì vậy, Đại hội đồng WTO đồng thời là “cơ quan giải quyết tranh chấp” (DSB - Dispute Settlement Body) khi thực hiện chức năng giải quyết tranh chấp và là “Cơ quan kiểm điểm chính sách mại”(TPRB - Trade Policy Review Body) khi thực hiện chức năng kiểm điểm chính sách thương mại.

ii) Các Cơ quan thừa hành giám sát việc thực hiện các hiệp định thương mại đa phương.

WTO có 3 hội đồng (Council) được thành lập để giám sát việc thực thi 3 hiệp định thương mại đa phương là: Hội đồng GATT, Hội đồng GATS và Hội đồng TRIPS. Tất cả nước thành viên đều có quyền tham gia vào hoạt động của 3 hội đồng này. Ba hội đồng nói trên báo cáo trực tiếp các công việc của mình lên Đại hội đồng WTO.

Ngoài ra, còn có các cơ quan được các hội đồng của WTO thành lập với tư cách là cơ cấu trực thuộc (subsidiary bodies) để giúp các hội đồng

này trong việc thực hiện các chức năng kỹ thuật, ví dụ như “Ủy ban về thâm nhập thị trường”, Ủy ban về trợ giá nông nghiệp” và các “Nhóm công tác (working group) được thành lập trên cơ sở tạm thời để giải quyết những vấn đề cụ thể, ví dụ như các “nhóm Công tác về việc gia nhập WTO” của một số nước.

Khác với GATT 1947, WTO có một Ban Thư ký rất quy mô, bao gồm khoảng 500 viên chức và nhân viên thuộc biên chế chính thức của WTO. Đứng đầu Ban Thư ký WTO là Tổng Giám đốc WTO. Tổng Giám đốc WTO do Hội nghị Bộ trưởng bổ nhiệm với nhiệm kỳ 4 năm. Ngoài vai trò điều hành, Tổng Giám đốc WTO còn có một vai trò chính trị rất quan trọng trong hệ thống thương mại đa phương. Chính vì vậy, việc lựa chọn các ứng cử viên vào chức vụ này luôn là một cuộc chạy đua ác liệt giữa các nhân vật chính trị quan trọng, cấp Bộ trưởng, Phó Thủ tướng hoặc Tổng thống (Trong số các ứng cử viên vào chức vụ Tổng Giám đốc đầu tiên của WTO có ông Salinas, cựu Tổng thống Mê-hi-cô).

Quyền hạn và trách nhiệm của Tổng Giám đốc do Hội nghị Bộ trưởng quyết định. Biên chế Ban Thư ký WTO do Tổng Giám đốc quyết định. Tổng Giám đốc và thành viên Ban Thư ký WTO có quy chế tương tự như của viên chức các tổ chức quốc tế, hoạt động độc lập và chỉ tuân theo các quyết định và tôn chỉ của WTO. Họ được hưởng các quyền ưu đãi miễn trừ tương tự như viên chức của các tổ chức chuyên môn của Liên Hợp Quốc. Cũng như những người tiền nhiệm trước kia trong GATT, Tổng Giám đốc WTO có vai trò hết sức quan trọng, dẫn dắt các vòng đàm phán thương mại đa biên và giải quyết tranh chấp (Ông Rugiero, Tổng Giám đốc sắp mãn nhiệm WTO đã đóng vai trò trung gian hoà giải rất tích cực và có hiệu quả trong vụ tranh chấp giữa Mỹ và EU liên quan đến việc áp dụng các đạo luật Helms-Burton⁸ và D’Amato-Kennedy⁹ năm 1997). Vị trí đặc biệt của Tổng Giám đốc WTO thể hiện một trong những nét đặc trưng trong ngoại giao đa phương ngày nay khi trên thực tế các quan chức lãnh đạo cao cấp của các tổ chức quốc tế ngày càng đóng vai trò “điều hành” nhiều hơn là “chấp hành”.

⁸ Luật trừng phạt các công ty có làm ăn với Cuba.

⁹ Luật về dân chủ cho Cuba.

c. Diễn đàn Hợp tác kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương (APEC)

Mục tiêu hoạt động của APEC

Trong bối cảnh quá trình liên kết và hợp tác kinh tế ở các khu vực và trên phạm vi toàn cầu phát triển mạnh, tự do hóa kinh tế, thương mại và đầu tư trở thành xu hướng bao trùm, APEC ra đời như một sự đáp ứng đúng lúc đối với yêu cầu và lợi ích của các nền kinh tế ở châu Á - Thái Bình Dương vốn đang ngày càng tùy thuộc lẫn nhau hơn. Từ chỗ ban đầu hoạt động như là một nhóm đối thoại không chính thức, APEC đã dần dần trở thành một thực thể khu vực đi đầu trong việc thúc đẩy tự do hóa mậu dịch, đầu tư và hợp tác kinh tế. Ngày nay, APEC bao gồm tất cả các nền kinh tế lớn trong khu vực và các nền kinh tế năng động nhất, tăng trưởng nhanh nhất trên thế giới (gồm 21 thành viên, trong đó có Mỹ, Nhật, Trung Quốc, Nga). Các nền kinh tế của các thành viên APEC cho thấy sự đa dạng, phong phú của khu vực cũng như các trình độ và phương thức phát triển khác nhau. Mặc dù, giữa các nền kinh tế trong khu vực có nhiều điểm khác biệt nhưng việc họ hợp tác được với nhau trong một diễn đàn đã phản ánh mục đích và quyết tâm chính trị chung là thúc đẩy sự tăng trưởng và phát triển kinh tế bền vững trong khu vực và trên thế giới. Mục đích chung của APEC đã được xác định ngay từ Hội nghị Bộ trưởng APEC lần thứ nhất ở Can-bê-ra, Ô-xtrây-li-a năm 1989. Mục tiêu tăng trưởng và phát triển kinh tế của khu vực đòi hỏi phải thúc đẩy hệ thống thương mại đa phương mở, tập trung giải quyết những vấn đề kinh tế nhằm tăng cường lợi ích chung thông qua việc khuyến khích các luồng hàng hoá, dịch vụ, vốn đầu tư và chuyển giao công nghệ giữa các thành viên.

Những yêu cầu cơ bản trên được đúc kết thành các mục tiêu cơ bản của APEC tại Hội nghị Bộ trưởng lần thứ ba ở Xê-Un, Hàn Quốc năm 1991. Tại Hội nghị này, các Bộ trưởng đã thông qua Tuyên bố Xê-Un, đặt nền móng cho sự phát triển của APEC như một khuôn khổ hợp tác khu vực với 4 mục tiêu là:

- Duy trì sự tăng trưởng và phát triển của khu vực vì lợi ích chung của các dân tộc trong khu vực, và bằng cách đó đóng góp vào sự tăng trưởng và phát triển của nền kinh tế thế giới;

- Phát huy các kết quả tích cực đối với khu vực và nền kinh tế thế giới

do sự tùy thuộc lẫn nhau ngày càng tăng về kinh tế tạo ra, khuyến khích các luồng hàng hoá, dịch vụ, vốn và công nghệ;

- Phát triển và tăng cường hệ thống thương mại đa phương mở vì lợi ích của các nước châu Á - Thái Bình Dương và các nền kinh tế khác;

- Cắt giảm những hàng rào cản trở việc trao đổi hàng hoá, dịch vụ và đầu tư giữa các thành viên phù hợp với các nguyên tắc của GATT/WTO ở những lĩnh vực thích hợp và không làm tổn hại tới các nền kinh tế khác.

Tuy nhiên, không giống như các tổ chức khu vực khác (đặc biệt là EU), ngay từ đầu APEC không nhấn mạnh đến mục tiêu tạo lập hệ thống ưu đãi thuế quan, liên minh thuế quan, hay thị trường chung, mà nhấn mạnh tới việc tăng cường hệ thống thương mại đa phương mở. Điều này có thể lý giải bởi hai lý do. Một là, APEC là tập hợp của các nền kinh tế rất đa dạng về trình độ phát triển, chế độ chính trị - xã hội cũng như điều kiện lịch sử - văn hóa. Vì thế, các nước đang phát triển như ASEAN, NIEs¹⁰ không muốn thành lập một khu vực tự do hóa và bị lệ thuộc một cách bất bình đẳng vào các nền kinh tế lớn hơn, có trình độ phát triển cao hơn như Mỹ, Nhật Bản, Ô-xtrây-li-a và Ca-na-da. Hai là, các nền kinh tế APEC, đặc biệt là các nước Đông Á phụ thuộc rất lớn vào môi trường kinh tế thế giới. Sự tăng trưởng của các nền kinh tế Nhật Bản, NIEs và ASEAN trong thập kỷ 70 và 80 của thế kỷ XX chủ yếu nhờ vào sự thành công của chiến lược hướng vào xuất khẩu. Do vậy, họ rất muốn duy trì một hệ thống thương mại toàn cầu mở và ổn định.

Ngay từ đầu, APEC đã tích cực theo đuổi mục tiêu tăng cường hệ thống thương mại đa phương mở. Trong tất cả các Hội nghị Bộ trưởng hàng năm của APEC đều thảo luận những tiến triển trong Vòng đàm phán đa phương U-ru-goay của GATT và ra những tuyên bố chung nhằm phối hợp hành động của các thành viên APEC trong quá trình đàm phán, kêu gọi các nước khác tăng cường nỗ lực để Vòng đàm phán U-ru-goay đạt kết quả. Mỹ và một số thành viên APEC coi diễn đàn này là chỗ dựa để xúc tiến tự do hóa thương mại trong trường hợp vòng đàm phán U-ru-goay thất bại. Trên thực tế, APEC đã đóng một vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy sự thành

¹⁰ *Newly Industrializing Economies - Các nền kinh tế đang công nghiệp hóa.*

công của Vòng đàm phán U-ru-goay. Tuyên bố chung của Hội nghị Cấp cao lần thứ nhất năm 1993 nhấn mạnh: “Cơ sở của sự tăng trưởng kinh tế của chúng ta là một hệ thống thương mại đa phương mở. Vì vậy, chúng ta cam kết cố gắng hết sức để Vòng đàm phán U-ru-goay kết thúc thành công vào ngày 15/12”. Các Bộ trưởng APEC dẫn đầu là Mỹ và Nhật Bản đã đưa ra sự nhượng bộ về tiếp cận thị trường đối với một loạt các sản phẩm trị giá 250 tỷ USD trong vòng đàm phán cuối cùng ở U-ru-goay, qua đó thúc đẩy các nước khác, đặc biệt là Cộng đồng châu Âu, kết thúc cuộc đàm phán đúng kỳ hạn.

Việc kết thúc thành công Vòng đàm phán U-ru-goay và sự ra đời của Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) đã đặt APEC trong một khung cảnh mới. Hội nghị Bộ trưởng Thương mại APEC tại Gia-các-ta tháng 11/1994 nhận định: “Trong bối cảnh sau Vòng đàm phán U-ru-goay, đang có một cơ hội rộng mở để APEC bắt đầu tiến tới sự tự do hóa rộng lớn hơn phù hợp với các nguyên tắc cơ bản của GATT/WTO, có tính tới sự đa dạng về trình độ phát triển kinh tế khác nhau của các thành viên APEC”.

Trên thực tế, mục tiêu về một khu vực thương mại mở ở châu Á - Thái Bình Dương đã được đề cập ngay từ Hội nghị Bộ trưởng lần thứ hai năm 1990. Tại Hội nghị này, các Bộ trưởng đã đồng ý rằng “chủ đề trung tâm kế tiếp của APEC sau sự kết thúc Vòng đàm phán U-ru-goay là xúc tiến một hệ thống thương mại cởi mở hơn”. Mục tiêu này được thúc đẩy tại Hội nghị Cấp cao lần thứ nhất tại Seattle (Mỹ) tháng 11/1993 khi các nhà Lãnh đạo APEC thừa nhận sự tùy thuộc lẫn nhau về kinh tế và sự đa dạng của các nền kinh tế ở khu vực, đồng thời bắt đầu nhìn nhận về một “cộng đồng” châu Á - Thái Bình Dương.

Một năm sau, tại Hội nghị Cấp cao ở Bô-go, In-đô-nê-xi-a, các nhà Lãnh đạo APEC đã tiến một bước lớn hướng tới mục tiêu dài hạn về thương mại và đầu tư tự do và mở cửa trong khu vực châu Á - Thái Bình Dương. Tuyên bố về Quyết tâm chung của Hội nghị nhấn mạnh: “Chúng ta nhất trí tuyên bố cam kết hoàn thành việc đạt được mục tiêu về thương mại, đầu tư tự do và mở cửa trong khu vực châu Á - Thái Bình Dương vào năm 2010 đối với các thành viên phát triển và năm 2020 đối với các thành viên đang phát triển”. Mặc dù, còn có những khác biệt giữa các thành viên APEC về nhận thức đối với cam kết của các nhà Lãnh đạo Cấp cao hay những bảo lưu của

một vài thành viên về mục tiêu tự do hóa thương mại, cam kết của các nhà Lãnh đạo đã đặt nền tảng đầu tiên cho việc hình thành một khu vực tự do hóa thương mại và đầu tư ở một khu vực rộng lớn nhất thế giới và có tốc độ tăng trưởng kinh tế nhanh nhất thế giới.

Nhận thức rõ tầm quan trọng của việc hợp tác chặt chẽ nhằm huy động có hiệu quả các nguồn lực trong khu vực châu Á - Thái Bình Dương, duy trì tốc độ tăng trưởng bền vững của các nền kinh tế, đồng thời giảm bớt sự chênh lệch về trình độ phát triển giữa các thành viên, APEC cũng rất coi trọng đẩy mạnh hợp tác kinh tế và kỹ thuật. Ngay từ Hội nghị Bộ trưởng lần thứ nhất năm 1989, các Bộ trưởng đã nhất trí rằng, để APEC đem lại những lợi ích thực sự, các thành viên phải tiến xa hơn, không chỉ đồng ý về các nguyên tắc cơ bản mà phải đi vào những vấn đề hợp tác cụ thể. Tại Hội nghị Bộ trưởng lần thứ hai năm 1990, APEC đã lập ra 7 Nhóm công tác nhằm phối hợp các hoạt động hợp tác trong các lĩnh vực cụ thể. Hội nghị Bộ trưởng lần thứ tư năm 1992 đã thông qua một khuôn khổ chung về thương mại và đầu tư nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho thương mại và đầu tư trong khu vực. Chính những hoạt động của các Nhóm công tác và khuôn khổ chung về thương mại và đầu tư đã đặt nền tảng cho sự hợp tác về kinh tế và kỹ thuật của APEC và được ghi nhận như là nội dung thứ hai (để bổ sung và hỗ trợ cho nội dung thứ nhất là thúc đẩy tự do hóa thương mại và đầu tư) trong Chương trình Hành động Ô-xa-ca được thông qua tại Hội nghị Cấp cao ở Ô-xa-ca, Nhật Bản năm 1995.

Nguyên tắc hoạt động của APEC:

- Nguyên tắc cùng có lợi

Tuyên bố Xê-un của Hội nghị Bộ trưởng lần thứ ba năm 1991 nêu rõ: “Việc hợp tác trong APEC dựa trên nguyên tắc cùng có lợi, có tính đến sự khác biệt trong các giai đoạn phát triển kinh tế trong các hệ thống chính trị - xã hội và chú ý đầy đủ đến các nhu cầu của những nền kinh tế đang phát triển”.

Việc duy trì nguyên tắc bình đẳng, cùng có lợi đóng vai trò quyết định đối với sự phát triển của APEC vì diễn đàn này là tập hợp lực lượng của các nền kinh tế rất đa dạng về điều kiện địa lý, lịch sử và văn hoá, về chế độ chính trị - xã hội và đặc biệt có sự chênh lệch rất lớn về trình độ phát triển. Trong điều kiện APEC bao gồm cả những nền kinh tế lớn và phát triển nhất,

cũng như những nền kinh tế nhỏ và kém phát triển hơn, APEC đã nhấn mạnh tới các mối quan tâm chung, lợi ích chung của các thành viên và tập trung vào các vấn đề hợp tác kinh tế và phát triển. Nhờ vậy, APEC có sức hấp dẫn lớn đối với các nước trong và ngoài khu vực. Chỉ gần mười năm sau khi thành lập, APEC đã bao gồm 21 thành viên, trong đó có những nền kinh tế hùng mạnh bậc nhất thế giới như Mỹ, Nhật Bản, Trung Quốc.

Trong khi thừa nhận mối quan hệ hợp tác giữa các nước trong khu vực phải dựa trên cơ sở cùng có lợi, để phù hợp với tính đa dạng của khu vực, nguyên tắc này cũng nhấn mạnh cần chú ý tới sự khác biệt về trình độ phát triển, chế độ chính trị - xã hội và yêu cầu của các nền kinh tế đang phát triển. Đây là điểm rất quan trọng trong nguyên tắc hoạt động của APEC nhằm giải toả mối lo ngại của một số thành viên là nước đang phát triển trong APEC rằng, sự khác biệt lớn về trình độ phát triển kinh tế, khoa học và công nghệ có thể dẫn tới sự lệ thuộc bất bình đẳng của họ vào các nền kinh tế tiên tiến hơn, làm tăng mâu thuẫn và phân cực Bắc - Nam ngay trong APEC.

Các nước ASEAN đã thông qua nguyên tắc nhất trí Cùn-ching (1989), trong đó nhấn mạnh: “Việc tăng cường APEC cần phải dựa trên cơ sở công bằng, bình đẳng và cùng có lợi, có chú ý đầy đủ đến sự khác biệt trong các giai đoạn phát triển kinh tế và hệ thống chính trị - xã hội của các nước trong khu vực”.

Trong các hoạt động của APEC, các thành viên đang phát triển đã được dành cho những ưu đãi nhất định. Trước hết, việc đạt mục tiêu tự do hóa thương mại và đầu tư được chia làm hai thời biểu, theo đó các nước phát triển sẽ hoàn thành mục tiêu này vào năm 2010 và các nền kinh tế đang phát triển sẽ chậm hơn 10 năm (2020). Hợp tác trong APEC không chỉ nhấn mạnh tới mục tiêu tự do hóa thương mại và đầu tư mà còn triển khai trên các lĩnh vực cụ thể nhằm hỗ trợ các nền kinh tế đang phát triển vươn lên rút ngắn khoảng cách giàu nghèo. Vì thế, tại Hội nghị Bộ trưởng Ô-xa-ca năm 1995, các thành viên đã thông qua Chương trình Hành động Ô-xa-ca, trong đó coi hợp tác kinh tế và kỹ thuật như là nội dung thứ hai trong hoạt động của APEC, có tác động hỗ trợ để đạt tới mục tiêu tự do hóa thương mại và đầu tư trong khu vực.

- Nguyên tắc đồng thuận (consensus)

Một trong những nguyên tắc quan trọng nhất của hợp tác trong APEC, như Tuyên bố Xê-un đã nêu rõ, là dựa trên “cam kết về sự đối thoại cởi mở và xây dựng sự đồng thuận, bình đẳng, tôn trọng quan điểm của tất cả thành viên tham gia”.

Khác với hoạt động trong GATT/WTO, trong đó các nước phải qua một quá trình thương thuyết, đàm phán lâu dài và thường là gay gắt để đạt được những thoả thuận và hiệp định có tính pháp lý quốc tế cao, APEC đi tới các quyết định thông qua quá trình xây dựng sự đồng thuận. Tất cả các Hội nghị, từ Hội nghị Cấp cao đến Hội nghị cấp Bộ trưởng hay cấp chuyên viên đều mang tính chất tư vấn, theo nghĩa là các thành viên không tham gia vào những cuộc thương lượng, mặc cả thực sự để đạt tới những quyết định có tính ràng buộc. Toàn bộ quyết định của các nhà Lãnh đạo Cấp cao, các Bộ trưởng đều được đưa ra trong Tuyên bố chung phản ánh ý chí của tất cả các thành viên.

Nguyên tắc đồng thuận thể hiện một mô hình hợp tác tương đối thành công trong khu vực do ASEAN khởi xướng. Do tính chất đa dạng của các nền kinh tế trong khu vực, nguyên tắc đồng thuận tỏ ra khá hiệu quả. Thông qua nguyên tắc này, APEC đã xây dựng được những nền tảng có ý nghĩa quan trọng và thực tế để đẩy mạnh hợp tác, một chương trình làm việc toàn diện và một thoả thuận lịch sử về tự do hóa thương mại và đầu tư trong khu vực tới năm 2020.

Duy trì nguyên tắc nhất trí trong một tập hợp đa dạng như APEC là một điều khó khăn, đặc biệt khi APEC đi vào những vấn đề hành động cụ thể. Tuy nhiên, các thành viên APEC coi đây là một trong những nguyên tắc cơ bản của quá trình hoạt động và ra quyết định của APEC, bảo đảm sự bình đẳng giữa các thành viên trong Diễn đàn này.

- Nguyên tắc tự nguyện

Xuất phát từ đặc điểm của các nền kinh tế thành viên và các mối quan hệ kinh tế quốc tế trong khu vực châu Á - Thái Bình Dương, sự hợp tác giữa các thành viên trong APEC mang tính chất tự nguyện. Nguyên tắc tự nguyện thể hiện trên hai điểm:

Trước hết, APEC chỉ là một Diễn đàn tư vấn kinh tế, một cơ chế liên Chính phủ nhằm xúc tiến sự hợp tác, tăng trưởng và phát triển của khu vực.

Ngay từ Hội nghị đầu tiên, các Bộ trưởng APEC đã nhất trí coi APEC như một Diễn đàn tham khảo ý kiến về các vấn đề kinh tế nhằm tăng cường trao đổi quan điểm giữa các nước châu Á - Thái Bình Dương. Tính chất tự nguyện trong hoạt động của APEC được thể hiện trong nguyên tắc Cùn-ching do các nước ASEAN đề xướng: “APEC cần cung cấp một Diễn đàn tư vấn kinh tế và không nhất thiết dẫn tới sự thông qua các quyết định có tính chất bắt buộc bất cứ thành viên nào phải chấp nhận hay thực hiện”. Cơ chế hoạt động tự nguyện còn được khẳng định lại trong Tuyên bố Xê-un năm 1991: “APEC sẽ hoạt động thông qua quá trình tư vấn và trao đổi quan điểm giữa các đại diện cao cấp của các nền kinh tế thành viên APEC, dựa trên các nghiên cứu, phân tích và các ý tưởng về chính sách do các nền kinh tế tham gia và các tổ chức liên quan bao gồm các Ban Thư ký của ASEAN, PECC và PIF đóng góp”.

Thứ hai, do APEC chỉ là một Diễn đàn tư vấn kinh tế nên nó không đưa ra những quyết định, nguyên tắc có tính bắt buộc đối với các thành viên. Mọi hoạt động hợp tác đều dựa trên cơ sở tự nguyện, phù hợp với lợi ích của các bên. Điều này phản ánh tính đặc thù của quá trình hội nhập kinh tế trong khu vực. Trong khi các tổ chức hợp tác khu vực khác, đặc biệt là Liên hiệp châu Âu (EU) có cơ cấu tổ chức hết sức chặt chẽ với các cơ quan liên Chính phủ như Hội đồng châu Âu, Tòa án châu Âu và Quốc hội châu Âu để điều phối sự hợp tác giữa các nước thành viên, APEC đến nay về cơ bản vẫn là một cấu trúc tương đối lỏng lẻo với một Ban Thư ký, Ủy ban Ngân sách và Quản lý để điều phối hoạt động trong APEC và của các thành viên. Ngay từ khi Cộng đồng châu Âu được thành lập vào những năm 1950, quá trình phát triển của nó đã được đặc trưng bởi sự hội nhập thể chế, trong đó những yếu tố chính trị tác động rất quan trọng và đã hình thành một cơ cấu liên Chính phủ có khả năng phán quyết trên một số lĩnh vực của các thành viên. Trong khi đó, sự hội nhập kinh tế ở khu vực châu Á - Thái Bình Dương được dẫn dắt và thúc đẩy chủ yếu bởi các lực lượng thị trường. Sự phát triển về cơ cấu tổ chức cho đến nay mới chỉ mang tính chất hỗ trợ cho quá trình hợp tác trong APEC chứ không phải là mục tiêu tự thân của nó. Con đường phát triển của APEC như vậy phù hợp với đặc điểm đa dạng về chế độ chính trị - xã hội của khu vực vì nó cho phép trong khi khai thác được những lợi ích từ sự hợp tác kinh tế, các thành viên vẫn giữ được chủ quyền kinh tế,

bảo đảm không có sự can thiệp từ bên ngoài vào chế độ chính trị - xã hội của các thành viên.

Mặc dù, có cơ cấu tổ chức lỏng lẻo, thời gian qua APEC vẫn có những bước tiến đáng kể. Nếu như EU cần tới hơn 40 năm để có được mức độ liên kết kinh tế như ngày nay, GATT/WTO cũng cần tới một thời gian gần 50 năm để đạt tới những mức độ nhất định về tự do hóa thương mại và đầu tư thì trong vòng gần mười năm, APEC đã đi từ nhận thức chung tới những hành động cụ thể nhằm đạt mục tiêu tự do hóa thương mại và đầu tư. Tại Hội nghị Bộ trưởng lần thứ năm ở Bô-go, In-đô-nê-xi-a, các Bộ trưởng đã thông qua 10 nguyên tắc đầu tư không ràng buộc nhằm thúc đẩy đầu tư và luồng tư bản trong khu vực. Phù hợp với nguyên tắc tự nguyện, trong Tuyên bố chung về Chương trình Hành động Ô-xa-ca, các Bộ trưởng đã nhấn mạnh cách tiếp cận duy nhất của APEC đối với tự do hóa và thuận lợi hóa thương mại và đầu tư là phải kết hợp giữa ba mặt hành động: Hành động đơn phương có phối hợp, hành động tập thể và hành động đa phương. Hành động đơn phương có phối hợp là các việc làm tự nguyện của mỗi thành viên trên lĩnh vực thuế quan, phi thuế quan, dịch vụ, sở hữu trí tuệ,... phù hợp với phương hướng, mục tiêu và Chương trình hành động của APEC.

Sau Hội nghị Cấp cao lần thứ ba ở Ô-xa-ca năm 1995, các nhà Lãnh đạo của các nền kinh tế thành viên đã lần lượt công bố các cam kết ban đầu nhằm thực hiện Chương trình Hành động của APEC. Trung Quốc đã công bố cam kết lớn nhất cắt giảm 30% thuế quan cho 2/3 các mặt hàng. Tại Hội nghị Cấp cao lần thứ tư ở Ma-ni-la năm 1996, Phi-líp-pin tuyên bố tự nguyện giảm hàng rào thuế quan (trừ hàng nông phẩm) xuống mức 5% vào năm 2004, Thái Lan cam kết giảm thuế quan trung bình xuống 17% vào năm 1997 và In-đô-nê-xi-a giảm thuế quan xuống còn từ 0 - 10% vào năm 2003. Các nhà lãnh đạo APEC cũng đã thông qua Kế hoạch Hành động Ma-ni-la (MAPA) năm 1996 bao gồm các biện pháp hành động cho thời gian trước mắt, trung hạn và dài hạn trong 15 lĩnh vực cụ thể để thực hiện Chương trình Hành động Ô-xa-ca (1995).

- APEC là diễn đàn mở, hoạt động phù hợp với các nguyên tắc của GATT/WTO: APEC là một diễn đàn “mở” theo nghĩa APEC ủng hộ chế độ thương mại đa phương, không tạo ra sự phân biệt đối xử giữa APEC với các nước và nhóm nước khác trên thế giới, đồng thời APEC mở cửa cho các nền

kinh tế không phải thành viên APEC trong khu vực tham gia.

Ủng hộ chế độ thương mại đa phương mở không chỉ là một nguyên tắc mà còn là một trong những mục tiêu của APEC. Ngay từ giai đoạn đầu của APEC (1989 - 1993), khi Vòng đàm phán U-ru-goay của GATT bị mất động lực và rơi vào bế tắc, APEC đã đặt việc phấn đấu để kết thúc thành công vòng đàm phán này thành một trong những mục tiêu chủ yếu của mình. Các thành viên châu Á của APEC cùng chung mối lo ngại về xu hướng bảo hộ ở châu Âu và Bắc Mỹ vì nó có thể sẽ gây tổn hại tới chiến lược hướng về xuất khẩu của họ. Vì thế, sự cam kết về một chế độ thương mại đa phương mở - thể hiện trong thuật ngữ “chủ nghĩa khu vực mở”, là một trong những nhân tố quan trọng gắn kết các thành viên APEC với nhau. APEC đã đi đầu trong những nỗ lực nhằm tăng cường hệ thống thương mại đa phương mở. Là một khu vực chiếm tới 47% thương mại toàn cầu và có tốc độ tăng trưởng kinh tế cao nhất thế giới, những sáng kiến của APEC trong các cuộc đàm phán toàn cầu đủ để thúc đẩy châu Âu và các nước khác xúc tiến tự do hóa thương mại mà không cần tạo ra sự phân biệt đối xử mới trong hệ thống thương mại thế giới. Trong Tuyên bố chung tại Xơ-un năm 1991, các Bộ trưởng đã ghi nhận rằng: “Một trong những nguyên tắc cơ bản của APEC là tạo ra ảnh hưởng mạnh mẽ, tích cực tới sự tiến triển của hệ thống thương mại toàn cầu, và khả năng của APEC để thực hiện điều đó sẽ được tăng cường mạnh mẽ qua việc tự mình làm một hình mẫu tích cực. Việc theo đuổi tự do hóa thương mại trong APEC phù hợp với cơ sở của GATT/WTO và không làm tổn hại tới các nước khác sẽ tạo ra sự hỗ trợ mạnh mẽ cho hệ thống thương mại toàn cầu...”.

Tuyên bố Xơ-un còn nêu rõ: "Về nguyên tắc, việc tham gia vào APEC sẽ rộng mở đối với những nền kinh tế trong khu vực châu Á - Thái Bình Dương có những mối quan hệ kinh tế chặt chẽ với khu vực châu Á - Thái Bình Dương và chấp nhận những mục tiêu và nguyên tắc của APEC". Từ khi thành lập tới nay, APEC đã kết nạp thêm 9 thành viên mới (Trung Quốc, Đài Loan, Hồng Kông, Pa-pua Niu Ghi-nê, Mê-hi-cô, Chi-lê, Pê-ru, Liên bang Nga, Việt Nam). Nguyên tắc “mở” của APEC còn thể hiện ở chỗ các thành viên của APEC không chỉ là những quốc gia có chủ quyền với chế độ chính trị - xã hội riêng biệt và được cộng đồng quốc tế công nhận mà còn bao gồm cả các lãnh thổ kinh tế.

d. Hội nghị Á - Âu (ASEM)

ASEM (Hội nghị Á - Âu) là diễn đàn đối thoại và hợp tác không chính thức, được sáng lập vào năm 1996. Thành viên ban đầu bao gồm 15 nước Liên minh châu Âu (Bỉ, Đan Mạch, Pháp, Phần Lan, Đức, Áo, Hy Lạp, Ai-xơ-len, Italia, Hà Lan, Lúc-xăm-bua, Bồ Đào Nha, Tây Ban Nha, Thụy Điển, Anh và 7 nước ASEAN (Bru-nây, In-đô-nê-xi-a, Ma-lai-xi-a, Phi-líp-pin, Xinh-ga-po, Thái Lan, Việt Nam), ba nước Đông Bắc Á (Trung Quốc, Nhật Bản và Hàn Quốc) và Ủy ban châu Âu. Do việc mở rộng Liên minh châu Âu vào tháng 5/2004, Hội nghị thượng đỉnh ASEM được tổ chức tại Hà Nội từ ngày 8 - 9 tháng 10/2004 đã kết nạp thêm 10 nước thành viên EU mới cùng với 3 nước thành viên ASEAN (Campuchia, Lào và Mi-an-ma¹¹).

Mục tiêu và nguyên tắc hoạt động

Mục tiêu chủ đạo của Hợp tác Á - Âu hiện nay (được thông qua tại Hội nghị ASEM I) là Hợp tác để tạo sự tăng trưởng hơn nữa ở cả châu Á và châu Âu. Mục tiêu này đã được cụ thể hoá ở Khuôn khổ hợp tác Á - Âu (AECF) thành các mục tiêu cơ bản sau:

- Thúc đẩy đối thoại chính trị để tăng cường hơn nữa sự hiểu biết lẫn nhau và thống nhất quan điểm của hai châu lục đối với các vấn đề chính trị và xã hội của thế giới.

- Xây dựng quan hệ đối tác một cách toàn diện và sâu rộng giữa hai châu lục Á, Âu để thúc đẩy trao đổi thương mại và đầu tư giữa các nước thành viên.

- Tăng cường hợp tác trong lĩnh vực khoa học - kỹ thuật, môi trường, phát triển nguồn nhân lực,... để tạo sự tăng trưởng bền vững ở cả châu Á và châu Âu.

Các mục tiêu trên đã và đang được thực hiện thông qua một loạt các chương trình hành động của ASEM như Chương trình thuận lợi hoá thương

¹¹ *Tại thời điểm này, sự tham gia của Mi-an-ma được thông qua với triển vọng rằng sự tham gia của Chính phủ Mianma tại Hội nghị thượng đỉnh ASEM sẽ thấp hơn cấp Chính phủ. Bên cạnh đó, châu Âu sẽ tận dụng cơ hội để hợp tác với các nước châu Á trong việc giải quyết vấn đề nhân quyền tại Mi-an-ma.*

mại (TFAP), Chương trình xúc tiến đầu tư (IPAP), Trung tâm công nghệ môi trường Á - Âu, Quỹ Á - Âu (ASEF), Quỹ tín thác... Về mặt kinh tế, ASEM đặt ra ba mục tiêu cụ thể là:

- Thúc đẩy giao lưu giữa các doanh nghiệp;
- Cải thiện môi trường kinh doanh nhằm thúc đẩy thương mại và đầu tư; và
- Tạo sự tăng trưởng kinh tế ổn định và bền vững.

Như vậy, trong lĩnh vực kinh tế, tuy ASEM chưa đề ra các mục tiêu về giảm thuế và các nghĩa vụ mang tính chất bắt buộc như các tổ chức ASEAN, WTO, song ba mục tiêu cụ thể nêu trên đã tạo nền tảng cho việc phát triển quan hợp tác kinh tế chặt chẽ giữa hai châu lục, góp phần tạo thuận lợi cho giao lưu thương mại, đầu tư và đóng vai trò như một chất xúc tác thúc đẩy tăng trưởng kinh tế khu vực.

Theo Khuôn khổ hợp tác Á - Âu thông qua tại ASEM II ở Anh tháng 4/1998 và Khuôn khổ hợp tác Á - Âu 2000 thông qua tại ASEM III ở Hàn Quốc tháng 10/2000, mục đích của ASEM là tạo dựng “một môi quan hệ đối tác mới toàn diện giữa Á - Âu vì sự phát triển mạnh mẽ hơn” trong thế kỷ XXI. ASEM tiến hành hoạt động theo những nguyên tắc sau:

- Bình đẳng, tôn trọng lẫn nhau và cùng có lợi;
- ASEM là một quá trình mở, tiệm tiến, không chính thức nên không nhất thiết thể chế hóa;
- Tăng cường nhận thức và hiểu biết lẫn nhau thông qua một tiến trình đối thoại và tiến tới hợp tác trong việc xác định các ưu tiên cho các hoạt động phối hợp và hỗ trợ lẫn nhau;
- Triển khai đồng đều ở cả ba lĩnh vực hợp tác chủ yếu là tăng cường đối thoại chính trị, thúc đẩy hợp tác kinh tế và đẩy mạnh hợp tác trong các lĩnh vực khác;
- Việc mở rộng thành viên cần phải được thực hiện với sự nhất trí chung của người đứng đầu Nhà nước và Chính phủ.

Cơ chế hoạt động của ASEM

Bản chất của ASEM là một diễn đàn đối thoại, hoạt động hỗ trợ cho các tổ chức hoặc diễn đàn đa phương khác (ví dụ như xúc tiến đối thoại giữa

các thành viên ASEM về các vấn đề của Liên Hợp Quốc, Tổ chức Thương mại thế giới, các vấn đề nổi cộm của kinh tế thương mại toàn cầu và khu vực,... nhằm đạt được sự đồng thuận và quan điểm chung của các thành viên ASEM trong các diễn đàn nêu trên). Ngoài ra, hoạt động của ASEM cũng có đặc trưng là hoạt động đối thoại cấp cao, theo đó mọi vấn đề cơ bản của ASEM sẽ được thảo luận và thông qua tại Hội nghị cấp cao (Hội nghị Thượng đỉnh). Các hội nghị cấp thấp hơn sẽ thực hiện hoặc điều phối thực hiện các quyết định mà các nguyên thủ quốc gia đưa ra tại Hội nghị Thượng đỉnh.

Với đặc điểm nêu trên, hoạt động của ASEM hiện nay chưa được thể chế hoá. Các hoạt động hợp tác được tổ chức thông qua hai nước điều phối viên châu Á và hai nước điều phối viên châu Âu với nhiệm kỳ hai năm (hiện tại Thái Lan và Hàn Quốc là các điều phối viên phía châu Á; nước Chủ tịch và Ủy viên của Cộng đồng châu Âu là điều phối viên phía châu Âu). Các nước điều phối viên nhóm họp khi cần thiết (thông thường 2 - 3 lần mỗi năm) thông qua các nhóm công tác chuyên về từng lĩnh vực chính trị hoặc kinh tế. Cơ quan điều phối ASEM tại mỗi nước là Bộ Ngoại giao. Có thể khi hoạt động đi vào chiều sâu, ASEM sẽ được cơ cấu lại với các ban và nhóm công tác hoàn chỉnh.

Các hoạt động chủ yếu khác:

Một số cơ quan hoặc chương trình hoạt động đã được thiết lập theo quyết định của các nguyên thủ quốc gia nhằm tăng cường hiểu biết, hợp tác và giao lưu giữa doanh nhân hai khu vực.

- Quỹ Á - Âu (ASEF): Là một quỹ tài trợ phi lợi nhuận đặt tại Xinh-ga-po nhằm xúc tiến giao lưu Á - Âu trong các lĩnh vực văn hoá - xã hội. Được thiết lập năm 1997 từ các nguồn đóng góp tự nguyện của các nước thành viên ASEM, ASEF đã tổ chức được một số lượng đáng kể các hội thảo và hội nghị chuyên đề trong các lĩnh vực này. Tổng đóng góp vào quỹ khoảng 25 triệu USD.

- Trung tâm công nghệ môi trường Á - Âu (AEETC): Thành lập năm 1999, đặt tại Băng Cốc, Thái Lan với nhiệm vụ xúc tiến Hợp tác Á - Âu trong một số vấn đề thiết yếu về môi trường. Ngân sách hoạt động của Trung tâm khoảng 6 triệu USD do các nước thành viên đóng góp.

- Quỹ tín thác ASEM (ATF): Do WB quản lý nhằm cung cấp tài chính

cho các chương trình trợ giúp kỹ thuật và đào tạo về các lĩnh vực xã hội và tài chính cho các nước châu Á bị tác động bởi khủng hoảng tài - chính tiền tệ được thành lập năm 1998 và hoạt động trong hai năm, Quỹ đã thu hút được 42 triệu EURO vốn đóng góp từ các thành viên. Hiện Việt Nam được tài trợ ba chương trình từ nguồn vốn của Quỹ là cải cách và phát triển hệ thống ngân hàng, vào việc làm và chương trình mạng lưới an toàn, xã hội “Đẩy nhanh tiến độ cổ phần hoá và thương mại hoá các doanh nghiệp quốc doanh trong ngành vận tải”.

- Diễn đàn doanh nghiệp ASEM (AEBF): Được tổ chức hàng năm để tập hợp các doanh nghiệp có tầm cỡ trong các lĩnh vực như cơ sở hạ tầng, du lịch, xúc tiến thương mại và đầu tư. Mục đích của Diễn đàn là bàn về phương hướng xây dựng chiến lược doanh nghiệp trong các lĩnh vực trên và tổng hợp ý kiến đề xuất lên Hội nghị Thượng đỉnh ASEM.

2.3. Việt Nam và các tổ chức kinh tế quốc tế

Từ năm 1986 đến nay, Việt Nam đã tiến hành công cuộc đổi mới và đẩy mạnh hội nhập kinh tế quốc tế, tham gia tích cực vào tiến trình hợp tác quốc tế và khu vực.

- Về quan hệ hợp tác song phương, Việt Nam đã thiết lập quan hệ ngoại giao với hơn 170 quốc gia trên thế giới ở tất cả các châu lục, mở rộng quan hệ thương mại, xuất khẩu hàng hoá tới trên 200 thị trường của các nước và vùng lãnh thổ, ký kết trên 90 Hiệp định thương mại song phương, gần 60 Hiệp định khuyến khích và bảo hộ đầu tư, 54 Hiệp định chống đánh thuế hai lần và nhiều Hiệp định hợp tác về văn hoá song phương với các nước và các tổ chức quốc tế¹².

Việt Nam đã thiết lập quan hệ tốt với tất cả các nước lớn, trong đó có 5 nước thường trực Hội đồng Bảo an Liên Hợp Quốc (P5), các nước trong nhóm G8; nâng quan hệ đối tác chiến lược với Trung Quốc trở thành đối tác chiến lược toàn diện, gia tăng nội hàm của quan hệ đối tác chiến lược với Nga, thiết lập quan hệ đối tác chiến lược với Nhật Bản, Ấn Độ, Hàn Quốc, Anh, Tây Ban Nha. Số lượng các cơ quan đại diện của ta ở nước ngoài cũng

¹² *Kinh tế Việt Nam: 67 năm qua các con số (tháng 9/2012) - Cổng thông tin điện tử Bộ Ngoại giao www.mofa.gov.vn.*

tăng lên (91 cơ quan) với 65 đại sứ quán, 20 tổng lãnh sự quán, 4 phái đoàn thường trực bên cạnh các tổ chức quốc tế, 1 văn phòng kinh tế văn hóa¹³.

- Về hợp tác đa phương và khu vực: Việt Nam đã có mối quan hệ tích cực với các tổ chức tài chính tiền tệ quốc tế như Ngân hàng phát triển Á Châu, Quỹ tiền tệ thế giới, Ngân hàng thế giới. Tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam được đẩy mạnh và đưa lên một tầm cao hơn bằng việc tham gia các tổ chức kinh tế, thương mại khu vực và thế giới, ký kết các hiệp định hợp tác kinh tế đa phương. Tháng 7/1995 Việt Nam đã gia nhập Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (ASEAN) và chính thức tham gia Khu vực Thương mại tự do ASEAN (AFTA) từ 1/1/1996. Đây được coi là một bước đột phá về hành động trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam. Tiếp đó, năm 1996 Việt Nam tham gia sáng lập Diễn đàn Hợp tác Á - Âu (ASEM) và đến năm 1998, Việt Nam được kết nạp vào Diễn đàn Hợp tác Kinh tế châu Á - Thái Bình Dương (APEC).

Đặc biệt, tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam đã có một bước đi quan trọng khi Việt Nam chính thức trở thành thành viên của Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) vào ngày 11/01/2007 sau 11 năm đàm phán gia nhập Tổ chức này.

Tình hình Hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam trong giai đoạn hiện nay có một số điểm nổi bật sau:

a. Việt Nam đang tích cực tham gia và phát huy vai trò thành viên trong các tổ chức kinh tế quốc tế

Với tư cách là thành viên của các tổ chức kinh tế quốc tế: WTO, ASEAN, APEC, Việt Nam đã nỗ lực thực hiện đầy đủ, nghiêm túc các cam kết và tích cực tham gia các hoạt động trong khuôn khổ các tổ chức này. Cụ thể như sau:

* Trong khuôn khổ WTO:

- Sau khi gia nhập WTO, Việt Nam đã tiến hành nhiều cải cách chính sách thương mại theo hướng minh bạch và tự do hóa hơn, việc cải cách này thể hiện ở các cam kết đa phương về pháp luật và thể chế cũng như các cam kết mở cửa thị trường hàng hoá, dịch vụ.

¹³ Nt.

- Việt Nam đã thực hiện đúng các cam kết đa phương và các cam kết mở cửa thị trường hàng hoá, dịch vụ cũng như các biện pháp cải cách đồng bộ nhằm tận dụng tốt các cơ hội và vượt qua thách thức trong giai đoạn ta hội nhập sâu hơn vào nền kinh tế toàn cầu.

- Là thành viên của WTO, Việt Nam đã cố gắng tham gia tích cực các cuộc đàm phán trong khuôn khổ WTO ở các nội dung có liên quan đến Việt Nam như nông nghiệp, công nghiệp, sở hữu trí tuệ, trợ cấp thủy sản và chương trình hỗ trợ thương mại của WTO...

- Việt Nam đang tích cực chuẩn bị cho phiên rà soát chính sách thương mại lần đầu tiên của Việt Nam, dự kiến diễn ra trong khoảng thời gian đầu năm 2013.

* Trong khuôn khổ ASEAN:

- Sau 18 năm tham gia Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (1995 - 2013), mối quan hệ hợp tác khu vực giữa Việt Nam với ASEAN ngày càng phát triển toàn diện và có tác động sâu sắc tới đời sống kinh tế, xã hội và chính trị của Việt Nam, góp phần nâng cao vị thế của Việt Nam trên các diễn đàn hợp tác khu vực và thế giới. Đối với Việt Nam, ASEAN luôn là đối tác thương mại và đầu tư lớn nhất (riêng năm 2009, ASEAN là nhà đầu tư lớn thứ 2 của Việt Nam, sau Hoa Kỳ và hiện là thị trường xuất khẩu lớn thứ 3 của Việt Nam sau Hoa Kỳ và EU).

- Việc thực hiện các cam kết hội nhập sâu rộng nhằm xây dựng Cộng đồng ASEAN vào năm 2015 đã đóng góp thiết thực cho việc cải thiện môi trường luật pháp trong nước, tạo thuận lợi cho sản xuất kinh doanh và thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài, cũng như làm cơ sở, làm tiền đề giúp Việt Nam tham gia các khuôn khổ hợp tác song phương và đa phương khác.

- Sau khi hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ Chủ tịch luân phiên của ASEAN vào năm 2010, trong năm 2011, Việt Nam đã tích cực tham gia các chương trình hợp tác nhằm thực hiện Cộng đồng ASEAN vào năm 2015. Việt Nam sẽ đảm nhận chức vụ Tổng Thư ký ASEAN nhiệm kỳ 2013 - 2018. Cho tới nay, Việt Nam là một trong số các nước có tỷ lệ thực hiện cao các biện pháp và sáng kiến đề ra trong Kế hoạch tổng thể xây dựng Cộng đồng Kinh tế ASEAN.

* Trong khuôn khổ APEC:

- Đối với Việt Nam, Diễn đàn APEC có ý nghĩa hết sức quan trọng. APEC là khu vực dành viện trợ phát triển lớn nhất, chiếm tới 65% tổng số vốn đầu tư nước ngoài, 60% giá trị xuất khẩu, 80% giá trị nhập khẩu và 75% tổng số khách du lịch quốc tế tới Việt Nam¹⁴. Hầu hết, các đối tác chiến lược quan trọng và các đối tác kinh tế - thương mại hàng đầu của Việt Nam là các nền kinh tế thành viên của APEC.

- Kể từ khi tham gia Diễn đàn APEC (năm 1998), Việt Nam đã thực hiện nghiêm túc các cam kết hợp tác của APEC như Báo cáo về Chương trình Hành động Quốc gia hàng năm, thực hiện Chương trình Hành động tập thể, các kế hoạch hợp tác về thuận lợi hoá thương mại, đầu tư... Việt Nam cũng đảm nhận vị trí Chủ tịch và điều hành nhiều Nhóm công tác quan trọng như Nhóm Công tác Y tế nhiệm kỳ 2009 - 2010, Nhóm công tác về Đối phó với tình trạng khẩn cấp, Nhóm công tác về thương mại điện tử...; đồng thời, Việt Nam đã triển khai thành công hơn 60 sáng kiến, đồng bảo trợ hàng trăm sáng kiến trên hầu hết các lĩnh vực thương mại, đầu tư, hợp tác kinh tế kỹ thuật, y tế, đối phó với thiên tai, chống khủng bố... Việt Nam đã được đánh giá là một trong những thành viên năng động, đã có nhiều sự đóng góp tích cực cho Diễn đàn APEC.

* Trong khuôn khổ ASEM:

- Là diễn đàn đại diện hơn 60% dân số thế giới và đóng góp hơn 50% tổng sản phẩm quốc nội (GDP) toàn cầu, ASEM không chỉ là cầu nối cho quan hệ đối tác mới giữa hai châu lục Á - Âu mà còn hướng tới mục tiêu đem lại những đóng góp thiết thực cho hòa bình, hợp tác và phát triển trên thế giới.

- Trong hai năm (2010 - 2012), Việt Nam đã tích cực đề xuất và triển khai nhiều sáng kiến, hoạt động của ASEM, nổi bật là việc tổ chức thành công nhiều hội thảo quan trọng như “Hội thảo về tăng cường hình ảnh ASEM thông qua các hoạt động văn hóa”, “Hội thảo ASEM về vượt qua khủng hoảng - định hình sự phát triển bền vững”, “Diễn đàn ASEM về an

¹⁴ *Kinh tế Việt Nam: 67 năm qua các con số (tháng 9/2012) - Cổng thông tin điện tử Bộ Ngoại giao www.mofa.gov.vn*

ninh lương thực”, “Diễn đàn ASEM về biến đổi khí hậu”, “Diễn đàn ASEM về lưới an toàn xã hội”, Diễn đàn Á - Âu (ASEM) về tăng trưởng xanh với chủ đề: “Cùng hành động hướng tới các nền kinh tế xanh tăng”...

b. Việt Nam đang tích cực tham gia vào đàm phán, ký kết các Hiệp định Thương mại tự do

Trong những năm gần đây, thế giới đang được chứng kiến sự gia tăng nhanh chóng của các Hiệp định Thương mại tự do (FTA) để thiết lập các Khu vực Thương mại tự do. Phù hợp với xu hướng hội nhập kinh tế quốc tế của thế giới và khu vực, tiến trình đàm phán và ký kết các FTA của Việt Nam đã được khởi động và triển khai cùng với tiến trình gia nhập các tổ chức quốc tế và khu vực. Đến nay, Việt Nam đã tham gia thiết lập FTA với 15 nước trong khung khổ của 6 FTA khu vực, bao gồm:

- Khu vực Thương mại tự do ASEAN (AFTA) được thiết lập bởi Hiệp định ưu đãi thuế quan có hiệu lực chung từ năm 1996; mở rộng sang lĩnh vực đầu tư bởi Hiệp định khu vực đầu tư ASEAN (AIA) từ năm 1998, sau đó được thay thế bằng Hiệp định đầu tư toàn diện ASEAN (ACIA).

Khu vực Thương mại tự do ASEAN - Trung Quốc được thiết lập bởi Hiệp định khung về Hợp tác Kinh tế quốc tế ASEAN - Trung Quốc (ACFTA) năm 2002 và Hiệp định Thương mại hàng hoá ASEAN - Trung Quốc (ACTIG) năm 2004, thực hiện từ 1/7/2005; riêng Việt Nam còn được điều chỉnh bởi Biên bản ghi nhớ Việt Nam - Trung Quốc (tháng 7/2005).

- Khu vực Thương mại tự do ASEAN - Hàn Quốc được thiết lập bởi Hiệp định hàng hoá ASEAN-Hàn Quốc (AKTIG) ký tháng 8/2006, thực hiện từ 1/6/2007. Khu vực Thương mại tự do ASEAN - Nhật Bản được thiết lập bởi Hiệp định Đối tác Kinh tế toàn diện ASEAN - Nhật Bản (AJCEP) ký kết năm 2003, thực hiện từ năm 1998, riêng Việt Nam còn được điều chỉnh bởi Hiệp định Đối tác kinh tế Việt Nam - Nhật Bản (VJEPA) năm 2008; thực hiện từ 1/1/2009.

- Khu vực Thương mại tự do ASEAN - Úc và Niu-Di-lân được thiết lập bởi Hiệp định Thương mại tự do và quan hệ kinh tế thân thiện toàn diện ASEAN - Úc và Niu-Di-lân (AANZCERFTA), ký kết từ tháng 2/2009, thực hiện từ 1/1/2010.

- Khu vực Thương mại tự do ASEAN - Ấn Độ thiết lập bởi Hiệp định

khung về Hợp tác Kinh tế toàn diện ASEAN - Ấn Độ (AICECA) ký năm 2003 và Hiệp định thương mại hàng hoá ASEAN - Ấn Độ (AITIG) ký kết năm 2009, thực hiện từ 01/06 năm 2010.

Ngoài việc ký kết và tham gia các Hiệp định Thương mại tự do với tư cách là thành viên khối ASEAN thì Hiệp định Thương mại tự do đầu tiên mà Việt Nam ký kết với tư cách là một bên độc lập là Hiệp định Đối tác Kinh tế Việt Nam - Nhật Bản (2008), tiếp đó là Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - Chi-lê (11/11/2011). Hiện Việt Nam đang nghiên cứu và triển khai đàm phán FTA với một số đối tác như EFTA (bao gồm 4 nước là Thụy Sĩ, Na Uy, Lit-ten-xtên và Ai-xơ-len), Liên minh Hải quan (bao gồm 3 nước là Nga, Bê-la-rút và Ca-dắc-xtan), EU, Đài Loan, Thổ Nhĩ Kỳ... Việt Nam cũng đã chính thức tham gia vào đàm phán Hiệp định Đối tác Kinh tế Chiến lược xuyên Thái Bình Dương (TPP) từ tháng 11/2010.

c. Việt Nam đã và đang thực hiện các cam kết hội nhập kinh tế quốc tế với mức độ tự do hoá sâu rộng

** Các cam kết trong khuôn khổ WTO:*

Toàn bộ các cam kết về thuế quan của Việt Nam trong WTO được thể hiện trong Biểu cam kết về Hàng hoá của Việt Nam:

- Việt Nam cam kết ràng buộc với toàn bộ Biểu thuế nhập khẩu hiện hành gồm 10.600 dòng thuế.

- Thuế suất cam kết cuối cùng có mức bình quân giảm đi 23% so với mức thuế bình quân hiện hành (thuế suất MFN) của Biểu thuế (từ 17,4% xuống còn 13,4%). Thời gian thực hiện sau 5 - 7 năm.

- Trong toàn bộ Biểu cam kết, Việt Nam cắt giảm thuế với khoảng 3.800 dòng thuế (chiếm 35,5% số dòng của Biểu thuế);

** Cam kết thuế quan của Việt Nam trong các FTA khu vực:*

- Về mức độ tự do hoá: Cơ bản là cao hơn mức cam kết gia nhập WTO của Việt Nam. Trong đó, khoảng 90% số dòng thuế (tính theo dòng thuế của kim ngạch nhập khẩu) với khung thời gian thực hiện cắt giảm xuống 0% trong vòng 10 năm, có một số ít tỷ lệ dòng thuế được phép linh hoạt trong khoảng thời gian kéo dài thêm 2 - 6 năm. Trong đó, mức độ tự do hoá trong cam kết AFTA/CEPT/ATIGTA cao nhất (99 dòng thuế 8 số), thấp nhất là trong cam kết AIFTA/AITIG (80 dòng thuế 6 số) và trong cam kết

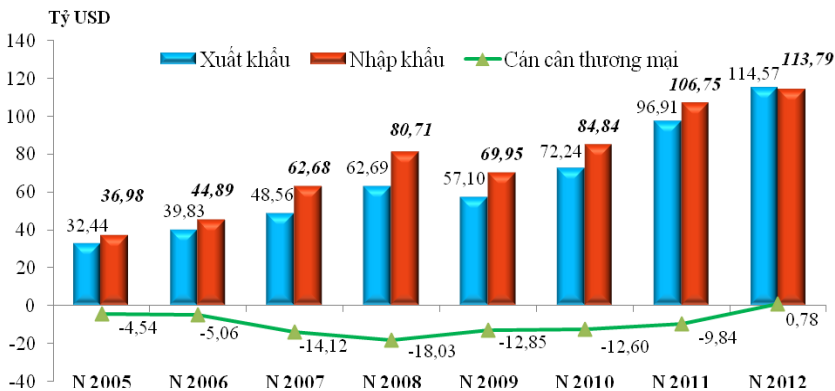
AJCEP (88,6% dòng thuế 10 số).

- Về lộ trình cắt giảm thuế: Với AFTA, ACFTA và AKFTA việc giảm thuế sẽ được thực hiện theo lộ trình quy định cho các bước giảm thuế hàng năm (AFTA: 1996 - 2006 - 2015 - 2018, AKFTA: 2007 - 2016 - 2018). Mô hình giảm thuế đối với các FTA còn lại (AJCEP, AIFTA, AANZFTA, VJEPA) sẽ cắt giảm dần đều từng năm để đạt mức thuế suất cuối cùng theo cam kết. (AJCEP: 2008 - 2018 - 2024, VJEPA: 2009 - 2019 - 2015, AANZFTA: 2010 - 2018 - 2020, và AIFTA: 2010 - 2018 - 2021).

* Cam kết thuế quan của Việt Nam trong FTA Việt Nam - Chi-lê:

Việt Nam cam kết xoá bỏ thuế quan đối với 87,8% số dòng thuế trong biểu thuế nhập khẩu hiện hành (chiếm 91,22% kim ngạch nhập khẩu từ Chi-lê sang Việt Nam năm 2007) trong vòng 15 năm. Trong 12,2% số dòng thuế còn lại có 4,08% số dòng thuế thuộc danh mục loại trừ (không tham gia giảm, xoá bỏ thuế), 3,37% số dòng thuế được giữ nguyên thuế suất cơ sở và 4,75% số dòng thuế được giảm thuế một phần.

d. Việt Nam đã và đang gặt hái được những thành tựu trong việc tự do hoá thương mại và mở cửa thị trường



Biểu đồ 2. Kim ngạch xuất khẩu, nhập khẩu và cán cân thương mại hàng hoá của Việt Nam giai đoạn 2005 - 2012

(Nguồn: Tổng cục Hải quan)

- Thời kỳ 2001 - 2010, tăng trưởng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa bình quân 17,42%, cao hơn 2,42% so với chỉ tiêu đề ra tại Chiến lược phát triển xuất khẩu 2001 - 2010.

Tính riêng trong giai đoạn 2005 - 2012, là giai đoạn sau khi gia nhập

WTO, xuất khẩu tăng bình quân 14%/năm, nhập khẩu tăng bình quân 11%/năm.

Như vậy, đến năm 2012, theo số liệu của Tổng cục Hải quan, kim ngạch hàng hóa xuất khẩu đạt 114,57 tỷ USD là mức cao nhất từ trước tới nay, tăng 18,2% so với kỷ lục đạt được trong năm 2011. Đồng thời, năm 2012 cũng là năm đầu tiên Việt Nam xuất siêu trong 7 năm qua.

- Cơ cấu mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam giai đoạn 2001 - 2010 đã có sự chuyển dịch khá tích cực theo hướng tăng dần tỷ trọng nhóm hàng chế biến và giảm dần hàng xuất khẩu thô. Trong đó, tỷ trọng của nhóm hàng nông, lâm, thủy sản giảm dần từ 29,37% năm 2001 xuống còn 23,3% vào năm 2010; nhóm hàng công nghiệp nhẹ và tiểu thủ công nghiệp đã tăng mạnh từ 35,72% vào năm 2001, lên 48,9% năm 2010; nhóm hàng nhiên liệu khoáng sản giảm từ 34,92% năm 2001 xuống còn 27,8% năm 2010.

- Thị trường ngoài nước ngày càng mở rộng, đa dạng. Số lượng thị trường xuất khẩu đã tăng gấp hơn 1,4 lần sau 10 năm, từ 160 thị trường lên trên 230 thị trường. Cơ cấu thị trường xuất, nhập khẩu đã có sự chuyển dịch theo hướng giảm dần lệ thuộc vào thị trường châu Á.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Khái niệm và các hình thức liên kết kinh tế quốc tế? Sự tham gia của Việt Nam vào các liên kết kinh tế quốc tế?
2. Sự hình thành của các tổ chức kinh tế quốc tế?
3. Cơ cấu tổ chức và cơ chế hoạt động của Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (ASEAN)?
4. Cơ cấu tổ chức và cơ chế hoạt động của Tổ chức Thương mại thế giới (WTO)?
5. Cơ cấu tổ chức và cơ chế hoạt động của Diễn đàn Hợp tác Kinh tế châu Á - Thái Bình Dương (APEC)?
6. Cơ cấu tổ chức và cơ chế hoạt động của Hội nghị Á - Âu (ASEM)?
7. Sự tham gia của Việt Nam vào các tổ chức kinh tế quốc tế?

Chương 5

GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP TRONG QUAN HỆ KINH TẾ QUỐC TẾ

1. KHÁI NIỆM

Quan hệ kinh tế quốc tế không phải lúc nào cũng diễn ra suôn sẻ, trái lại, đã xảy ra rất nhiều tranh chấp giữa một hay nhiều nước thành viên, khi các nước cho rằng, nước (các nước) kia đã vi phạm hợp đồng, thỏa thuận đã cam kết. Các tranh chấp thương mại đưa ra giải quyết tại WTO xoay quanh ba nội dung chính là các biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ.

Bán phá giá là hiện tượng một loại hàng hóa được xuất khẩu với giá thấp hơn giá bán tại thị trường nước xuất khẩu. Hiểu một cách đơn giản, nếu giá xuất khẩu của một mặt hàng thấp hơn giá nội địa của nó thì sản phẩm đó được coi là bán phá giá tại thị trường nước nhập khẩu sản phẩm.

Trợ cấp được hiểu là bất kỳ hỗ trợ tài chính nào của Nhà nước hoặc một tổ chức công mang lại lợi ích cho doanh nghiệp/ngành sản xuất. Các khoản hỗ trợ này được hiểu là mang lại lợi ích cho đối tượng được hưởng hỗ trợ nếu nó được thực hiện theo cách mà một nhà đầu tư tư nhân, một ngân hàng thương mại,... bình thường sẽ không khi nào làm như vậy (vì đi ngược lại những tính toán thương mại thông thường).

Bán phá giá và trợ cấp được coi là các hành vi cạnh tranh không lành mạnh hay không công bằng của hàng hóa nhập khẩu. Trong khi biện pháp chống bán phá giá là để đối phó với hành vi bán sản phẩm với giá thấp, nhằm chiếm lĩnh thị trường và tiến tới loại bỏ dần các đối thủ cạnh tranh thì biện pháp chống trợ cấp được áp dụng để loại bỏ tác động tiêu cực gây ra cho ngành sản xuất hàng hóa trong nước xuất phát từ các chính sách trợ cấp của Chính phủ nước xuất khẩu.

Biện pháp tự vệ: Khác với hai biện pháp chống bán phá giá và chống trợ cấp, biện pháp tự vệ thường được nói đến như một công cụ bảo vệ ngành sản xuất hàng hóa tương tự hoặc cạnh tranh trực tiếp trong nước trong trường hợp khẩn cấp do tình trạng gia tăng bất thường của hàng hóa nhập

khẩu nhằm hạn chế những tác động không thuận lợi gây thiệt hại nghiêm trọng cho sản xuất trong nước. Như vậy, biện pháp tự vệ có thể được áp dụng kể cả khi các đối tác thương mại thực hiện kinh doanh một cách chính đáng, không có tình trạng bán phá giá hoặc trợ cấp. Chính vì vậy, biện pháp tự vệ được áp dụng một cách khắt khe hơn so với hai biện pháp còn lại.

Nếu như yêu cầu về điều kiện để áp dụng biện pháp chống phá giá và chống trợ cấp chỉ dừng lại ở mức cơ quan điều tra phải chứng minh có tình trạng bán phá giá hay trợ cấp và việc bán phá giá hoặc trợ cấp đó gây thiệt hại “đáng kể” cho ngành sản xuất hàng hóa tương tự trong nước thì trong các cuộc điều tra để áp dụng biện pháp tự vệ, cơ quan điều tra phải chứng minh được tình trạng thiệt hại “nghiêm trọng” mà ngành sản xuất hàng hóa “trung tự hoặc cạnh tranh trực tiếp” trong nước phải hứng chịu do việc gia tăng “bất thường” của luồng hàng hóa nhập khẩu.

2. GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP KINH TẾ QUỐC TẾ BẰNG TRỌNG TÀI

Trong kinh tế quốc tế, tranh chấp tồn tại như một tất yếu: Có thể ở dạng tranh chấp hiện tại, cần phải giải quyết hoặc tranh chấp tương lai. Các mối quan hệ càng nhiều, càng phức tạp thì khả năng xảy ra tranh chấp càng lớn, bất chấp một khung pháp lý có hoàn chỉnh đến đâu - bởi không phải lúc nào các bên cũng tuân thủ pháp luật một cách nghiêm chỉnh. Đặc biệt trong thương mại quốc tế, lĩnh vực mà các bên tham gia có những đặc điểm về tập quán kinh doanh, ngôn ngữ và cả các đặc điểm văn hoá rất khác nhau, thì tranh chấp lại càng lớn, cả về mặt quy mô và khả năng xảy ra tranh chấp. Chỉ cần một sự sai lệch nhỏ trong cách hiểu, xuất phát từ bất đồng ngôn ngữ là đã có thể dẫn đến tranh chấp. Đây là chưa nói đến vấn đề phức tạp hơn là văn hoá và tập quán kinh doanh. Chẳng hạn như hàng nhập khẩu vào Trung Quốc bắt buộc phải có mã số, mã vạch và điều này được coi là đương nhiên đối với các nhà nhập khẩu Trung Quốc, và do đó có thể gây thiệt hại cho nhà xuất khẩu nếu không chú ý đến điều đó trong thoả thuận hợp đồng. Hay như quy định về điều kiện cơ sở giao hàng của Hoa Kỳ không hoàn toàn giống với các điều kiện cơ sở giao hàng của Phòng Thương mại quốc tế (Incoterm) mà nếu không nghiên cứu kỹ các bên có thể dẫn đến tranh chấp về các khoản chi phí giao hàng...

Trước khi bắt đầu một thương vụ, các chủ thể không bao giờ muốn có tranh chấp xảy ra. Tuy nhiên, nó vẫn có thể xảy ra do những nguyên nhân chủ quan và khách quan. Chính vì vậy, việc nghiên cứu để hạn chế đến mức thấp nhất khả năng xảy ra tranh chấp là điều luôn được quan tâm. Nhưng một khi tranh chấp đã xảy ra, hoặc để bảo đảm lợi ích cho bản thân trong trường hợp xảy ra tranh chấp, thì vấn đề lựa chọn một phương pháp giải quyết tranh chấp cũng cần được quan tâm thích đáng, sao cho tranh chấp được giải quyết thoả đáng với chi phí về thời gian, công sức và tiền bạc là ít nhất.

Một trong những biện pháp giải quyết tranh chấp hay được áp dụng hiện nay là giải quyết tranh chấp kinh tế quốc tế bằng trọng tài. Có nhiều ưu điểm của phương pháp này so với các phương pháp khác như tính bảo mật, độ tin cậy cao,... khiến nó trở thành một biện pháp giải quyết tranh chấp phổ biến nhất trên thế giới. Vì vậy, có thể nói hoạt động của các trung tâm trọng tài đã và đang từng bước góp phần vào việc hoàn thiện môi trường kinh doanh, đảm bảo cho việc kinh doanh được ổn định.

2.1. Một số nguyên tắc cơ bản

Quy tắc tổ tụng là khung pháp lý mà Ủy ban trọng tài và các bên đương sự phải tuân theo. Do trọng tài là tổ chức xã hội nghề nghiệp được hình thành trên cơ sở tự nguyện của các trọng tài viên, theo quy định của pháp luật; hoặc trên cơ sở lựa chọn của các đương sự (trọng tài AD - HOC), nên không tồn tại một thủ tục tổ tụng thống nhất. Tuy vậy, thủ tục giải quyết tranh chấp bằng trọng tài của tất cả các tổ chức, hình thức trọng tài phải đảm bảo các nguyên tắc sau mà nếu vi phạm các nguyên tắc này sẽ dẫn đến hậu quả pháp lý rất phức tạp.

- Nguyên tắc tự nguyện: Là nguyên tắc cốt lõi trong vấn đề trọng tài vì trọng tài được hình thành là do ý chí tự nguyện của các bên đương sự và trong quá trình giải quyết tranh chấp, trọng tài đều nhân danh ý chí tối cao của các bên đương sự. Họ có thể thoả thuận chọn hình thức trọng tài, tổ chức trọng tài, trọng tài viên, địa điểm mà họ thấy thuận tiện và thậm chí là cả quy tắc tổ tụng áp dụng trong vụ kiện. Trong quá trình tranh tụng, nếu các bên đạt được sự thống nhất trên cơ sở thương lượng hoặc hoà giải thì trọng tài phải tôn trọng sự thoả thuận đó và chấm dứt việc giải quyết vụ việc.

- Nguyên tắc bình đẳng giữa các bên tranh chấp: Trong mọi việc, từ lựa chọn hay bãi miễn trọng tài viên, lựa chọn địa điểm tổ tụng, trong việc đưa đơn yêu cầu hay đơn biện minh trong việc nhận thông tin từ trọng tài và phía bên kia. Mọi tài liệu thông tin cho trọng tài đều phải thông báo cho bên kia, mọi biện pháp, quyết định của trọng tài đều phải đảm bảo sự bình đẳng giữa các bên tranh chấp.

- Nguyên tắc độc lập của các trọng tài viên trong khi giải quyết tranh chấp trong quá trình giải quyết tranh chấp là không ai có quyền can thiệp vào hoạt động của trọng tài viên. Các trọng tài viên bình đẳng với nhau và xét xử độc lập căn cứ vào những điều khoản của hợp đồng và pháp luật hiện hành. Tuy nhiên, với tư cách là những người hoàn toàn độc lập trong xét xử tranh chấp, trọng tài phải bảo đảm thái độ khách quan, vô tư nếu không muốn bị các bên khước từ hoặc phải tự khước từ.

- Nguyên tắc giữ bí mật trong giải quyết tranh chấp: Đây là nguyên tắc xuất phát từ mong muốn và lợi ích của các doanh nghiệp. Theo đó, các buổi họp xét xử của trọng tài trên cơ sở sự thỏa thuận của các trọng tài viên sẽ được tiến hành tại nơi mà ngoài trọng tài viên và các đương sự thì những người không có trách nhiệm hoặc không liên quan thì không được có mặt. Trọng tài viên có trách nhiệm phải bảo đảm bí mật mọi vấn đề mà mình biết khi tiến hành giải quyết vụ việc, kể cả phán quyết cuối cùng trừ khi được sự đồng ý của các đương sự.

- Quyết định của trọng tài có giá trị bắt buộc với các bên và không thể bị kháng cáo.

2.2. Các thể chế trọng tài

Đáp ứng nhu cầu giải quyết tranh chấp vốn đa dạng và phức tạp, tạo điều kiện cho các bên tranh chấp thực hiện quyền lựa chọn của mình đối với các hình thức trọng tài kinh tế trong nền kinh tế thị trường có thể được phân ra theo những tiêu thức sau:

a. Căn cứ vào quy chế tổ chức gồm trọng tài vụ việc (trọng tài AD - HOC) và trọng tài thường trực

Trọng tài AD-HOC: Là loại hình trọng tài không có cơ quan thường trực do các bên tranh chấp lập ra để giải quyết vấn đề mà họ yêu cầu. Trọng tài AD - HOC không có quy chế hoạt động riêng và chỉ giải quyết vấn đề

xong thì giải tán.

Khi áp dụng hình thức trọng tài AD - HOC, các bên phải tự thỏa thuận và lập ra quy tắc tố tụng, lựa chọn trọng tài viên và địa điểm xét xử. Về cơ bản các bên không bị ràng buộc bởi các quy định pháp lý về tố tụng khi mà họ vẫn bảo đảm được nguyên tắc khách quan trong quá trình xét xử trường hợp của họ.

Giải quyết bằng trọng tài AD - HOC khá đơn giản, nhanh chóng và tiết kiệm được chi phí do không phải trả phí cho bộ máy hành chính. Đây là biện pháp giải quyết tranh chấp mềm dẻo, linh hoạt, phán quyết của trọng tài AD - HOC vẫn được công nhận có giá trị chung thẩm và được thi hành.

Để thuận lợi hơn trong quá trình giải quyết tranh chấp thì khi lựa chọn trọng tài vụ việc, các bên nên thỏa thuận quy tắc tố tụng trong hợp đồng để khi muốn áp dụng thì chỉ cần dẫn chiếu. Trong trường hợp cần thiết, các bên có thể sửa đổi, bổ sung một số chi tiết cho phù hợp với tính chất từng vụ việc. Việc áp dụng các quy tắc này không đòi hỏi các bên phải trả thêm bất kỳ một khoản lệ phí nào mà lại có thể mang lại cho các bên một cách thức giải quyết nhanh.

Tuy nhiên, trọng tài vụ việc còn có nhược điểm là tính hiệu quả của nó phụ thuộc vào tinh thần hợp tác toàn diện của các bên tranh chấp và cần có sự hỗ trợ của một hệ thống pháp luật kinh tế hoàn chỉnh. Nguyên tắc “tự do lựa chọn” sẽ chỉ là hình thức nếu các bên không có thiện chí với nhau. Trình tự xét xử dễ bị trì hoãn nếu các bên không thống nhất được thủ tục giải quyết hoặc trở ngại trong việc lựa chọn trọng tài viên.

Trên thực tế, trọng tài vụ việc chỉ thích hợp với những tranh chấp nhỏ, khi các đương sự có sự am hiểu về pháp luật, dày dạn trên thương trường và có kinh nghiệm tranh tụng.

Trọng tài thường trực: Bên cạnh loại hình trọng tài AD - HOC, còn có loại hình trọng tài hoạt động thường xuyên, theo thông lệ quốc tế được gọi là trọng tài thường trực hay trọng tài quy chế. Trọng tài thường trực có Điều lệ riêng và quy chế hoạt động cụ thể. Mỗi tổ chức trọng tài quy chế đều đưa ra một bản quy tắc tố tụng hướng dẫn trình tự tiến hành thủ tục giải quyết tranh chấp. Các trung tâm trọng tài này được gọi dưới các tên như Toà án trọng tài (Ví dụ: Toà án trọng tài quốc tế, Toà án trọng tài Luân Đôn); Trung

tâm trọng tài (Ví dụ: Trung tâm trọng tài quốc tế Việt Nam, Trung tâm trọng tài quốc tế Hồng Kông...); hay Hiệp hội trọng tài (Hiệp hội trọng tài Mỹ...). Các Trung tâm trọng tài được tổ chức dưới dạng công ty hoặc Hiệp hội.

Về cơ cấu tổ chức, mỗi tổ chức trọng tài quy chế gồm một bộ phận thường trực hoặc ban thư ký nhằm cung cấp các dịch vụ hành chính và giám sát việc áp dụng các quy tắc trọng tài. Thành phần thứ hai không thể thiếu ở các tổ chức trọng tài quy chế là các trọng tài viên, họ là các luật sư, các chuyên gia giỏi, giàu kinh nghiệm trong lĩnh vực thương mại, hàng hải, bảo hiểm...

Trọng tài thường trực là hình thức trung gian giữa Toà án và Trọng tài vụ việc, Trọng tài thường trực giống trọng tài AD - HOC ở khả năng lựa chọn trọng tài viên, tuy có hạn chế hơn (vì phải chọn một hoặc tất cả trọng tài viên trong danh sách trọng tài viên có sẵn của Trung tâm trọng tài). Mặt khác, trong tổ tụng trọng tài thường trực, các bên đương sự buộc phải tuân theo các quy chế xét xử của từng Trung tâm trọng tài, bất luận nó có phức tạp hoặc không hợp lý đến mức nào. Tuy nhiên, trên thực tế điều này là rất hữu ích, vì để tồn tại và phát triển, bên cạnh chất lượng của đội ngũ trọng tài viên thì quy chế tổ tụng của từng Trung tâm trọng tài phải rất linh hoạt, có khả năng đáp ứng đòi hỏi của các nhà kinh doanh trong việc giải quyết tranh chấp.

Lợi thế lớn nhất của trọng tài thường trực là có sẵn các bộ quy tắc tổ tụng trọng tài và các bên đương sự chỉ cần thoả thuận áp dụng quy tắc là đủ mà không cần phải tốn công tạo ra một bộ quy tắc mới. Các bản quy tắc trọng tài cũng được bổ sung thường xuyên, điều chỉnh cho phù hợp với sự thay đổi của môi trường kinh doanh. Những điều này rất thuận lợi cho các doanh nghiệp mới bước vào nghề, hoặc không am hiểu nhiều về pháp luật, về thủ tục kiện tụng. Nếu họ không muốn có điều gì bất lợi cho mình thì họ chọn trọng tài thường trực với bộ quy tắc có sẵn để giải quyết tranh chấp. Hơn nữa, trọng tài quy chế hoạt động thường xuyên, có tổ chức chặt chẽ tạo điều kiện cho các bên dễ dàng quy định một thoả thuận trọng tài riêng. Một ưu điểm khác của trọng tài quy chế là vấn đề lựa chọn trọng tài viên. Trong trường hợp vụ việc tranh chấp bị một bên gây căng thẳng làm cản trở việc lựa chọn trọng tài viên thì sự chỉ định của Chủ tịch Trung tâm trọng tài là hết sức cần thiết. Các trọng tài Trung tâm là những người được tuyển chọn

kỹ càng và các bên hoàn toàn có thể đặt niềm tin vào trình độ chuyên môn cũng như sự khách quan của họ. Ngoài ra, còn phải kể đến vai trò của ban thư ký đối với quá trình giải quyết tranh chấp, họ có nhiệm vụ theo dõi, giám sát việc giải quyết tranh chấp làm cho quá trình thụ lý và xét xử không bị gián đoạn.

Bên cạnh những ưu điểm trên thì trọng tài quy chế cũng có những hạn chế nhất định như chi phí trọng tài cao hơn so với trọng tài AD - HOC. Ngoài chi phí trọng tài, các tổ chức trọng tài còn thu thêm phí hành chính. Và cũng do bộ máy hành chính nên đôi khi quá trình tổ tụng trọng tài quy chế kéo dài vì phải tuân thủ những thủ tục trong quy tắc tổ tụng một cách tuần tự và nghiêm chỉnh. Nguyên tắc “tự do lựa chọn” của các bên thực chất đã bị hạn chế trong quy tắc tổ tụng của tổ chức trọng tài.

b. Căn cứ theo vị trí trọng tài trong hệ thống tổ chức

- Trọng tài Nhà nước (hay còn gọi là trọng tài Chính phủ): Là cơ quan thuộc hệ thống cơ quan chấp hành và điều hành Nhà nước, có chức năng quản lý Nhà nước đối với công tác hợp đồng kinh tế. Hoạt động giải quyết tranh chấp, xử lý vi phạm hợp đồng kinh tế cũng chính là phương tiện để đạt được mục đích là trực tiếp tham gia việc điều hành, tổ chức các quan hệ kinh tế.

- Trọng tài kinh tế Nhà nước tồn tại ở các nước có nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung như ở các nước xã hội chủ nghĩa Đông Âu và ở Việt Nam trước đây (từ những năm 1960 cho đến tận đầu thập kỷ 90). Và hiện nay khi chuyển sang cơ chế thị trường, các quốc gia này cũng tiến hành đổi mới cách thức tổ chức giải quyết tranh chấp.

- Trọng tài phi Chính phủ: Là một tổ chức độc lập, không phụ thuộc hệ thống các cơ quan Nhà nước. Nó có thể được thành lập ở dạng công ty hoặc Hiệp hội trọng tài. Mô hình này phổ biến ở nước có nền kinh tế thị trường.

c. Căn cứ vào mô hình tổ chức

- Trọng tài độc lập: ví dụ như: Hiệp hội trọng tài Mỹ, Hiệp hội trọng tài Nhật Bản, Toà án trọng tài quốc tế Luân Đôn.

- Trọng tài bên cạnh phòng thương mại: ví dụ: Trung tâm trọng tài quốc tế bên cạnh phòng thương mại quốc tế, Trung tâm trọng tài quốc tế Việt Nam bên cạnh phòng thương mại và chủ nghĩa Việt Nam, Trung tâm

trọng tài quốc tế Xinh-ga-po.

d. Căn cứ vào thẩm quyền giải quyết vụ việc

Gồm trọng tài chuyên ngành và trọng tài tổng hợp.

e. Căn cứ theo đặc điểm thành lập

Trọng tài quốc tế, trọng tài quốc gia.

2.3. Một số văn kiện pháp lý quốc tế về trọng tài

Công ước New York về công nhận và thi hành quyết định của Trọng tài nước ngoài ngày 10/6/1958

Theo Công ước New York 1958, Công ước được áp dụng đối với quyết định của Trọng tài nước thành viên tham gia Công ước và đối với cả trường hợp quyết định của Trọng tài được tuyên ở ngoài phạm vi lãnh thổ các nước tham gia Công ước, nhưng được yêu cầu công nhận và thi hành trên lãnh thổ của một nước tham gia Công ước. Tuy nhiên, mỗi nước có quyền tuyên bố không áp dụng Công ước đối với trường hợp quyết định của Trọng tài được tuyên ngoài phạm vi lãnh thổ của các nước tham gia Công ước.

Nội dung của Công ước được áp dụng đối với các tranh chấp phát sinh trong lĩnh vực kinh tế, buôn bán của cá nhân và pháp nhân, nhưng không loại trừ trường hợp tranh chấp có một bên tham gia là Nhà nước, cơ quan nhà nước. Áp dụng các quy định của Công ước đối với loại tranh chấp thứ hai hay không còn tùy thuộc vào quyết định của mỗi nước thành viên Công ước.

Công ước có hiệu lực đối với việc công nhận và cho thi hành quyết định của Trọng tài đơn vụ và cả của Trọng tài thường trực hay Trọng tài quy chế. Việc công nhận và cho thi hành quyết định của Trọng tài nước ngoài được thực hiện phù hợp với pháp luật tổ tụng của nước nơi quyết định đó cần được công nhận và cho thi hành.

Mỗi nước thành viên có quyền từ chối việc công nhận và cho thi hành quyết định của Trọng tài nước ngoài trong các trường hợp sau đây:

- Các bên ký kết thoả thuận Trọng tài nhưng không có năng lực hành vi hoặc thoả thuận Trọng tài không có hiệu lực pháp luật theo pháp luật áp dụng cho thoả thuận hoặc theo pháp luật nơi quyết định Trọng tài được tuyên;

- Bên đương sự phải thi hành không được thông báo hợp lệ về việc chỉ định Trọng tài viên, về phiên họp xét xử của Trọng tài hoặc vì những lý do

khác bên đương sự không thể trình bày được ý kiến của mình;

- Quyết định của Trọng tài được tuyên vượt quá phần thẩm quyền nêu trong thoả thuận Trọng tài;

- Thành phần của Trọng tài và thủ tục xét xử không phù hợp với thoả thuận của các bên đương sự hoặc của pháp luật nơi đặt trụ sở của Trọng tài;

- Quyết định của Trọng tài chưa là quyết định chung thẩm hoặc bị huỷ bỏ hay đình chỉ hiệu lực bởi cơ quan có thẩm quyền của nước nơi quyết định có được tuyên;

- Tranh chấp không là đối tượng giải quyết của Trọng tài hoặc việc công nhận và thi hành quyết định của Trọng tài nước ngoài trái với trật tự công cộng theo pháp luật của nước nơi quyết định Trọng tài được đề nghị công nhận và cho thi hành.

Nhìn chung, nội dung của Công ước New York năm 1958 về công nhận và thi hành quyết định của Trọng tài nước ngoài đáp ứng được yêu cầu nâng cao hiệu quả việc giải quyết các tranh chấp phát sinh trong lĩnh vực quan hệ kinh tế, buôn bán, khoa học - công nghệ và văn hoá giữa các nước.

Công ước Geneva ngày 21/04/1961 về trọng tài thương mại quốc tế

Công ước này không quy định cụ thể về các trường hợp công nhận và thi hành quyết định của trọng tài nước ngoài vì mục đích của Công ước là làm cho nhu cầu của châu Âu phù hợp với Công ước New York năm 1958. Mục đích chính của Công ước Geneva là quy định về tổ chức của trọng tài và tính khả thi của thoả thuận trọng tài.

Luật Mẫu của Ủy ban Luật Thương mại quốc tế của Liên Hợp Quốc về Trọng tài Thương mại quốc tế năm 1985

Năm 1985, Ủy ban Luật Thương mại quốc tế của Liên Hợp Quốc (UNCITRAL) có ban hành Luật Mẫu về Trọng tài Thương mại quốc tế (sửa đổi năm 2006) và Luật Mẫu này đã được trên 50 quốc gia áp dụng. Nhiều quốc gia khác, nếu không áp dụng nguyên Luật Mẫu, thì cũng ban hành các luật trọng tài với nội dung tương tự hoặc tiến bộ hơn cả Luật Mẫu nhằm cố gắng phát triển hoạt động trọng tài ở quốc gia mình. Dù dưới hình thức nào, luật trọng tài ở các nước cũng đều quy định một số nội dung chính, mang tính thiết yếu để phát triển hoạt động trọng tài.

3. VẤN ĐỀ LUẬT ÁP DỤNG ĐỂ GIẢI QUYẾT CÁC TRANH CHẤP TRONG QUAN HỆ KINH TẾ QUỐC TẾ

3.1. Luật áp dụng cho việc giải quyết các tranh chấp phát sinh từ quan hệ pháp lý quốc tế

Các nguồn luật áp dụng bao gồm: Các điều ước quốc tế, các tập quán thương mại quốc tế và luật quốc gia.

Điều ước quốc tế: Là một thỏa thuận quốc tế được ký kết bằng văn bản giữa các quốc gia và được pháp Luật quốc tế điều chỉnh, dù được ghi nhận trong một văn kiện duy nhất hoặc trong hai hay nhiều văn kiện có quan hệ với nhau và với bất kể tên gọi riêng của nó là gì¹⁵.

Ở Việt Nam, *điều ước quốc tế là thỏa thuận bằng văn bản được ký kết hoặc gia nhập nhân danh Nhà nước hoặc nhân danh Chính phủ nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam với một hoặc nhiều quốc gia, tổ chức quốc tế hoặc chủ thể khác của pháp luật quốc tế, không phụ thuộc vào tên gọi là hiệp ước, công ước, hiệp định, định ước, thỏa thuận, nghị định thư, bản ghi nhớ, công hàm trao đổi hoặc văn kiện có tên gọi khác*¹⁶. Như vậy, có thể thấy pháp luật Việt Nam chia điều ước quốc tế thành hai loại là điều ước quốc tế nhân danh Nhà nước và điều ước quốc tế nhân danh Chính phủ. Việc phân loại này được quy định chi tiết tại Điều 7 Luật ký kết, gia nhập và thực hiện điều ước quốc tế năm 2005.

Tập quán thương mại: Là những quy tắc xử sự có hệ thống, những thói quen phổ biến được áp dụng một cách thường xuyên, liên tục trong một thời gian dài và phải có nội dung rõ ràng mà qua đó có thể xác định được quyền và nghĩa vụ đối với nhau. Các tập quán quốc tế chỉ có giá trị pháp lý và có hiệu lực bắt buộc đối với các chủ thể ký kết khi nó được quy định hoặc dẫn chiếu. Ngoài ra, đối với các quốc gia theo hệ thống “common law” còn có các án lệ là các quy tắc xét xử được hình thành từ thực tiễn xét xử. Khi lựa chọn luật của các quốc gia này, các chủ thể cần để ý đến những án lệ này.

¹⁵ Công ước Viên về luật điều ước quốc tế năm 1969.

¹⁶ Điều 2 Luật ký kết, gia nhập và thực hiện điều ước quốc tế năm 2005.

Luật quốc gia: Bên cạnh các điều ước quốc tế, các tập quán thương mại quốc tế và án lệ, luật quốc gia cũng đóng một vai trò khá quan trọng và trong nhiều trường hợp là nguồn luật điều chỉnh các quan hệ pháp lý quốc tế. Tuy nhiên, không phải tất cả các luật của quốc gia đều được áp dụng mà chỉ có một số luật, văn bản pháp luật có liên quan đến quan hệ pháp lý quốc tế mới được áp dụng.

3.2. Luật áp dụng cho việc giải quyết các tranh chấp phát sinh từ quan hệ dân sự có yếu tố nước

Trong các quan hệ dân sự có yếu tố nước ngoài thường có quy định về luật sẽ áp dụng để giải quyết tranh chấp phát sinh. Thông thường các Bên sẽ dẫn chiếu đến pháp luật của Bên kia trong trường hợp pháp luật của Bên đó cho phép và phù hợp với pháp luật của Bên này. Tuy nhiên, cũng có trường hợp các Bên quy định trong văn bản pháp luật quốc gia như Điều 770 của Bộ luật Dân sự năm 2005 của Việt Nam quy định:

“1. Hình thức của hợp đồng phải tuân theo pháp luật của nước nơi giao kết hợp đồng. Trong trường hợp hợp đồng được giao kết ở nước ngoài mà vi phạm quy định về hình thức hợp đồng theo pháp luật của nước đó, nhưng không trái với quy định về hình thức hợp đồng theo pháp luật Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam thì hình thức hợp đồng được giao kết ở nước ngoài đó vẫn được công nhận tại Việt Nam.

2. Hình thức hợp đồng liên quan đến việc xây dựng hoặc chuyển giao quyền sở hữu công trình, nhà cửa và các bất động sản khác trên lãnh thổ Việt Nam phải tuân theo pháp luật Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam”.

3.3. Các điều ước quốc tế nhằm giảm bớt phức tạp trong lĩnh vực luật áp dụng

Quan hệ thứ bậc giữa điều ước quốc tế và pháp luật quốc gia và việc áp dụng điều ước quốc tế (chấp nhận hay chuyển hoá - nội luật hoá, các quy phạm điều ước quốc tế) thực chất phản ánh nội hàm của mối quan hệ giữa Luật quốc tế và luật quốc gia. Vấn đề này trên thế giới còn có quan niệm và quy định khác nhau, cụ thể là:

Học thuyết về sự chấp nhận hiệu lực trực tiếp của quy phạm điều ước quốc tế rất gần với chủ nghĩa nhất nguyên. Học thuyết này khước từ việc ban hành một văn bản thi hành của Nhà nước như là cầu nối giữa quy phạm

pháp Luật quốc tế và sự áp dụng nó ở trong nước. Theo học thuyết này, các quy phạm pháp Luật quốc tế được áp dụng trực tiếp ở trong nước. Tuy nhiên, các quy phạm này không vì thế mà mất đi tính chất của nó với tư cách là các quy phạm pháp luật quốc tế. Với sự chấp nhận, các quy phạm điều ước được công nhận như là pháp luật trong nước.

Trong thực tiễn lập pháp và hành pháp, học thuyết về sự chấp nhận được vận dụng ở các nước theo hệ thống pháp luật Ănglô Xắc-xông. Xuất phát điểm của sự phát triển này là nguyên tắc được ghi nhận trong luật của Vương Quốc Anh: “Luật quốc tế là một bộ phận của Luật quốc gia”. Nguyên tắc này cũng được ghi nhận trong Hiến pháp Hoa Kỳ.

Theo hệ thống pháp luật nhất nguyên của mình, các Toà án của Hà Lan áp dụng trực tiếp và tức thời các quy phạm điều ước mà không cần một thể thức chuyển hoá vào nội luật.

Mặc dù, Hiến pháp Liên bang Thụy Sĩ không có quy định rõ về mối quan hệ giữa Luật quốc tế và Luật trong nước, nhưng có một nguyên tắc bất thành văn và đã được ngầm định trong Hiến pháp, rằng điều ước quốc tế và những nguyên tắc chung của Luật quốc tế có hiệu lực tức thời và không cần có các thủ tục đặc biệt. Toà án Liên bang đã nhiều lần khẳng định quan điểm này, rằng Luật quốc tế phải được xem như luật của Liên bang Thụy Sĩ, “bởi vì bản chất của nó phải tương đương với luật trong nước”. Chỉ khi các nguyên tắc của luật tập quán quốc tế không đủ rõ ràng, do đó không phù hợp cho việc áp dụng và thực hiện tức thời thì luật Liên bang Thụy Sĩ mới cần sửa đổi và thực hiện chúng; rằng, về phía các điều ước thì không cần phải có bất kỳ sự thay đổi chính thức nào để thành đạo luật của Liên bang.

Theo pháp luật châu Âu, Toà án châu Âu đã công bố rằng, luật của Cộng đồng chung châu Âu không chỉ là luật của các nước thành viên, được áp dụng trực tiếp đối với các Toà án của các nước đó, mà nó còn cao hơn luật pháp của các nước thành viên, vượt lên trên sự xung đột với luật pháp quốc gia.

Thực tiễn tư pháp của Cộng hoà Pháp hiện đang nghiêng theo xu hướng là: Chỉ ban hành một số lượng rất ít các đạo luật nhằm chuyển hoá đối với các điều ước quốc tế mà nước Pháp là thành viên, còn nếu điều ước quốc tế có hiệu lực áp dụng trực tiếp thì không cần chuyển hoá điều ước quốc tế vào nội luật.

Theo quy định của Điều 6 Luật ký kết, gia nhập và thực hiện điều ước quốc tế năm 2005 của Việt Nam thì điều ước quốc tế có giá trị cao hơn luật trong nước. Điều này, thể hiện trong trường hợp điều ước quốc tế mà Việt Nam ký kết hoặc tham gia có quy định khác thì áp dụng quy định của điều ước quốc tế.

4. HỆ THỐNG GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP TRONG KHUÔN KHỔ GATT/WTO

Tổ chức Thương mại quốc tế (WTO) chính thức ra đời kể từ ngày 1/1/1995 là kết quả của Vòng đàm phán Uruguay (1986 - 1995) với tiền thân là Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại (GATT 1947). WTO được coi như một thành công đặc biệt trong sự phát triển thương mại và pháp lý cuối thế kỷ XX với một hệ thống đồ sộ các hiệp định, thoả thuận, danh mục nhượng bộ thuế quan điều chỉnh các quyền và nghĩa vụ thương mại của các quốc gia thành viên.

Với các mục tiêu đầy tham vọng là thúc đẩy tiến trình tự do hoá thương mại trên toàn cầu, nâng cao mức sống của người dân các nước thành viên và giải quyết các bất đồng về lợi ích giữa các quốc gia trong khuôn khổ hệ thống thương mại đa biên, sự vận hành của WTO đã và sẽ có tác động to lớn đối với tương lai lâu dài của kinh tế thế giới cũng như kinh tế của từng quốc gia. Theo tính toán, có tới trên 95% hoạt động thương mại trên thế giới hiện nay được điều chỉnh bởi các Hiệp định của Tổ chức này.

Để bảo đảm việc thực hiện đầy đủ, nghiêm túc các quy định trong Hiệp định, ngăn chặn các biện pháp thương mại vi phạm các Hiệp định, góp phần vào việc thực hiện các mục tiêu to lớn của WTO, một cơ chế giải quyết các tranh chấp trong khuôn khổ tổ chức này đã được thiết lập. Cơ chế này là sự hiện thực hoá xu thế pháp lý hoá quá trình giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế ngày nay, dần dần thay thế các phương thức giải quyết tranh chấp mang tính chính trị, ngoại giao trong lĩnh vực này.

4.1. Quá trình phát triển của hệ thống giải quyết tranh chấp của GATT

Hệ thống giải quyết tranh chấp của WTO được coi là một đổi mới quan trọng trong thương mại quốc tế. Hệ thống này là một sự kế thừa của hệ thống giải quyết tranh chấp thương mại đa biên trong Hiệp định chung về Thương mại và Thuế quan GATT (các Điều XXII và XXIII của GATT 1947). Một số

nguyên tắc và thực tiễn của hệ thống giải quyết tranh chấp của GATT đã được pháp chế hóa trong các quyết định và hiệp định của các Bên ký kết Hiệp định GATT 1947. Hệ thống giải quyết tranh chấp hiện nay của WTO về cơ bản vẫn dựa trên và tuân thủ những nguyên tắc giải quyết tranh chấp đã được áp dụng theo các Điều XXII và XIII của GATT 1947. Tuy nhiên, Vòng đàm phán U-ru-goay đã có những sửa đổi và chi tiết hóa hệ thống giải quyết tranh chấp của GATT trước đó.

Thực tiễn của hệ thống giải quyết tranh chấp theo GATT 1947

Những nguyên tắc đầu tiên trong Điều XXIII:2 của GATT 1947 quy định rằng, các Bên ký kết GATT phải với tư cách đại diện cho một nhóm nước để giải quyết bất kỳ tranh chấp nào giữa các Bên ký kết. Vì vậy, các tranh chấp trong những năm đầu tiên tồn tại của GATT 1947 được Chủ tịch Hội đồng GATT đưa ra phán quyết. Sau này, các tranh chấp được chuyển cho các Ban công tác bao gồm đại diện của tất cả các Bên ký kết có liên quan, bao gồm cả các bên tranh chấp để giải quyết. Các Ban công tác này thông qua báo cáo trên cơ sở quyết định đồng thuận. Không lâu sau đó, Ban công tác đã bị thay thế bởi Ban hội thẩm gồm từ ba tới năm chuyên gia độc lập không liên quan tới các bên tranh chấp. Các Ban hội thẩm này viết những báo cáo độc lập kèm theo khuyến nghị và phán quyết nhằm giải quyết tranh chấp và chuyển tới Hội đồng GATT. Những báo cáo này có tính ràng buộc về mặt pháp lý đối với các bên tranh chấp một khi được sự chấp nhận của Hội đồng GATT. Vì vậy, các Bên ký kết GATT đã tạo ra một hệ thống án lệ và áp dụng cách tiếp cận ngày càng phụ thuộc vào các quy tắc pháp luật được thông qua trước đó và phương thức lập luận như của toà án trong các báo cáo của họ.

Các Bên ký kết GATT 1947 đã dần dần pháp chế hóa và đôi khi cũng sửa đổi những thực tiễn giải quyết tranh chấp khi có thủ tục phát sinh. Những quyết định và thỏa thuận quan trọng nhất về giải quyết tranh chấp trước Vòng đàm phán U-ru-goay bao gồm:

- Quyết định về các thủ tục theo Điều XXIII (5/4/1966).
- Thỏa thuận về thông báo, tham vấn, giải quyết tranh chấp và giám sát (28/11/1979).
- Quyết định về giải quyết tranh chấp trong Tuyên bố cấp Bộ trưởng (29/11/1982).

- Quyết định về giải quyết tranh chấp (30/11/1984).

Những điểm yếu của hệ thống giải quyết tranh chấp của GATT

Nguyên tắc quan trọng nhất trong GATT 1947 là nguyên tắc đồng thuận, kể cả khi chuyển một tranh chấp tới Ban hội thẩm cũng cần có sự đồng thuận. Sự đồng thuận có nghĩa là không có sự phản đối từ bất kỳ Bên ký kết nào đối với quyết định đó.

Đây chính là một điểm yếu trong hệ thống này nếu bên bị khiếu kiện có thể cản trở việc thành lập Ban hội thẩm. Hơn nữa, việc thông qua báo cáo của Ban hội thẩm và việc cho phép thực hiện biện pháp trả đũa đối với việc không thực hiện của bên bị khiếu kiện cũng cần phải có sự đồng thuận. Những quyết định như vậy cũng có thể bị bên bị khiếu kiện cản trở.

4.2. Các đặc điểm cơ bản của thỏa thuận DSU

Cuối năm 1980, khi Vòng đàm phán U-ru-goay diễn ra, sự yếu kém về mặt cơ cấu của hệ thống giải quyết tranh chấp của GATT ngày càng trầm trọng, đặc biệt trong những lĩnh vực nhạy cảm về chính trị hoặc vì một số bên ký kết đã cố gắng đạt được sự thỏa hiệp giữa những vấn đề tranh chấp đang diễn ra và những vấn đề đang được thương lượng. Hơn nữa, điều này cũng dẫn tới nhiều hành động đơn phương để thực thi quyền thay vì dựa vào hệ thống giải quyết tranh chấp của GATT. Do những vấn đề trực trặc cố hữu trong hệ thống giải quyết tranh chấp của GATT làm cho ngày càng nhiều vấn đề tồn tại trong những năm 1980, nên các Bên ký kết GATT 1947 đều nhận thấy rằng, hệ thống này cần được đổi mới và hoàn thiện. Vì vậy, việc đàm phán về giải quyết tranh chấp đã được đưa vào chương trình nghị sự của các cuộc đàm phán trong Vòng U-ru-goay với mức độ ưu tiên cao. Năm 1989, trong quá trình đàm phán tại Vòng U-ru-goay, các Bên ký kết đã sẵn sàng thực hiện một số kết quả cụ thể bước đầu của các cuộc đàm phán và đã thông qua Quyết định về Những đổi mới đối với các quy tắc và thủ tục giải quyết tranh chấp trong GATT (12/4/1989).

Một trong những kết quả của Vòng U-ru-goay là việc Thỏa thuận về Giải quyết tranh chấp (viết tắt là DSU) đã đem lại một hệ thống giải quyết tranh chấp được hoàn thiện đáng kể. Những thủ tục giải quyết tranh chấp đã chi tiết hơn đối với các giai đoạn khác nhau khi giải quyết tranh chấp, bao gồm cả các thời hạn cụ thể đã được quy định trong DSU. Kết quả là DSU đã

đưa ra nhiều mốc thời hạn nhằm bảo đảm giải quyết nhanh tranh chấp.

Việc DSU loại bỏ quyền của các bên, nhất là bên có biện pháp bị kiện, trong việc ngăn cản việc thành lập Ban hội thẩm hoặc thông qua báo cáo được coi là đổi mới quan trọng nhất trong Vòng U-ru-goay. Trong Quyết định ngày 12/4/1989 đã cho phép tạm thời áp dụng các thử nghiệm đến cuối Vòng U-ru-goay và đề ra nhiều quy tắc mà sau này được đề cập trong DSU, chẳng hạn như quyền được có Ban hội thẩm và khuôn khổ thời hạn nghiêm ngặt đối với thủ tục tố tụng của Ban hội thẩm.

Hiện nay, Cơ quan Giải quyết tranh chấp (DSB) tự động thành lập Ban hội thẩm và thông qua báo cáo của Ban hội thẩm và Cơ quan Phúc thẩm, trừ khi có sự đồng thuận không nhất trí làm như vậy. Quy tắc “đồng thuận nghịch” tương phản rất rõ với thực tiễn của GATT 1947 và ngoài việc được áp dụng đối với việc thành lập Ban hội thẩm và thông qua báo cáo của Ban hội thẩm và Cơ quan Phúc thẩm thì quy tắc này cũng áp dụng đối với việc cho phép các biện pháp trả đũa chống lại bên không thực hiện phán quyết.

Ngoài ra, một đặc điểm mới quan trọng của hệ thống giải quyết tranh chấp trong WTO là việc xem xét phúc thẩm các báo cáo của Ban hội thẩm và giám sát chính thức việc thực thi sau khi đã thông qua báo cáo của Ban hội thẩm và của Cơ quan Phúc thẩm.

Hệ thống giải quyết tranh chấp của GATT được xem như một trong những cơ sở cho trật tự thương mại đa phương. Hệ thống này đã được củng cố và giản tiện hóa nhờ kết quả của những sửa đổi đã được phê chuẩn trong Hội nghị Bộ trưởng rà soát giữa khóa tháng 12/1988 ở Montreal.

Các tranh chấp hiện được giải quyết bởi Hội đồng sẽ tuân thủ theo những quy tắc này, bao gồm quyền quyết định nhiều hơn trong việc thành lập, điều kiện tham chiếu và cơ cấu ban hội thẩm, những quyết định này sẽ không còn phụ thuộc vào ý chí của các bên đối với việc giải quyết tranh chấp. Thỏa thuận ghi nhận về các quy tắc và thủ tục điều chỉnh việc giải quyết tranh chấp của vòng đàm phán U-ru-goay (DSU) sẽ củng cố hơn nữa hệ thống giải quyết tranh chấp hiện tại, bổ sung thêm các quyền đã được thỏa thuận trong buổi hội nghị rà soát giữa khóa về việc thông qua các quyết định của Ban hội thẩm và cơ quan phúc thẩm. Hơn nữa, thỏa thuận này sẽ

hình thành nên một hệ thống tổng hợp cho phép các thành viên WTO yêu cầu khiếu nại dựa trên các hiệp định thương mại đa phương trong các phụ chương của hiệp định thành lập WTO. Nhằm mục đích này, Cơ quan giải quyết tranh chấp sẽ thi hành các quyền của hội đồng chung, các hội đồng và ủy ban của các hiệp định có liên quan.

a. Tầm quan trọng của tham vấn trong việc đảm bảo giải quyết tranh chấp

DSU nhấn mạnh đến tầm quan trọng của tham vấn trong việc bảo đảm giải quyết tranh chấp, theo đó, DSU yêu cầu một thành viên phải tham vấn với một thành viên khác bằng một yêu cầu tham vấn trong vòng không quá 30 ngày. Nếu tranh chấp không được giải quyết sau 60 ngày từ ngày yêu cầu tham vấn, bên khiếu nại có thể yêu cầu thành lập Ban hội thẩm. Nếu yêu cầu tham vấn bị từ chối, bên khiếu nại có thể trực tiếp gửi đơn yêu cầu thành lập Ban hội thẩm. Các bên có thể tự nguyện đồng ý tuân theo biện pháp giải quyết thay thế là giúp đỡ thiện chí, hòa giải, trung gian và trọng tài.

Nếu tranh chấp không được giải quyết thông qua tham vấn, một Ban hội thẩm có thể được yêu cầu thành lập, muộn nhất là trong cuộc họp tiếp theo của cơ quan giải quyết tranh chấp (DBS), cuộc họp mà trong đó yêu cầu thành lập Ban hội thẩm được đưa vào chương trình nghị sự của cuộc họp, trừ khi trong cuộc họp đó DSB đồng thuận không thành lập Ban hội thẩm. Thỏa thuận đề ra các quy tắc và khung thời gian cụ thể đối với việc quyết định các điều kiện tham chiếu và cơ cấu Ban hội thẩm. Các điều kiện tham chiếu tiêu chuẩn sẽ được áp dụng nếu các bên không đồng ý các điều kiện đặc biệt trong vòng 20 ngày thành lập Ban hội thẩm. Và cũng trong vòng 20 ngày, nếu các bên không đồng ý về cơ cấu của Ban hội thẩm thì cơ cấu này sẽ được quyết định bởi Tổng giám đốc. Ban hội thẩm thường gồm 3 thành viên có lý lịch thích hợp và kinh nghiệm từ các nước không phải là các thành viên đang có tranh chấp. Ban Thư ký có nhiệm vụ lưu giữ một danh sách các chuyên gia để đáp ứng tiêu chuẩn này.

b. Các thủ tục Ban hội thẩm được đưa ra chi tiết trong thỏa thuận DSU

DSU quy định rằng, một Ban hội thẩm thường sẽ phải hoàn thành công việc trong vòng 6 tháng, hoặc trong trường hợp khẩn cấp là 3 tháng. Các báo cáo Ban hội thẩm có thể được xem xét thông qua trong vòng

20 ngày sau khi các thông báo được gửi đến các thành viên. Trong vòng 60 ngày kể từ ngày gửi báo cáo, báo cáo này phải được thông qua trừ khi DSB quyết định đồng thuận không thông qua báo cáo hoặc một bên trong tranh chấp chính thức thông báo cho DSB về quyết định kháng cáo của mình.

Khái niệm rà soát phúc thẩm là một điểm quan trọng mới của thỏa thuận. Một cơ quan phúc thẩm sẽ được thành lập gồm 7 thành viên, 3 trong số đó sẽ giải quyết bất kỳ vụ tranh chấp nào. Kháng cáo chỉ giới hạn trong phạm vi các vấn đề mà luật quy định trong báo cáo của Ban hội thẩm và những giải thích hợp pháp được đưa ra bởi ban hội thẩm. Thủ tục phúc thẩm sẽ không vượt quá 60 ngày từ ngày một bên chính thức thông báo quyết định kháng cáo. Báo cáo kết quả khi được DBS thông qua thì các bên phải chấp nhận vô điều kiện trong vòng 30 ngày kể từ ngày thông báo kết quả đến các thành viên, trừ khi DSB thống nhất quyết định không thông qua báo cáo.

Một khi báo cáo Ban hội thẩm và cơ quan phúc thẩm đã được thông qua, các bên liên quan sẽ phải thông báo quyết định của mình về việc thi hành các khuyến cáo này. Nếu các thành viên không thể tuân thủ ngay lập tức thì một “thời hạn hợp lý” để thực hiện sẽ được áp dụng. Thời hạn hợp lý này có thể là một thời hạn do các bên đề xuất và được DSB phê duyệt trong vòng 45 ngày thông qua báo cáo hoặc một thời hạn thông qua cơ chế trọng tài ràng buộc trong vòng 90 ngày kể từ khi thông qua các khuyến cáo hoặc phán quyết. Trong mọi trường hợp, DSB sẽ giám sát việc thi hành cho đến khi tranh chấp được giải quyết.

c. Các điều khoản tiếp theo đưa ra các quy tắc về bồi thường và tạm hoãn thi hành các nhượng bộ

DSU quy định rằng, trong một khoảng thời gian nhất định, các bên có thể tiến hành đàm phán để thống nhất một mức bồi thường có thể chấp nhận được. Nếu không đi đến thống nhất, một bên tranh chấp có thể yêu cầu DSB cho phép tạm hoãn các nhượng bộ và nghĩa vụ đối với bên liên quan. DSB sẽ chấp thuận yêu cầu này trong vòng 30 ngày kể từ ngày thời hạn hợp lý kết thúc. Nếu không đồng ý về mức độ tạm hoãn đó thì vấn đề này phải đưa ra trọng tài. Về nguyên tắc, việc tạm hoãn nhượng bộ này chỉ thi hành đối với cùng các lĩnh vực trong tranh chấp của vụ kiện. Nếu tạm hoãn không

thiết thực và không hiệu quả, có thể xem xét áp tạm hoãn lên một ngành khác thuộc phạm vi điều chỉnh của cùng một hiệp định. Hơn nữa, nếu tạm hoãn không hiệu quả và thực tế và nếu tình huống đủ nghiêm trọng, việc tạm hoãn nhượng bộ có thể được điều chỉnh bởi một hiệp định khác. Một trong những điều khoản cốt lõi tái khẳng định rằng, các thành viên không được tự mình đưa ra các phán quyết về việc vi phạm hoặc tạm hoãn nhượng bộ, nhưng có quyền tạm dừng các quy tắc và thủ tục giải quyết tranh chấp của DSU.

DSU bao gồm nhiều điều khoản liên quan đến lợi ích của các nước đang và kém phát triển. Thỏa thuận này cũng đưa ra những quy tắc để giải quyết các tranh chấp không liên quan đến việc vi phạm nghĩa vụ theo nội dung hiệp định nhưng một bên lại cho rằng lợi ích của mình bị xâm hại hoặc bị làm suy giảm. Những phán quyết đặc biệt được sẽ được thông qua bởi các Bộ trưởng vào năm 1994 khi các quy tắc giải quyết tranh chấp Montreal hết hạn vào cuộc họp tháng 4/1994 sẽ kéo dài hiệu lực cho đến khi hiệp định của WTO có hiệu lực. Các phán quyết khác sẽ được rà soát lại trong vòng 4 năm sau khi hiệp định WTO có hiệu lực.

4.3. Một số vấn đề pháp lý liên quan đến việc giải quyết tranh chấp trong khuôn khổ GATT/WTO

Cơ chế giải quyết tranh chấp trong WTO là sự kế thừa các quy định về giải quyết tranh chấp đã từng phát huy tác dụng tích cực gần 50 năm qua trong lịch sử GATT 1947. Rút kinh nghiệm từ những bất cập trong cơ chế cũ, một số cải tiến căn bản về thủ tục đã được đưa vào cơ chế mới, góp phần không nhỏ trong việc nâng cao tính chất xét xử của thủ tục này cũng như tăng cường tính ràng buộc của các quyết định giải quyết tranh chấp.

Mục tiêu căn bản của cơ chế giải quyết tranh chấp trong WTO là nhằm “đạt được một giải pháp tích cực cho tranh chấp”, và ưu tiên những “giải pháp được các bên tranh chấp cùng chấp thuận và phù hợp với các Hiệp định liên quan”. Xét ở mức độ rộng hơn, cơ chế này nhằm cung cấp các thủ tục đa phương giải quyết tranh chấp thay thế cho các hành động đơn phương của các quốc gia thành viên vốn tồn tại nhiều nguy cơ bất công, gây trì trệ và xáo trộn sự vận hành chung của các quy tắc thương mại quốc tế.

Qua gần 10 năm thực hiện, cơ chế giải quyết tranh chấp mới đã tỏ rõ

ưu thế của mình trong việc giải quyết có hiệu quả các tranh chấp giữa các quốc gia trong khuôn khổ WTO. Hiệu quả này đạt được chủ yếu dựa trên các quy định hết sức chặt chẽ về thủ tục được nêu tại các văn bản (nguồn) khác nhau, cơ chế thông qua quyết định mới (cơ chế đồng thuận phủ quyết), các cơ quan chuyên môn độc lập với các thời hạn cụ thể. Không phải ngẫu nhiên mà cơ chế giải quyết tranh chấp trong WTO được coi là một trong những thành công cơ bản của Vòng đàm phán 1 Điều 3.7 DSU U-ru-goay.

Nguồn của cơ chế giải quyết tranh chấp trong WTO

Trên cơ sở các quy định rời rạc về giải quyết tranh chấp trong GATT2, WTO đã thành công trong việc thiết lập một cơ chế pháp lý đầy đủ, chi tiết trong một văn bản thống nhất để giải quyết tranh chấp thương mại giữa các thành viên WTO (bao gồm các quốc gia có chủ quyền và những lãnh thổ thuế quan riêng biệt): Thỏa thuận về các Quy tắc và Thủ tục điều chỉnh việc giải quyết tranh chấp (DSU) - Phụ lục 2 Hiệp định Marrakesh thành lập WTO.

Ngoài ra, cơ chế này còn được có một số quy định riêng biệt trong các văn bản khác (được DSU viện dẫn đến) như:

- Điều XXII và XXIII GATT 1947 (Điều 3.1 DSU).

- Các quy tắc và thủ tục chuyên biệt hoặc bổ sung về giải quyết tranh chấp tại các Hiệp định trong khuôn khổ WTO (Ví dụ: Điều 11.2 Hiệp định về các Biện pháp Kiểm dịch Thực vật; Điều 17.4 đến 17.7 GATT 1994...).

- “Quyết định về các Thủ tục giải quyết tranh chấp đặc biệt” GATT 1966: Bao gồm các quy tắc áp dụng cho việc giải quyết các tranh chấp giữa một nước kém phát triển và một nước phát triển (Điều 3.12 DSU) và các thủ tục đặc biệt áp dụng cho tranh chấp có một bên là nước kém phát triển nhất (Điều 2.4 DSU).

Cơ chế giải quyết tranh chấp trong WTO này là bắt buộc đối với tất cả các quốc gia thành viên theo đó mỗi thành viên có khiếu nại, tranh chấp với thành viên khác buộc phải đưa tranh chấp ra giải quyết bằng cơ chế này. Quốc gia thành viên bị khiếu nại không có cơ hội lựa chọn nào khác là chấp nhận tham gia giải quyết tranh chấp theo các thủ tục của cơ chế này. Đây chính là điểm tạo nên sự khác biệt cũng như hiệu quả hoạt động của cơ chế giải quyết tranh chấp trong WTO so với các cơ chế giải quyết các tranh chấp

quốc tế đang tồn tại (thẩm quyền giải quyết của các cơ chế truyền thống không có tính bắt buộc mà phụ thuộc vào sự chấp thuận của các quốc gia liên quan).

Các loại khiếu kiện

Các khiếu kiện có thể được giải quyết theo cơ chế giải quyết tranh chấp trong WTO được quy định tại Điều XXIII.1 GATT 1994 bao gồm:

- Khiếu kiện có vi phạm (violation complaint): Khiếu kiện phát sinh khi một quốc gia thành viên không thực hiện các nghĩa vụ của mình theo quy định tại Hiệp định (trong trường hợp này thiệt hại được suy đoán là đương nhiên).

- Khiếu kiện không vi phạm (non-violation complaint): Là loại khiếu kiện phát sinh khi một quốc gia ban hành một biện pháp thương mại gây thiệt hại (làm mất hay phương hại đến) các lợi ích mà quốc gia khiếu kiện có được từ Hiệp định hoặc cản trở việc thực hiện một trong các mục tiêu của Hiệp định - không phụ thuộc vào việc biện pháp đó có vi phạm Hiệp định hay không.

- Khiếu kiện dựa trên “sự tồn tại một tình huống khác” (“situation” complaint): Trong trường hợp này, quốc gia khiếu kiện cũng phải chứng minh về thiệt hại mà mình phải chịu hoặc trở ngại gây ra đối với việc đạt được một mục tiêu của Hiệp định.

Như vậy, tranh chấp trong khuôn khổ WTO không nhất thiết phát sinh từ một hành vi vi phạm các quy định tại các Hiệp định của tổ chức này của một hoặc nhiều quốc gia thành viên (thông qua việc ban hành/thực thi một biện pháp thương mại vi phạm nghĩa vụ của quốc gia đó theo WTO). Tranh chấp có thể phát sinh từ một “tình huống” khác hoặc khi một biện pháp thương mại do một quốc gia thành viên ban hành tuy không vi phạm quy định của WTO nhưng gây thiệt hại cho một hoặc nhiều quốc gia thành viên khác.

Quy định này thực chất là sự kế thừa quy định trước đây của GATT năm 1947 về phạm vi áp dụng của cơ chế giải quyết tranh chấp: Một quy định phản ánh sự mềm dẻo trong các quy định về quyền và nghĩa vụ của các thành viên WTO theo đó một bên có thể phải nhượng bộ trong một vấn đề cụ thể (mà mình có quyền hoặc chí ít là không bị cấm) để tránh gây thiệt hại cho bên (các bên) khác hoặc nhằm đạt được một mục tiêu nhất định của

Hiệp định liên quan.

Các cơ quan giải quyết tranh chấp

Thủ tục giải quyết tranh chấp trong WTO được thực hiện bởi các cơ quan khác nhau, mỗi cơ quan có chức năng riêng biệt, tạo nên tính độc lập trong hoạt động điều tra và thông qua quyết định trong cơ chế này.

Cơ quan giải quyết tranh chấp (Dispute Settlement Body - DSB):

Cơ quan này thực chất là Đại hội đồng WTO, bao gồm đại diện của tất cả các quốc gia thành viên. DSB có quyền thành lập Ban hội thẩm, thông qua các báo cáo của Ban hội thẩm và của Cơ quan phúc thẩm, giám sát việc thi hành các quyết định, khuyến nghị giải quyết tranh chấp, cho phép đình chỉ thực hiện các nghĩa vụ và nhượng bộ (trả đũa). Tuy nhiên, DSB chỉ là cơ quan thông qua quyết định chứ không trực tiếp thực hiện việc xem xét giải quyết tranh chấp.

Các quyết định của DSB được thông qua theo nguyên tắc đồng thuận phủ quyết. Đây là một nguyên tắc mới theo đó một quyết định chỉ không được thông qua khi tất cả thành viên DSB bỏ phiếu không thông qua. Điều này đồng nghĩa với việc các quyết định của DSB hầu như được thông qua tự động vì khó có thể tưởng tượng một quyết định có thể bị bỏ phiếu chống bởi tất cả các thành viên DSB. Nguyên tắc này khắc phục được nhược điểm cơ bản của cơ chế giải quyết tranh chấp trong GATT 1947 nơi áp dụng nguyên tắc đồng thuận truyền thống - mọi quyết định chỉ được thông qua khi tất cả các thành viên bỏ phiếu thông qua (mỗi thành viên đều có quyền phủ quyết quyết định) - một rào cản trong việc thông qua các quyết định của cơ quan giải quyết tranh chấp.

Ban hội thẩm (Panel):

Ban này bao gồm từ 3 - 5 thành viên có nhiệm vụ xem xét một vấn đề cụ thể bị tranh chấp trên cơ sở các quy định WTO được quốc gia nguyên đơn viện dẫn. Kết quả công việc của Ban hội thẩm là một báo cáo trình DSB thông qua, giúp DSB đưa ra các khuyến nghị đối với các Bên tranh chấp. Trên thực tế, đây là cơ quan trực tiếp giải quyết tranh chấp mặc dù không nắm quyền quyết định (vì với nguyên tắc đồng thuận phủ quyết mọi vấn đề về giải quyết tranh chấp khi đã đưa ra trước DSB đều được “tự động” thông qua).

Các thành viên Ban hội thẩm được lựa chọn trong số các quan chức Chính phủ hoặc các chuyên gia phi Chính phủ không có quốc tịch của một Bên tranh chấp hoặc của một nước cùng là thành viên trong một Liên minh Thuế quan hoặc Thị trường chung với một trong các nước tranh chấp (ví dụ: Liên minh châu Âu). Ban hoạt động độc lập, không chịu sự giám sát của bất kỳ quốc gia nào.

Cơ quan Phúc thẩm (Standing Appellate Body - SAB):

Cơ quan Phúc thẩm là một thiết chế mới trong cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO, cho phép báo cáo của Ban hội thẩm được xem xét lại (khi có yêu cầu), đảm bảo tính đúng đắn của báo cáo giải quyết tranh chấp. Sự ra đời của cơ quan này cũng cho thấy rõ hơn tính chất xét xử của thủ tục giải quyết tranh chấp mới.

SAB gồm 7 thành viên do DSB bổ nhiệm với nhiệm kỳ 4 năm (có thể được bầu lại 1 lần). Các thành viên SAB được lựa chọn trong số những nhân vật có uy tín và có chuyên môn được công nhận trong lĩnh vực luật pháp, thương mại quốc tế và trong những vấn đề thuộc phạm vi điều chỉnh của các hiệp định liên quan. Tuy nhiên, việc xét xử phúc thẩm trong từng vụ việc chỉ do 3 thành viên SAB thực hiện một cách độc lập.

Khi giải quyết vấn đề tranh chấp, SAB chỉ xem xét lại các khía cạnh pháp lý và giải thích pháp luật trong Báo cáo của Ban hội thẩm chứ không điều tra lại các yếu tố thực tiễn của tranh chấp. Kết quả làm việc của SAB là một báo cáo, trong đó Cơ quan này có thể giữ nguyên, sửa đổi hoặc đảo ngược lại các kết luận trong báo cáo của Ban hội thẩm. Báo cáo của Cơ quan Phúc thẩm được thông qua tại DSB và không thể bị phản đối hay khiếu nại tiếp.

Trình tự giải quyết tranh chấp

Tham vấn (Consultation):

Bên có khiếu nại trước hết phải đưa ra yêu cầu tham vấn Bên kia (Điều 4 DSU). Việc tham vấn được tiến hành bí mật (không công khai) và không gây thiệt hại cho các quyền tiếp theo của các Bên. Bên được tham vấn phải trả lời trong thời hạn 10 ngày và phải tiến hành tham vấn trong vòng 30 ngày kể từ khi nhận được yêu cầu (trường hợp khẩn cấp - ví dụ hàng hoá liên quan có nguy cơ hư hỏng, các thời hạn này lần lượt là 10 ngày

và 20 ngày). Bên được tham vấn có nghĩa vụ “đảm bảo việc xem xét một cách cảm thông và tạo cơ hội thoả đáng” cho Bên yêu cầu tham vấn.

Thủ tục tham vấn chỉ là thủ tục được tiến hành giữa các Bên với nhau. DSB được thông báo về thủ tục này và có trách nhiệm thông báo cho các quốc gia thành viên về yêu cầu tham vấn nhưng cơ quan này không trực tiếp tham gia vào thủ tục tham vấn. Các quốc gia khác có thể xin tham gia vào việc tham vấn này nếu Bên bị tham vấn thừa nhận rằng, các quốc gia này có “quyền lợi thương mại thực chất” trong việc tham vấn này.

Thông thường, các quốc gia đều có gắng giải quyết các bất đồng ở giai đoạn tham vấn nhằm hạn chế đến mức tối đa các thiệt hại về lợi ích cho tất cả các bên, đồng thời đảm bảo tính bí mật của các thông tin liên quan đến tranh chấp.

Tuy nhiên, các quy định về tham vấn trong WTO cũng bộc lộ một số hạn chế nhất định như: làm thế nào để định lượng hoặc kiểm nghiệm được việc thực hiện nghĩa vụ “tham vấn một cách thông cảm” của Bên được yêu cầu tham vấn; trường hợp tham vấn đạt được một thoả thuận thì thông báo về kết quả tham vấn cần phải chi tiết đến mức nào để các thành viên khác của WTO và cơ quan có thẩm quyền kiểm tra được tính hợp pháp của thoả thuận tham vấn (tránh hiện tượng thoả thuận đạt được đơn thuần chỉ là sự thoả hiệp về lợi ích giữa các bên mà không dựa trên các quy định của WTO và thực tế vi phạm vẫn tồn tại...).

Môi giới, Trung gian, Hoà giải (Good Office, Mediation, Consultation):

Bên cạnh thủ tục tham vấn, DSU còn quy định các hình thức giải quyết tranh chấp mang tính “chính trị” khác như môi giới, trung gian, hoà giải. Các hình thức này được tiến hành trên cơ sở tự nguyện, bí mật giữa các Bên tại bất kỳ thời điểm nào sau khi phát sinh tranh chấp (ngay cả khi Ban hội thẩm đã được thành lập và đã tiến hành hoạt động). Tương tự như vậy, các thủ tục này cũng có thể chấm dứt vào bất kỳ lúc nào. DSU không xác định bên nào (nguyên đơn hay bị đơn) có quyền yêu cầu chấm dứt nên có thể hiểu là tất cả các bên tranh chấp đều có quyền yêu cầu chấm dứt các thủ tục này.

Chức năng môi giới, trung gian, hoà giải do Tổng Thư ký WTO đảm nhiệm (Điều 5 DSU). Tuy nhiên, hiện vẫn chưa có quy định về việc liệu một

cá nhân hoặc một tổ chức có thể đứng ra đảm trách vai trò môi giới, trung gian, hoà giải này không.

Với các ưu thế nhất định như tiết kiệm được về thời gian, tiền bạc, quan hệ hữu hảo giữa các bên tranh chấp,... các phương thức chủ yếu dựa trên đàm phán ngoại giao này được DSU đặc biệt khuyến khích sử dụng (Điều 3.7 DSU), và việc tìm ra được một giải pháp hợp lý thoả mãn tất cả các bên tranh chấp có lẽ còn được coi trọng hơn cả việc đạt được một giải pháp phù hợp với các quy tắc thương mại trong Hiệp định.

Thành lập Ban hội thẩm (Panel Establishment):

Yêu cầu thành lập Ban hội thẩm phải được lập thành văn bản sau khi Bên được tham vấn từ chối tham vấn hoặc tham vấn không đạt kết quả trong vòng 60 ngày kể từ khi có yêu cầu tham vấn (Điều 6 DSU). Tuy nhiên, như trên đã đề cập, yêu cầu thành lập Ban hội thẩm có thể đưa ra trước thời hạn này nếu các bên tranh chấp đều thống nhất rằng, các thủ tục tham vấn, hoà giải không dẫn đến kết quả gì. Văn bản yêu cầu thành lập Ban hội thẩm phải nêu rõ quá trình tham vấn, xác định chính xác biện pháp thương mại bị khiếu kiện và tóm tắt các căn cứ pháp lý cho khiếu kiện.

Yêu cầu này được gửi tới DSB để cơ quan này ra quyết định thành lập Ban hội thẩm. Nhờ có nguyên tắc đồng thuận phủ quyết nên hầu như quyền được giải quyết tranh chấp bằng hoạt động của Ban hội thẩm của nguyên đơn được đảm bảo.

Thành viên Ban hội thẩm, nếu không được các bên thống nhất chỉ định trong vòng 20 ngày kể từ khi có quyết định thành lập sẽ do Tổng Giám đốc WTO chỉ định trong số các quan chức Chính phủ hoặc các chuyên gia có uy tín trong lĩnh vực luật, chính sách thương mại quốc tế.

Trong trường hợp có nhiều nước cùng yêu cầu thành lập Ban hội thẩm để xem xét cùng một vấn đề (ví dụ: Một biện pháp thương mại của một quốc gia thành viên bị nhiều quốc gia khác phản đối) thì DSB có thể xem xét thành lập một Ban hội thẩm duy nhất. Nếu vẫn phải thành lập các Ban hội thẩm riêng rẽ trong trường hợp này thì các Ban hội thẩm này có thể có chung các thành viên và thời gian biểu sẽ được xác định một cách hài hoà để các thành viên này hoạt động một cách hiệu quả nhất.

Bất kỳ quốc gia thành viên nào có quyền lợi thực chất trong vấn đề

tranh chấp đều có thể thông báo cho DSB về ý định tham gia vụ việc với tư cách là Bên thứ ba. Các Bên thứ ba này được tạo điều kiện để trình bày ý kiến bằng văn bản trước Ban hội thẩm.

Hoạt động của Ban hội thẩm (Panel Procedures):

Ban hội thẩm có chức năng xem xét vấn đề tranh chấp trên cơ sở các quy định trong các Hiệp định của WTO mà Bên nguyên đơn viện dẫn như là căn cứ cho đơn kiện của mình để giúp DSB đưa ra khuyến nghị/quyết nghị thích hợp cho các bên tranh chấp.

Về nghĩa vụ chứng minh của các bên: Theo tập quán hình thành từ GATT 1947, trường hợp khiếu kiện có vi phạm thì Bên bị đơn có nghĩa vụ chứng minh hành vi vi phạm của Bên đó không gây thiệt hại cho Bên nguyên đơn; trường hợp khiếu kiện không có vi phạm thì Bên nguyên đơn có nghĩa vụ chứng minh hành vi không vi phạm của Bên bị đơn gây ra thiệt hại về lợi ích mà Bên đó đáng lẽ phải được hưởng theo quy định của Hiệp định hoặc chứng minh sự cản trở đối với việc thực hiện một mục tiêu nhất định của Hiệp định. Đối với việc chứng minh các vấn đề khác, mặc dù DSU không có quy định cụ thể về việc này, một tập quán chung (vốn được áp dụng tại Tòa án quốc tế) đã được thừa nhận khá rộng rãi trong khuôn khổ cơ chế này là bên tranh chấp đã đưa ra một chi tiết/thực tế có nghĩa vụ cung cấp các chứng cứ chứng minh cho chi tiết/thực tế đó không phụ thuộc vào việc bên đó là nguyên đơn hay bị đơn trong tranh chấp.

Thủ tục hoạt động của Ban hội thẩm được quy định tại Điều 12 DSU. Ban hội thẩm, sau khi tham khảo ý kiến của các Bên liên quan sẽ ấn định một thời gian biểu cụ thể cho phiên xét xử đầu tiên (các Bên trình bày các văn bản giải trình tình tiết vụ việc và các lập luận liên quan), phiên xét xử thứ hai (đại diện và luật sư của các Bên lần lượt trình bày ý kiến và trả lời các câu hỏi của Ban hội thẩm - oral hearings). Sau phiên xét xử thứ hai, Ban hội thẩm soạn thảo và chuyển đến các bên phần Tóm tắt nội dung tranh chấp của báo cáo để họ cho ý kiến trong một thời hạn nhất định. Trên cơ sở các ý kiến này, Ban hội thẩm đưa ra Báo cáo tạm thời (mô tả vụ việc, các lập luận, kết luận của Ban hội thẩm). Các Bên cho ý kiến về Báo cáo này. Nếu có yêu cầu, Ban hội thẩm có thể tổ chức thêm một phiên họp bổ sung để xem xét lại tổng thể các vấn đề liên quan. Sau đó, Ban hội thẩm soạn thảo Báo cáo chính thức để gửi đến tất cả các thành viên WTO và chuyển cho DSB thông qua.

Trong quá trình xem xét vụ việc, Ban hội thẩm có thể tìm kiếm thông tin từ nhiều nguồn khác nhau hoặc thành lập nhóm chuyên gia để tư vấn cho Ban về các vấn đề kỹ thuật hoặc môi trường.

Các phiên họp thảo luận và tài liệu lưu hành trong quá trình hoạt động của Ban hội thẩm phải được giữ bí mật nhằm đảm bảo tính khách quan, độc lập của Ban. Tuy nhiên, một Bên tranh chấp có quyền công khai các tài liệu mà mình đã cung cấp cho Ban hội thẩm.

Khác với cơ chế giải quyết tranh chấp trong GATT, DSU có quy định hết sức chặt chẽ về các thời hạn cho hoạt động của Ban hội thẩm nhằm mục tiêu giải quyết nhanh chóng tranh chấp, tránh để quá lâu làm ảnh hưởng đến tính cạnh tranh của hàng hoá dịch vụ cũng như ý nghĩa của khuyến nghị giải quyết tranh chấp.

Điều 12 DSU quy định:

- Ban hội thẩm phải bắt đầu công việc giải quyết tranh chấp chậm nhất là 1 tuần sau khi được thành lập.

- Báo cáo chính thức phải được hoàn thành chậm nhất là 6 tháng kể từ khi thành lập Ban hội thẩm (nếu là trường hợp hàng hóa liên quan dễ bị hư hỏng thì thời hạn này là 3 tháng). Thời hạn này cũng có thể được DSB kéo dài thêm trên cơ sở yêu cầu của Ban hội thẩm với lý do giải thích rõ ràng nhưng trong bất kỳ trường hợp nào cũng không được gia hạn thêm quá 3 tháng.

- Các thời hạn trên có thể được điều chỉnh trong trường hợp tranh chấp có liên quan đến một nước đang phát triển.

Thông qua Báo cáo của Ban hội thẩm (Adoption of Panel Report):

Báo cáo của Ban hội thẩm được chuyển cho tất cả các thành viên WTO và được DSB thông qua trong thời hạn 60 ngày kể từ ngày Báo cáo được chuyển cho các thành viên trừ khi một Bên tranh chấp quyết định kháng cáo hoặc DSB đồng thuận phủ quyết Báo cáo (các Bên tranh chấp và các thành viên WTO khác có quyền đưa ra ý phản đối có kèm theo lý do bằng văn bản đối với Báo cáo của Ban hội thẩm chậm nhất là 10 ngày trước khi DSB họp để thông qua Báo cáo).

Báo cáo của Ban hội thẩm được lập thành văn bản, trong đó phải có các nội dung sau: trình bày các tình tiết thực tế của vụ việc, tường trình về

việc áp dụng các quy định của WTO trong các vấn đề liên quan, kết luận và các khuyến nghị cùng với các căn cứ dẫn tới kết luận, khuyến nghị đó.

Trình tự Phúc thẩm (Appellate Review):

Các bên tranh chấp có thể kháng cáo các vấn đề pháp lý trong Báo cáo của Ban hội thẩm (yêu cầu phúc thẩm) trên cơ sở yêu cầu chính thức bằng văn bản. Khi có yêu cầu này thủ tục phúc thẩm sẽ được bắt đầu.

Trong quá trình làm việc của SAB, các Bên tranh chấp và các Bên thứ ba có quyền đệ trình ý kiến bằng văn bản hoặc trình bày miệng tại phiên họp của cơ quan này. Hoạt động của SAB được giữ bí mật. Việc xem xét và đưa ra Báo cáo phải được thực hiện với sự tham gia của các Bên tranh chấp.

Cơ quan Phúc thẩm ra Báo cáo trong thời hạn 60 ngày kể từ ngày kháng cáo (trường hợp có yêu cầu gia hạn thì có thể kéo dài thêm 30 ngày nữa nhưng phải thông báo lý do cho DSB biết). Báo cáo này có thể giữ nguyên, sửa đổi hoặc loại bỏ các vấn đề và kết luận pháp lý của Ban hội thẩm. Các Bên không có quyền phản đối Báo cáo này. DSB thông qua Báo cáo của Cơ quan Phúc thẩm trong thời hạn 30 ngày kể từ khi Báo cáo của SAB được chuyển đến tất cả các thành viên trừ khi DSB đồng thuận phủ quyết.

Các giải pháp khuyến nghị (Recommended Remedies):

Khi Báo cáo được thông qua xác định một biện pháp của một Bên là vi phạm quy định của WTO, cơ quan ra Báo cáo phải đưa ra khuyến nghị nhằm buộc Bên có biện pháp vi phạm phải tuân thủ quy định của WTO (yêu cầu bị đơn rút lại hoặc sửa đổi biện pháp liên quan) và có thể đưa ra các gợi ý (không bắt buộc) về cách thức thực hiện khuyến nghị đó.

Trường hợp khiếu kiện không vi phạm, Bên thua kiện không phải rút lại biện pháp liên quan (vì không có vi phạm) nhưng Báo cáo có thể khuyến nghị Bên thua thực hiện các dàn xếp nhất định để thoả mãn các Bên liên quan (Báo cáo có thể đưa ra những gợi ý về giải pháp dàn xếp thoả đáng, ví dụ: Bồi thường).

Thi hành (Implementation):

Bên thua phải thông báo ý định về việc thi hành khuyến nghị tại buổi họp của DSB triệu tập trong vòng 30 ngày kể từ ngày thông qua Báo cáo. Nếu không thực hiện được ngay, Bên đó có thể được gia hạn thực hiện trong một khoảng thời gian hợp lý (thời hạn này do DSB quyết định trên cơ sở đề

ngợi của các Bên; hoặc do các Bên tranh chấp thỏa thuận trong thời hạn 45 ngày kể từ ngày thông qua khuyến nghị; hoặc theo phán quyết trọng tài tiến hành trong vòng 90 ngày kể từ ngày thông qua khuyến nghị).

DSB cũng là cơ quan giám sát việc thực thi khuyến nghị của các Bên liên quan. Trong thời gian quy định cho việc thực hiện khuyến nghị, bất kỳ thành viên nào cũng có thể đưa vấn đề thực hiện khuyến nghị này vào chương trình nghị sự của DSB; mỗi khi có đề nghị như vậy thì Bên phải thực hiện khuyến nghị có nghĩa vụ giải trình bằng văn bản về việc thực hiện khuyến nghị của mình gửi cho DSB chậm nhất là 10 ngày trước khi tiến hành phiên họp của DSB.

Bồi thường và trả đũa (Compensation and Retaliation):

Bồi thường và trả đũa là các biện pháp giải quyết tạm thời được sử dụng nhằm đảm bảo lợi ích của Bên thắng trong thời gian Bên thua không thể thực hiện được khuyến nghị của DSB (thực hiện trong khi chờ đợi Bên thua thực hiện khuyến nghị). Các biện pháp này không làm chấm dứt nghĩa vụ thực hiện khuyến nghị của Bên vi phạm.

Cụ thể, nếu Bên thua tạm thời không thể thực hiện được khuyến nghị của DSB, các Bên tranh chấp có thể thỏa thuận về khoản bồi thường. Việc bồi thường phải được thực hiện trên nguyên tắc tự nguyện và phù hợp với hiệp định có liên quan.

Nếu các Bên không đạt được thỏa thuận về việc bồi thường trong vòng 20 ngày kể từ khi hết hạn thực hiện khuyến nghị, Bên thắng kiện có thể yêu cầu DSB cho phép áp dụng các biện pháp trả đũa song song (parallel retaliation) hoặc trả đũa chéo (cross-retaliation). Cần lưu ý là DSU nghiêm cấm việc trả đũa đơn phương mà không có sự chấp thuận của cơ quan này (quy định này thực chất nhằm chấm dứt hiện tượng trả đũa đơn phương khá phổ biến trong thực tiễn giải quyết tranh chấp của GATT 1947). Mức độ và thời hạn trả đũa do DSB quyết định theo đúng thủ tục quy định cho vấn đề này trong DSU.

Trả đũa song song thực chất là việc Bên thắng không phải thực hiện các nhân nhượng thuế quan đối với hàng hoá của Bên thua trong cùng lĩnh vực mà Bên thắng bị thiệt hại.

Trả đũa chéo là hình thức trả đũa khác lĩnh vực bị thiệt hại trong

trường hợp việc trả đũa song song không thể thực hiện được (có thể trả đũa chéo lĩnh vực - khác lĩnh vực nhưng trong cùng phạm vi điều chỉnh của một hiệp định; hoặc trả đũa chéo hiệp định - trả đũa trong một lĩnh vực thuộc phạm vi điều chỉnh của một hiệp định khác nếu việc trả đũa song song và trả đũa chéo lĩnh vực đều không thể thực hiện được).

Trọng tài:

Thủ tục trọng tài có thể được các Bên tranh chấp thoả thuận sử dụng trong các trường hợp sau đây:

- Trong khuôn khổ cơ chế giải quyết tranh chấp DSU: Trọng tài có thể được sử dụng trong các thủ tục sau:

+ Xác định thời hạn thực hiện khuyến nghị trong trường hợp Bên thua không thể thực hiện ngay khuyến nghị.

+ Xác định mức độ trả đũa trong trường hợp Bên thua có kiến nghị về vấn đề này.

- Trong trường hợp này thủ tục trọng tài sẽ do các thành viên Ban hội thẩm ban đầu làm trọng tài viên. Nếu các thành viên Ban hội thẩm không có điều kiện làm trọng tài viên thì trọng tài viên (là một cá nhân hoặc một tổ chức) sẽ do Tổng Thư ký WTO chỉ định.

- Trường hợp tranh cãi về mức độ trả đũa, trọng tài không đánh giá về bản chất biện pháp trả đũa mà chỉ xem xét mức độ Bên thắng kiện đình chỉ các nhân nhượng/nghĩa vụ có tương đương với mức độ thiệt hại mà Bên thắng kiện đã phải chịu không.

Ngoài khuôn khổ cơ chế giải quyết tranh chấp DSU:

Các Bên tranh chấp có thể thoả thuận lựa chọn cơ chế trọng tài độc lập để giải quyết tranh chấp của mình mà không cần sử dụng đến cơ chế của DSU (cơ chế sử dụng Ban hội thẩm, SAB...). DSU chỉ cho phép sử dụng trọng tài để giải quyết các tranh chấp trong đó vấn đề tranh chấp (the issues in conflict) đã được các bên xác định một cách rõ ràng và thống nhất.

Trong trường hợp này, quyết định lựa chọn giải quyết tranh chấp bằng trọng tài độc lập phải được các Bên tranh chấp thông báo đến tất cả các thành viên WTO trước khi thủ tục tố tụng được bắt đầu. Các thành viên WTO chỉ có thể tham gia thủ tục tố tụng nếu được các Bên tranh chấp đồng ý.

Quyết định giải quyết của trọng tài phải được các Bên tuân thủ

ng nghiêm túc. Các Bên có nghĩa vụ thông báo về quyết định này cho các thành viên WTO, cho Hội đồng hoặc cho Ủy ban của Hiệp định có liên quan. DSU quy định quyết định này của trọng tài phải phù hợp với các hiệp định có liên quan và không được gây thiệt hại cho bất kỳ thành viên nào khác của WTO. Bất kỳ thành viên nào cũng có quyền đưa ra câu hỏi liên quan đến quyết định này.

Các quy định đặc biệt về thủ tục giải quyết các tranh chấp áp dụng cho các nước đang phát triển

DSU cũng như các quy định về giải quyết tranh chấp trong các hiệp định riêng lẻ dành một số ưu tiên về thủ tục dành cho các quốc gia đang phát triển. Đây có thể coi là một điểm nhấn quan trọng của cơ chế giải quyết tranh chấp trong WTO nhằm khuyến khích các nước đang phát triển, những thành viên vốn rất e dè trước các cơ chế giải quyết tranh chấp quốc tế do những hạn chế nhất định về khả năng tài chính cũng như trình độ pháp lý, sử dụng cơ chế này. Trong tương lai, khi đã trở thành thành viên WTO, chắc chắn Việt Nam không thể bỏ qua các quy định này để có thể bảo vệ tốt hơn các quyền lợi của mình trong quan hệ với các thành viên khác của WTO.

Cụ thể, các “ưu tiên” dành cho các nước đang phát triển thể hiện qua các quy định sau đây:

- Khi vụ việc có liên quan đến một nước đang phát triển, trong mọi trường hợp Bên khiếu kiện là nước phát triển cần kiểm chế việc đưa vụ việc ra giải quyết theo thủ tục DSU, yêu cầu bồi thường hay xin phép tiến hành các biện pháp trả đũa.

- Trong trường hợp Bên nguyên đơn là nước đang phát triển thì Bên này có thể yêu cầu sử dụng Quyết định 1966 (Quyết định về thủ tục áp dụng đối với các tranh chấp giữa một Bên là nước phát triển và một Bên là nước đang phát triển).

- Trường hợp Bên khiếu kiện là một nước đang phát triển, khi cân nhắc các hành động phù hợp, DSB cần phải tính đến không chỉ đến phạm vi thương mại của biện pháp bị khiếu kiện mà còn phải lưu ý đến các tác động của biện pháp đó đối với toàn bộ nền kinh tế của nước đang phát triển liên quan.

- Ban Thư ký WTO phải cung cấp tư vấn pháp lý một cách khách

quan trung lập (trợ giúp kỹ thuật) cho các nước thành viên là các nước đang phát triển.

- Trong quá trình tham vấn, các Bên liên quan cần đặc biệt lưu ý đến các vấn đề và quyền lợi đặc biệt của các nước đang phát triển.

- Trường hợp tham vấn thất bại, các nước đang phát triển có thể yêu cầu Tổng Giám đốc WTO đứng ra làm trung gian, hoà giải trong các tranh chấp với các nước phát triển.

- Khi giải quyết tranh chấp có liên quan đến nước đang phát triển, trong thành phần của Ban hội thẩm nhất thiết phải có một thành viên là công dân của một nước đang phát triển nếu có yêu cầu của nước đang phát triển là một Bên tranh chấp.

- Trường hợp nước đang phát triển là Bị đơn trong một khiếu kiện thì các Bên có thể thoả thuận kéo dài thời gian tham vấn; và khi đã thành lập Ban hội thẩm, Ban này có trách nhiệm xác định các thời hạn về thủ tục phù hợp sao cho Bên tranh chấp là nước đang phát triển có đủ thời gian để chuẩn bị và trình bày lập luận của mình.

- Ban hội thẩm cần chỉ rõ trong Báo cáo quá trình xem xét các quy định cụ thể và đặc biệt được Bên tranh chấp là nước đang phát triển viện dẫn trong quá trình giải quyết tranh chấp.

- Trong quá trình giám sát việc thực hiện các khuyến nghị và quyết định, DSB cần chú ý đến các ảnh hưởng mà khuyến nghị có thể gây ra đối với lợi ích của các nước đang phát triển.

5. KỸ NĂNG PHÒNG TRÁNH TRANH CHẤP ĐẦU TƯ QUỐC TẾ

5.1. Các biện pháp phòng tránh tranh chấp đầu tư quốc tế từ xa

Các biện pháp phòng tránh tranh chấp đầu tư quốc tế từ xa được hiểu là các biện pháp mà quốc gia tiếp nhận đầu tư áp dụng nhằm giảm thiểu những nguyên nhân dẫn đến, làm nảy sinh các tranh chấp đầu tư. Các nguyên nhân này có thể là từ chất lượng của cam kết quốc tế, pháp luật thực định hay việc thực thi, áp dụng pháp luật của các cơ quan Nhà nước, của các nhà đầu tư nước ngoài.

Xây dựng được các cam kết quốc tế tốt về đầu tư với các đối tác.

Các cam kết quốc tế về đầu tư của Việt Nam được quy định tại các

hiệp định về bảo hộ đầu tư song phương hoặc các hiệp định đầu tư, chương về đầu tư trong các Hiệp định Thương mại tự do (FTAs/RTAs). Trong thực tế, chất lượng của các cam kết quốc tế và đầu tư trong các khuôn khổ này ảnh hưởng trực tiếp đến việc làm phát sinh tranh chấp về đầu tư khi thực hiện các cam kết này trên thực tế. Các cam kết càng rõ ràng, phù hợp với điều kiện thực thi của Việt Nam sẽ hạn chế được các tranh chấp đầu tư quốc tế phát sinh khi thực hiện các cam kết này trên thực tế và ngược lại.

Các cam kết quốc tế về đầu tư tốt cho điều kiện thực thi của Việt Nam là các cam kết phù hợp nhất có thể với pháp luật hiện hành của Việt Nam, đặc biệt là các cam kết liên quan đến khái niệm đầu tư, doanh nghiệp, tiêu chuẩn đối xử cũng như các quy định về giải quyết tranh chấp. Trong điều kiện hiện nay, khi các tiêu chuẩn mới về cam kết đầu tư được thiết lập trong các hiệp định thế hệ mới thì việc đàm phán để thiết lập các cam kết quốc tế về đầu tư có tính khả thi thực hiện đối với Việt Nam là vấn đề rất phức tạp.

Liên quan đến đàm phán để thiết lập các điều khoản cam kết về đầu tư của Việt Nam trong các hiệp định nêu trên, theo quy định của pháp luật hiện hành việc này do các cơ quan Nhà nước ở Trung ương trực tiếp thực hiện. Do đó, các cơ quan Trung ương liên quan, nhất là các cơ quan quản lý Nhà nước về đầu tư trong khi đàm phán cần phải đảm bảo đạt được những cam kết quốc tế tốt nhất về đầu tư cho Việt Nam. Muốn thực hiện được điều này, các cơ quan này phải có đội ngũ cán bộ tham gia đàm phán và hỗ trợ đàm phán các hiệp định, các cam kết về đầu tư chuyên nghiệp, có trình kiến thức chuyên môn sâu về pháp luật và thực tiễn đầu tư quốc tế cũng như có kỹ năng đàm phán cao. Mặt khác, trong phối hợp giữa các cơ quan Trung ương để xử lý các nội dung trong đàm phán cần ăn ý, rõ chức năng nhiệm vụ của từng cơ quan, đặc biệt chú trọng đến các vấn đề pháp lý, nội dung về giải quyết tranh chấp trong khi thiết lập các cam kết về đầu tư.

Trong điều kiện các cam kết về đầu tư ngày càng phức tạp, nhiều khi vượt ra khỏi những nội dung mang tính truyền thống của một hiệp định khuyến khích và bảo hộ đầu tư (chẳng hạn, các cam kết về đầu tư quốc tế đang được đàm phán trong khuôn khổ Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương - TPP) thì để xây dựng được các cam kết quốc tế về đầu tư tốt, khả thi đối với Việt Nam thì trong quá trình đàm phán, xây dựng các cam kết của các cơ quan Nhà nước có thẩm quyền ở Trung ương không thể tách rời, biệt lập mà

cần có sự tham gia ở những hình thức thích hợp của các cơ quan Nhà nước ở địa phương. Do đó, trong quá trình đàm phán, xây dựng các cam kết quốc tế về đầu tư, các cơ quan có thẩm quyền đàm phán về vấn đề này ở Trung ương phải lấy ý kiến, tham khảo một cách kỹ lưỡng các nội dung cam kết dự kiến với các cơ quan thực thi chính sách, pháp luật về đầu tư ở các cấp địa phương.

Đảm bảo khung pháp lý trong nước có thể thực hiện đầy đủ các cam kết quốc tế về đầu tư

Bất cứ một cam kết quốc tế nào về đầu tư không thể tự thân nó được thực hiện mà phải thông qua cơ chế pháp luật về thực hiện điều ước quốc tế của quốc gia để có thể đi vào cuộc sống.

Các cam kết quốc tế về đầu tư tuy chủ yếu quy định các nguyên tắc, các tiêu chuẩn về bảo hộ, khuyến khích đầu tư. Tuy nhiên, không phải đối với mọi cam kết đầu tư quốc tế trong các BIT, FTA hay hiệp định song phương đều tương tự nhau mà mỗi điều ước quốc tế này có những cam kết riêng liên quan đến các nội dung nêu trên.

Do đó, các cơ quan Nhà nước được giao trách nhiệm tham gia đàm phán với các đối tác để thiết lập cam kết quốc tế của Việt Nam về đầu tư cần chú ý đặt vấn đề là: (i) với các cam kết quốc tế của Việt Nam do mình dự kiến đưa ra thì liệu rằng, pháp luật Việt Nam hiện tại đã đủ để thực hiện chưa; (ii) nếu chưa đủ thực hiện thì khả năng sửa đổi pháp luật hoặc cho áp dụng trực tiếp các cam kết quốc tế đó có thực hiện được không; và (iii) nội dung cam kết có khả thi đối với Việt Nam không. Việc cân nhắc các yếu tố này đảm bảo cho cam kết quốc tế về đầu tư thực sự mang lại lợi ích cho Việt Nam và không có “trục trặc” khi thực hiện.

Ngoài ra, đối với một cam kết quốc tế về đầu tư đã có hiệu lực, nếu pháp luật Việt Nam chưa đủ các quy định liên quan để thực hiện thì các cơ quan Nhà nước cần sửa đổi các văn bản pháp luật trong nước liên quan hoặc quy định một cơ chế pháp luật rõ ràng trong trường hợp phải áp dụng trực tiếp cam kết quốc tế đó. Điều này là hết sức quan trọng để tạo thuận lợi cho việc thực hiện các quyền và nghĩa vụ của các phía nhà đầu tư nước ngoài, lẫn các cơ quan Nhà nước, tránh khả năng họ hiểu sai hoặc thực hiện sai các nghĩa vụ của mình, loại trừ được nguyên nhân phát sinh tranh chấp có thể phát sinh từ việc hiểu sai, làm sai các nghĩa vụ theo cam kết quốc tế.

Việc đảm bảo một cơ chế pháp luật để thực hiện tốt các cam kết quốc tế về đầu tư là điều kiện cơ bản để ngăn ngừa các tranh chấp về đầu tư quốc tế. Tuy nhiên, chỉ có như vậy sẽ chưa đủ để có được một khung pháp lý tốt nhằm giảm thiểu các tranh chấp đầu tư. Vì vậy, bên cạnh việc phải hoàn thiện pháp luật về cơ chế quản lý về đầu tư nước ngoài thì các cơ quan Nhà nước có thẩm quyền ở Trung ương và địa phương cũng cần chú trọng tới hoàn thiện các quy định pháp luật trong nước quy định việc giải quyết các bất đồng, mâu thuẫn giữa cơ quan Nhà nước với nhà đầu tư nước ngoài, như: hoàn thiện các quy định về giải quyết khiếu nại, giải quyết tranh chấp đầu tư quốc tế bằng cơ chế Tòa án, trọng tài trong nước nhằm “xì hơi” những mâu thuẫn có thể biến thành tranh chấp phải giải quyết tại trọng tài quốc tế.

Xác định và tăng cường quản lý Nhà nước đối với các lĩnh vực “nhạy cảm” để phát sinh tranh chấp với nhà đầu tư

Trong lĩnh vực mà nhà đầu tư Nhà nước đầu tư có những lĩnh vực “nhạy cảm”, dễ phát sinh tranh chấp; thậm chí trong các khâu của một quá trình đầu tư nước ngoài vào Việt Nam cũng có những khâu dễ nảy sinh tranh chấp. Các lĩnh vực dễ phát sinh tranh chấp thường là những lĩnh vực mà pháp luật điều chỉnh nó chưa đầy đủ, hoàn thiện hoặc cơ chế thực hiện pháp luật còn nhiều sơ hở dễ dẫn đến các sai phạm trong hoạt động thực hiện và thi hành pháp luật. Trong giai đoạn hiện nay, các tranh chấp giữa nhà đầu tư nước ngoài với Chính phủ Việt Nam hay phát sinh từ các lĩnh vực.

(i) Thuê quyền sử dụng đất, thuê mua nhà, xưởng ở Việt Nam. Các tranh chấp phát sinh từ việc các dự án có vốn đầu tư nước ngoài đã được cấp đất, thuê nhà xưởng nhưng không triển khai dự án hoặc triển khai không đúng tiến độ, dẫn tới phải hủy bỏ, đình hoãn hoặc rút giấy phép.

(ii) Các lĩnh vực đầu tư có nguồn vốn nước ngoài lớn như xây dựng cơ sở hạ tầng, xây dựng khu đô thị, nhà ở... Các tranh chấp này thường nảy sinh từ tiến độ, chất lượng thực hiện các hạng mục công trình, thời hạn hoàn thành dự án cũng như thực hiện các điều khoản khác đã cam kết trong hợp đồng giữa các cơ quan quản lý Nhà nước với nhà đầu tư nước ngoài.

(iii) Các lĩnh vực ưu đãi đầu tư mà Việt Nam có cam kết ưu đãi về thuế đối với nhà đầu tư nước ngoài. Các tranh chấp này thường phát sinh do việc có những thay đổi chung của Nhà nước, chính quyền địa phương liên

quan đến việc áp dụng chính sách thuế đối với doanh nghiệp nước ngoài.

Ngoài ra, tùy từng thời kỳ, do tác động của diễn biến về kinh tế - xã hội trong nước về thế giới dẫn tới việc điều chỉnh chính sách, pháp luật về đầu tư trong nước. Theo đó, chính sách, pháp luật ở các lĩnh vực đầu tư nước ngoài có thể có thay đổi theo chiều hướng nới lỏng hoặc thắt chặt hơn đối với việc đầu tư của các nhà đầu tư nước ngoài hoặc do việc các nhà đầu tư tập trung đầu tư vào một số lĩnh vực thuận lợi cho việc tìm kiếm lợi nhuận mà tranh chấp giữa Chính phủ và nhà đầu tư nước ngoài ở lĩnh vực này hay lĩnh vực khác có thể nổi lên hàng đầu.

Để phòng tránh tranh chấp, các cơ quan quản lý Nhà nước ở Trung ương, địa phương cần nhận diện được những lĩnh vực đầu tư dễ xảy ra tranh chấp trong từng thời kỳ, từng giai đoạn cụ thể để hoàn thiện hệ thống chính sách, pháp luật, chú trọng đến đào tạo, bố trí nguồn nhân lực thực hiện quản lý Nhà nước ở các lĩnh vực này; đồng thời thực hiện các biện pháp phòng ngừa tranh chấp, xử lý tốt những bất đồng trước khi chúng có thể phát triển thành tranh chấp giữa Chính phủ và nhà đầu tư nước ngoài.

Cơ quan quản lý Nhà nước về đầu tư nước ngoài (Trung ương và địa phương) thường xuyên duy trì kênh thông tin hai chiều với nhà đầu tư nước ngoài để phát hiện những vấn đề (bất đồng) tiềm tàng có thể phát sinh tranh chấp.

Các tranh chấp giữa Chính phủ và nhà đầu tư nước ngoài cũng có thể phát sinh từ những bất cập trong thực hiện chính sách, pháp luật của Nhà nước, từ sự thiếu thông tin hai chiều, cũng như phối hợp không hiệu quả trong xử lý các vấn đề phát sinh giữa các cơ quan quản lý Nhà nước và nhà đầu tư nước ngoài.

Hiện tại, pháp luật về đầu tư có quy định các nguyên tắc chung về việc thông tin hai chiều, tiếp xúc giữa cơ quan quản lý Nhà nước với nhà đầu tư nước ngoài để thông tin những vấn đề liên quan đến chính sách, pháp luật cũng như thực hiện chính sách pháp luật về đầu tư hoặc xử lý, giải quyết các vấn đề vướng mắc về việc này. Tuy nhiên, cho đến nay chưa có văn bản pháp luật chính thức nào quy định chi tiết về nội dung này. Trên thực tế, việc thực hiện chế độ thông tin hai chiều giữa cơ quan quản lý Nhà nước với nhà đầu tư nước ngoài thực hiện không thường xuyên, bài bản và chưa hiệu quả.

Do đó, việc chính thức hóa bằng pháp luật với các quy định rõ ràng về duy trì tốt kênh thông tin hai chiều giữa cơ quan quản lý Nhà nước với nhà đầu tư nước ngoài, như: đối thoại, tổ chức diễn đàn hoặc phân công cơ quan Nhà nước tiếp nhận xử lý các phản ánh của nhà đầu tư nước ngoài liên quan đến thực hiện các dự án đầu tư của họ là biện pháp hữu hiệu để phòng tránh tranh chấp. Thông qua đó, cơ quan có được những thông tin, phản ánh từ các nhà đầu tư nước ngoài cũng như đưa ra phản hồi của mình đối với các nhà đầu tư, doanh nghiệp nước ngoài liên quan đến vướng mắc, khó khăn trong việc thực hiện dự án đầu tư và kịp thời nắm bắt, có những biện pháp tháo gỡ những bất đồng nảy sinh giữa cơ quan quản lý Nhà nước với nhà đầu tư nước ngoài. Có khó khăn, vướng mắc hoặc bất đồng đó có thể là việc triển khai dự án, chính sách thuế, hải quan, thanh quyết toán các công trình/gói thầu... Việc nhận diện, tháo gỡ sớm những khó khăn, vướng mắc đó sẽ tránh được các tranh chấp phát sinh.

Tăng cường việc phổ biến, hướng dẫn thực hiện pháp luật về đầu tư quốc tế.

Làm cho nhà đầu tư nước ngoài hiểu đúng, hiểu đủ quyền và nghĩa vụ của mình để họ thực hiện tốt nghĩa vụ khi đầu tư tại Việt Nam là một trong những điều kiện để giảm thiểu các tranh chấp liên quan có thể phát sinh. Trách nhiệm này thuộc về các cơ quan quản lý Nhà nước về đầu tư cả ở cấp Trung ương và cấp địa phương.

Bộ Kế hoạch và Đầu tư cũng như Sở Kế hoạch và Đầu tư cần thực hiện tốt chức năng phổ biến, hướng dẫn thực hiện pháp luật trong nước về đầu tư quốc tế.

Để thực hiện công việc nêu trên, các cơ quan quản lý Nhà nước về đầu tư ở Trung ương và địa phương cần tăng cường năng lực của cơ quan, bộ phận đầu mối có nhiệm vụ phổ biến, hướng dẫn các nhà đầu tư nước ngoài thực hiện pháp luật Việt Nam về đầu tư, đặc biệt là năng lực của các Trung tâm xúc tiến đầu tư khu vực và các Phòng xúc tiến đầu tư các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương. Các cơ quan, bộ phận đầu mối này phải đủ năng lực để thực hiện tốt các nhiệm vụ sau:

- Làm đầu mối tiếp xúc với nhà đầu tư, cung cấp thông tin, giới thiệu vị trí đất trong quy hoạch cho nhà đầu tư nước ngoài khi tiến hành đầu tư vào địa bàn quản lý;

- Hướng dẫn các nhà đầu tư lập dự án và tiếp nhận hồ sơ dự án, làm đầu mối thẩm định các dự án đầu tư trực tiếp nước ngoài;

- Quản lý và theo dõi thực hiện các dự án đầu tư trực tiếp nước ngoài trên địa bàn;

- Tổng hợp, báo cáo định kỳ và theo yêu cầu của cơ quan có thẩm quyền về việc đầu tư và thực hiện các dự án đầu tư trên địa bàn;

- Tổ chức tuyên truyền quảng bá các ưu đãi đầu tư trên các phương tiện thông tin để thu hút các nguồn vốn đầu tư nước ngoài.

Nâng cao kiến thức về cam kết quốc tế, năng lực thực thi pháp luật trong nước về đầu tư nước ngoài của các cơ quan quản lý Nhà nước.

Thực hiện đúng và đủ các cam kết quốc tế về đầu tư là nội dung quan trọng phòng tránh tranh chấp giữa Chính phủ và nhà đầu tư nước ngoài, thậm chí có tranh chấp xảy ra thì cũng ít nguy cơ dẫn tới việc thua kiện của Chính phủ Việt Nam. Về nguyên tắc phần lớn các cam kết quốc tế về đầu tư được nội luật hóa trong các văn bản quy phạm pháp luật trong nước. Do đó, các cơ quan quản lý Nhà nước liên quan (không chỉ có các cơ quan trực tiếp quản lý Nhà nước về đầu tư mà gồm cả các cơ quan khác như: tài chính, đất đai, các cơ quan quản lý chuyên ngành...) có thể thực hiện tốt các quy định pháp luật trong nước về đầu tư quốc tế.

Hiện tại, Việt Nam đã có hiệp định về khuyến khích và bảo hộ đầu tư với gần 50 nước, vùng lãnh thổ và tương lai số lượng hiệp định này sẽ tiếp tục tăng cao, trong đó có quy định về đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia. Thực tế cho thấy, hiệp định này là căn cứ chủ yếu để các nhà đầu tư nước ngoài kiện Chính phủ. Do đó, việc hiểu sâu, thực hiện đúng pháp luật trong nước về đầu tư nước ngoài vẫn chưa đủ mà cần có kiến thức, hiểu biết chung về cam kết đầu tư quốc tế của Việt Nam để có thể thực hiện đầy đủ.

Như vậy để phòng tránh các tranh chấp giữa Chính phủ và nhà đầu tư nước ngoài thì các cơ quan quản lý Nhà nước đã đề cập ở trên cần nâng cao kiến thức về các cam kết quốc tế về đầu tư cũng như năng lực thực thi pháp luật về đầu tư quốc tế.

Quy định hoặc biện pháp ràng buộc trách nhiệm pháp luật của các cá nhân, cơ quan Nhà nước ban hành, thực hiện các biện pháp trái với cam kết quốc tế về đầu tư.

Hậu quả của việc xảy ra tranh chấp giữa Chính phủ và nhà đầu tư nước ngoài thường là rất lớn so với các tranh chấp thương mại thông thường trong nước, nhất là khi bên thua kiện thuộc về Chính phủ. Do đó, cần có cơ chế pháp luật riêng ràng buộc trách nhiệm của các cơ quan Nhà nước, người có thẩm quyền trong việc làm phát sinh tranh chấp giữa Chính phủ và nhà đầu tư nước ngoài. Việc này thể hiện ở khía cạnh quy định, áp dụng trách nhiệm pháp lý đối với cá nhân, cơ quan Nhà nước ban hành, thực hiện các biện pháp trái với pháp luật, trái cam kết quốc tế về đầu tư cũng được coi là một trong những biện pháp phòng ngừa tranh chấp hữu hiệu nhất. Ràng buộc trách nhiệm pháp lý như vậy sẽ đảm bảo các cá nhân, cơ quan Nhà nước có thẩm quyền ban hành chính sách, thực thi pháp luật về đầu tư nước ngoài sẽ cẩn trọng hơn trong thực hiện chức trách, nhiệm vụ của mình.

Trách nhiệm pháp lý của các cá nhân, cơ quan Nhà nước đối với các biện pháp, hành vi pháp luật, trái với cam kết quốc tế về đầu tư cần được xác định rõ. Đối với cá nhân cần thực hiện việc xử lý theo quy định pháp luật về kỷ luật cán bộ, công chức nhưng ở mức độ lỗi nghiêm trọng và đối với cơ quan Nhà nước cần có trách nhiệm vật chất để khắc phục một phần hậu quả về thiệt hại tài chính từ vụ kiện.

Việc xác định trách nhiệm của cá nhân, cơ quan Nhà nước trong ban hành, thực hiện các biện pháp trái với pháp luật, trái cam kết quốc tế về đầu tư cần quy định rõ ràng trong văn bản pháp luật. Đặc biệt, trong văn bản này cũng cần quy định rõ cơ chế trong nước xác định biện pháp, hành vi đó có trái với pháp luật, trái cam kết quốc tế về đầu tư; đồng thời, việc xác định này chỉ được thực hiện khi đã có phán quyết cuối cùng của cơ quan tài phán xác định các biện pháp của các cơ quan Nhà nước áp dụng đối với nhà đầu tư nước ngoài là trái pháp luật, trái cam kết quốc tế của Việt Nam. Các phán quyết của cơ quan tài phán quốc tế chỉ được làm nguồn tham khảo chính, chứ không phải yếu tố duy nhất quyết định việc xác định lỗi của cá nhân, cơ quan Nhà nước ban hành, thực hiện biện pháp liên quan đến đầu tư quốc tế tại Việt Nam. Các cơ quan Nhà nước có thẩm quyền cần xác định lỗi dựa trên cả việc xem xét lại các tình tiết, hoàn cảnh cụ thể của vụ việc. Sở dĩ như vậy, là để loại trừ trường hợp phán quyết của trọng tài quốc tế không chính xác nhưng lại làm căn cứ để xác định lỗi của các cá nhân, cơ quan Nhà nước liên quan.

Lựa chọn, thẩm định tư cách, năng lực các nhà đầu tư nước ngoài và xác định, thực hiện việc ưu tiên lĩnh vực đầu tư theo quy định của pháp luật.

Trước khi cấp giấy chứng nhận đầu tư hoặc ký hợp đồng hợp tác kinh doanh với nhà đầu tư nước ngoài thì cơ quan Nhà nước có trách nhiệm trong việc cấp giấy chứng nhận hoặc ký kết hợp đồng nhất thiết phải thẩm định kỹ năng lực thực hiện các dự án đầu tư của nó.

Theo quy định của Luật Đầu tư năm 2005 thì chỉ những dự án có vốn đầu tư nước ngoài có quy mô vốn đầu tư từ ba trăm tỷ đồng Việt Nam trở lên và dự án thuộc Danh mục dự án đầu tư có điều kiện thì phải thực hiện thủ tục thẩm tra để được cấp Giấy chứng nhận đầu tư.

Tuy vậy, thực tế cho thấy nhiều dự án đầu tư nước ngoài được cấp Giấy chứng nhận đầu tư nhưng không đủ năng lực thực hiện, nhất là năng lực về tài chính. Đây cũng là một trong những nguyên nhân dẫn đến tranh chấp giữa Chính phủ và nhà đầu tư nước ngoài. Do đó, các cơ quan Nhà nước có thẩm quyền cấp chứng nhận đầu tư cần “thẩm định” kỹ các yếu tố đảm bảo thực hiện thành công dự án của nhà đầu tư nước ngoài, như: kinh nghiệm hoạt động trong lĩnh vực đăng ký đầu tư, năng lực chuyên môn, khả năng tài chính của nhà đầu tư cũng như năng lực của những cá nhân liên quan để có thể thực hiện dự án. Trong trường hợp cần thiết và có thể, các cơ quan Nhà nước nêu trên cần thông qua các kênh khác nhau (cơ quan đại diện thương mại, đầu tư của Việt Nam ở nước ngoài) tiến hành xác minh tư cách, năng lực của nhà đầu tư nước ngoài).

Bên cạnh đó, các cơ quan Nhà nước có thẩm quyền, nhất là Ủy ban nhân dân cấp tỉnh cần căn cứ vào pháp luật hiện hành thực hiện việc định hướng, ưu tiên cấp chứng nhận đầu tư cho các nhà đầu tư nước ngoài đầu tư và lĩnh vực trọng điểm, có tác dụng thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội của đất nước, địa phương, tránh cấp chứng nhận đầu tư tràn lan, không có định hướng.

Nâng cao chất lượng soạn thảo giấy chứng nhận đầu tư hoặc hợp đồng hợp tác với nhà đầu tư nước ngoài.

Tranh chấp giữa Nhà nước, Chính phủ hay cơ quan Nhà nước có thẩm quyền của Việt Nam và nhà đầu tư nước ngoài cũng có thể phát sinh từ việc thiếu chặt chẽ, không rõ ràng trong giấy chứng nhận đầu tư, hợp đồng hợp

tác kinh doanh, hợp đồng BOT, hợp đồng BTO và hợp đồng BT giữa cơ quan quản lý Nhà nước với nhà đầu tư nước ngoài. Vì vậy, để giảm thiểu tranh chấp phát sinh từ các nguyên nhân này, các cơ quan quản lý Nhà nước được giao trách nhiệm cấp giấy chứng nhận đầu tư, đàm phán và ký kết các hợp đồng với nhà đầu tư nước ngoài phải nâng cao năng lực, trách nhiệm của mình trong khi thực hiện công việc này.

Đối với giấy chứng nhận đầu tư thường được cấp theo mẫu do Bộ Kế hoạch và Đầu tư ban hành (hiện tại, mẫu giấy chứng nhận đầu tư quy định tại Quyết định số 1175/2007/QĐ-BKH ngày 10/10/2007 của Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư). Tuy vậy, khi cấp giấy chứng nhận đầu tư cho các nhà đầu tư cụ thể cần chú ý ghi đúng theo hướng dẫn, đặc biệt các điều khoản về tiến độ thực hiện dự án, các ưu đãi dành cho nhà đầu tư nước ngoài phải rất chi tiết, cụ thể và đúng pháp luật.

Đối với hợp đồng hợp tác kinh doanh, hợp đồng BOT, hợp đồng BTO và hợp đồng BT, cơ quan Nhà nước có thẩm quyền đàm phán hợp đồng với nhà đầu tư nước ngoài cần phải đảm bảo hợp đồng có đầy đủ các điều khoản theo quy định của pháp luật, gồm các quy định về: mục đích, phạm vi, nội dung dự án; quyền, nghĩa vụ của các bên trong việc thiết kế, xây dựng, kinh doanh, quản lý công trình dự án, thời hạn hợp đồng, chấm dứt hợp đồng, chọn luật áp dụng, các biện pháp bảo đảm hợp đồng và Dự án khác (nếu có). Các nội dung cụ thể về quyền, nghĩa vụ giữa các bên trong hợp đồng cần được thỏa thuận chặt chẽ và chi tiết, đặc biệt liên quan đến luật áp dụng cho hợp đồng, việc giải quyết tranh chấp cũng như các biện pháp bảo đảm nghĩa vụ thực hiện hợp đồng dự án.

Giám sát chặt chẽ việc thực hiện dự án đầu tư của các nhà đầu tư nước ngoài.

Để tránh những tranh chấp có thể phát sinh giữa Chính phủ và nhà đầu tư nước ngoài, trong quá trình các nhà đầu tư nước ngoài thực hiện dự án đầu tư, các cơ quan quản lý Nhà nước cần phải giám sát chặt chẽ việc thực hiện đúng hay không đúng các hạng mục đầu tư, tiến độ thực hiện dự án theo cam kết và việc tuân thủ pháp luật Việt Nam trong quá trình thực hiện dự án đầu tư tại Việt Nam. Việc giám sát này giúp cho cơ quan Nhà nước nắm bắt kịp thời khả năng hoàn thành dự án đầu tư, phát hiện sớm các vi phạm của các nhà đầu tư nước ngoài để có biện pháp điều chỉnh, cùng nhà

đầu tư tháo gỡ khó khăn liên quan đến triển khai, thực hiện dự án đầu tư hoặc ngăn chặn kịp thời những vi phạm.

Theo quy định của Luật Đầu tư năm 2005 và Nghị định số 108/2006/NĐ-CP ngày 22/9/2006 của Chính phủ thì việc giám sát, đánh giá thực hiện các dự án đầu tư thuộc về cơ quan quản lý Nhà nước về đầu tư nước ngoài. Tuy nhiên, còn dừng ở mức chung chung. Do đó, cần quy định và thực hiện quy trình giám sát định kỳ theo tiến độ thực hiện dự án của các nhà đầu tư nước ngoài.

5.2. Các biện pháp ngăn chặn các bất đồng, mâu thuẫn phát triển thành tranh chấp

Phát hiện sớm, xử lý sớm các bất đồng trước khi chúng có thể phát triển thành tranh chấp.

Phát hiện, xử lý sớm các bất đồng giữa cơ quan quản lý Nhà nước và nhà đầu tư nước ngoài trước khi các bất đồng này có thể trở thành tranh chấp phải giải quyết tại cơ quan tài phán trong nước hoặc trọng tài quốc tế là hết sức quan trọng. Việc phát hiện này giúp cho các cơ quan Nhà nước có thẩm quyền có thể dàn xếp, đàm phán, thỏa thuận với nhà đầu tư nước ngoài để xử lý một cách hợp lý, đúng pháp luật, hóa giải các bất đồng, tránh được việc chúng phát triển thành tranh chấp.

Muốn thực hiện được việc nêu trên, các cơ quan Nhà nước trực tiếp xử lý, giải quyết các công việc liên quan đến hợp đồng đầu tư của nhà đầu tư nước ngoài cả các cấp Trung ương và địa phương cần có phát hiện, báo cáo sớm với các cơ quan Nhà nước chịu trách nhiệm quản lý Nhà nước về đầu tư (Bộ Kế hoạch và Đầu tư hoặc các cơ quan thuộc Ủy ban nhân dân cấp tỉnh như: Ban Quản lý khu công nghiệp, khu chế xuất, khu kinh tế; Sở Kế hoạch và Đầu tư), cũng như các cơ quan Nhà nước có thẩm quyền (tùy theo từng trường hợp theo mức độ phức tạp và quy mô, lĩnh vực đầu tư mà báo cáo Thủ tướng Chính phủ hoặc báo cáo các Bộ, ngành hay Ủy ban nhân dân cấp tỉnh) về những bất đồng nảy sinh giữa cơ quan quản lý Nhà nước với nhà đầu tư nước ngoài để có hướng xử lý nhằm triệt tiêu các tranh chấp có thể phát sinh từ những bất đồng này.

Trong việc phát hiện xử lý sớm các bất đồng, mâu thuẫn giữa cơ quan quản lý Nhà nước với nhà đầu tư nước ngoài đầu tư trong khu công nghiệp, khu chế xuất, khu kinh tế thì vai trò của Ban quản lý khu công nghiệp, khu

chế xuất, khu kinh tế các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương có ý nghĩa đặc biệt quan trọng. Theo quy định hiện hành thì các Ban quản lý này là cơ quan thực hiện trực tiếp nhất các hoạt động quản lý Nhà nước theo nhiệm vụ được giao hoặc theo ủy quyền của các Bộ, ngành và Ủy ban nhân dân cấp tỉnh. Do đó, Ban quản lý khu công nghiệp, khu chế xuất, khu kinh tế sẽ là cơ quan có khả năng phát hiện sớm và trong chức năng, nhiệm vụ có thể xử lý sớm các bất đồng, mâu thuẫn. Do đó, trong công tác của mình các Ban quản lý khu công nghiệp, khu chế xuất, khu kinh tế cần phải chú ý việc thực hiện nhiệm vụ này.

Cố gắng giải quyết dứt điểm các bất đồng theo thủ tục giải quyết bất đồng, tranh chấp trong nước.

Để tiết kiệm thời gian, tiền bạc cho cả Chính phủ và nhà đầu tư nước ngoài thì các bất đồng, mâu thuẫn giữa các cơ quan quản lý Nhà nước và nhà đầu tư nước ngoài cần được cố gắng giải quyết theo thủ tục khiếu nại và tài phán trong nước. Do đó, khi có bất đồng, mâu thuẫn liên quan đến triển khai, thực hiện các dự án đầu tư của nhà đầu tư nước ngoài, các cơ quan quản lý Nhà nước liên quan trực tiếp đến bất đồng, mâu thuẫn có cần nỗ lực thuyết phục nhà đầu tư đưa vụ việc giải quyết theo thủ tục khiếu nại hành chính hoặc tham vấn, thương lượng cũng như cơ quan tư pháp trong nước.

Để khuyến khích được các nhà đầu tư nước ngoài đưa mâu thuẫn, tranh chấp ra giải quyết theo thủ tục hành chính, tư pháp trong nước thì các cơ quan hành chính, tư pháp cần đảm bảo tính công tâm, khách quan, không thiên vị và tuyệt đối tuân thủ pháp luật trong việc giải quyết mâu thuẫn tranh chấp giữa các cơ quan Nhà nước và nhà đầu tư nước ngoài.

Chỉ định cơ quan đầu mối phối hợp để giải quyết những bất đồng giữa cơ quan quản lý Nhà nước với nhà đầu tư nước ngoài trước khi bất đồng đó có thể phát triển thành tranh chấp.

Hòa giải để các bất đồng, mâu thuẫn không phát triển, trở thành tranh chấp là biện pháp khôn ngoan nhất cho tất cả các bên liên quan. Hiện tại, trong hệ thống cơ quan quản lý Nhà nước ở Việt Nam chưa có cơ quan chịu trách nhiệm đầu mối về hòa giải các bất đồng giữa các cơ quan quản lý Nhà nước với nhà đầu tư nước ngoài. Dẫn đến, khi có bất đồng giữa cơ quan quản lý Nhà nước với nhà đầu tư nước ngoài thì không có cơ quan nào chịu trách nhiệm chính trong việc hòa giải, dàn xếp và như vậy bất đồng ban đầu

có thể đẩy lên thành tranh chấp sau đó.

Do đó, cần chỉ định hoặc thành lập cơ quan có trách nhiệm đầu mối về vấn đề này ở cấp tỉnh và cấp Trung ương. Cơ quan này cần có hiểu biết về pháp luật, không trực tiếp quản lý Nhà nước về đầu tư (để có thể đứng ra chủ trì việc hòa giải). Cơ quan này có trách nhiệm phối hợp với các cơ quan Nhà nước liên quan để thực hiện việc hòa giải các bất đồng giữa cơ quan quản lý Nhà nước với nhà đầu tư nước ngoài về một vụ việc cụ thể. Trong trường hợp vấn đề bất đồng đó được đưa ra trọng tài quốc tế thì cơ quan đầu mối này cũng sẽ là cơ quan đầu mối điều phối việc tham gia của các cơ quan Nhà nước vào vụ kiện.

Tuy nhiên, khi có cơ quan đầu mối về giải quyết những bất đồng giữa cơ quan quản lý Nhà nước và nhà đầu tư nước ngoài thì cũng cần có cơ chế phối hợp rõ ràng giữa cơ quan đầu mối này với cơ quan Nhà nước khác. Cơ quan đầu mối phải được quy định thẩm quyền rõ ràng trong việc chủ trì hòa giải các bất đồng; đồng thời, các cơ quan Nhà nước khác liên quan phải có trách nhiệm phối hợp trong khi cơ quan đầu mối tổ chức việc giải quyết các bất đồng giữa cơ quan quản lý Nhà nước và nhà đầu tư nước ngoài.

Chia sẻ các kinh nghiệm nội bộ về xử lý các vụ việc bất đồng, tranh chấp.

Để giải quyết thành công những bất đồng, mâu thuẫn hoặc vụ việc tranh chấp giữa các cơ quan Nhà nước với nhà đầu tư nước ngoài đòi hỏi những cán bộ, công chức tham gia trực tiếp về xử lý các bất đồng, mâu thuẫn, tranh chấp đó phải có kiến thức, kinh nghiệm về vấn đề này. Điều đó, yêu cầu các cơ quan Nhà nước tham gia các vụ việc khác nhau về giải quyết bất đồng, tranh chấp giữa Chính phủ với nhà đầu tư nước ngoài phải chia sẻ nội bộ về kinh nghiệm xử lý các vụ việc tương tự. Bên cạnh đó, các thông tin liên quan đến vụ việc đang xử lý cần được các cơ quan đang liên quan trực tiếp đến vụ việc chia sẻ trọng sự bảo mật đến cơ quan đầu mối và các cơ quan trực tiếp tham gia giải quyết. Việc chia sẻ kinh nghiệm có thể thông qua việc cung cấp thông tin bằng văn bản, hoặc trong các bản tin thông báo thông tin nội bộ giữa các cơ quan có trách nhiệm trong việc giải quyết tranh chấp giữa Chính phủ và nhà đầu tư cũng như thông qua các cuộc họp, trao đổi giữa các cơ quan này.

Những kinh nghiệm tốt ở những vụ việc đã qua và thông tin đầy đủ, kịp thời, chính xác về vụ việc đang xử lý sẽ giúp cơ quan đầu mối, các cơ

quan tham gia giải quyết vụ việc có thể đưa những biện pháp giải quyết tốt, bao gồm cả việc thương lượng và hòa giải bất đồng, tranh chấp giữa Chính phủ và nhà đầu tư nước ngoài.

Ưu tiên biện pháp hòa giải trong các biện pháp giải quyết tranh chấp với nhà đầu tư nước ngoài.

Trên cơ sở đánh giá tình tiết, nội dung cụ thể của vụ tranh chấp nếu việc hòa giải thực sự mang lại lợi ích cho Việt Nam thì hòa giải luôn phải được coi là biện pháp ưu tiên trong quá trình giải quyết tranh chấp giữa Chính phủ với nhà ddaat nước ngoài vì việc hòa giải thành công sẽ đảm bảo cho bên chịu ít tổn thất nhất cả về thời gian, tài chính; thậm chí cả cơ hội kinh doanh đối với nhà đầu tư và uy tín, niềm tin về môi trường đầu tư của Việt Nam.

Vì vậy, đối với các trường hợp nêu trên thì các cơ quan Nhà nước tham gia giải quyết tranh chấp, đặc biệt là cơ quan đầu mối về vấn đề này không được xác định theo kiện “bằng mọi giá” mà việc hòa giải phải luôn được tính đến như là một biện pháp ưu tiên trong suốt quá trình cả trước, trong khi vụ việc được đưa ra cơ quan trọng tài quốc tế. Các cơ quan Nhà nước được giao trách nhiệm tham gia giải quyết vụ việc tranh chấp giữa Chính phủ và nhà đầu tư cần luôn cố gắng tận dụng cơ hội để hòa giải và chỉ được cho rằng, hết cơ hội hòa giải khi cơ quan tài phán đã ra phán quyết cuối cùng về vụ việc tranh chấp.

6. KINH NGHIỆM NƯỚC NGOÀI VỀ GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP ĐẦU TƯ QUỐC TẾ

6.1. Các loại và nguyên nhân tranh chấp đầu tư quốc tế giữa Chính phủ và nhà đầu tư nước ngoài

Trong phần này, các loại tranh chấp đầu tư quốc tế giữa Chính phủ và nhà đầu tư nước ngoài được phân loại dựa trên nguyên nhân dẫn đến tranh chấp.

Tranh chấp đầu tư quốc tế phát sinh do có thể có vi phạm cam kết trong các hiệp định bảo hộ đầu tư quốc tế.

Như đã giới thiệu, các loại hiệp định bảo hộ đầu tư quốc tế (IIAs) bao gồm: các hiệp định bảo hộ đầu tư song phương (BITs) hay khu vực; các Hiệp định Thương mại tự do (FTAs/EPAs) có quy định về đầu tư. Các loại

hành vi vi phạm cam kết trong các IIAs/BITs như vậy có thể là:

- *Thứ nhất, tước đoạt tài sản trực tiếp*: sung công, quốc hữu hóa, trưng thu tài sản của nhà đầu tư nước ngoài bất hợp pháp (không bồi thường, hoặc không đáp ứng các điều kiện theo quy định của pháp luật) Ví dụ: Vụ kiện *Saipem S.p.A v. Cộng hòa nhân dân Băng-la-đét* [2005].

- *Thứ hai, tước đoạt tài sản gián tiếp*. Ví dụ: Hành vi áp thuế của cơ quan quản lý thuế đối với khoản đầu tư của nhà đầu tư nước ngoài trong vụ kiện ICSID, *Chinese Citizen, Tza Yap Shum v. Chính phủ Pê-ru*, [2007].

- *Thứ ba, phân biệt đối xử*: Vi phạm nghĩa vụ đối xử quốc gia, không dành cho nhà đầu tư nước ngoài tiêu chuẩn đối xử đầu tư tối thiểu... Ví dụ: Vụ kiện *Aguaytia v. Pê-ru* [2006].

- *Thứ tư, vi phạm nguyên tắc đối xử công bằng và thỏa đáng* (fair and equitable treatment: FET).

- *Thứ năm, các loại hành vi vi phạm khác*, như hạn chế các giao dịch hối đoái làm ảnh hưởng đến giá trị của khoản đầu tư của nhà đầu tư nước ngoài. Ví dụ: Vụ kiện ICSID, *Philippe Gruslin v. Chính phủ Ma-lai-xi-a* [1999].

Tranh chấp đầu tư quốc tế phát sinh do có thể có vi phạm cam kết trong hợp đồng đầu tư quốc tế ký kết giữa cơ quan Nhà nước có thẩm quyền và nhà đầu tư nước ngoài.

Các loại hợp đồng đầu tư quốc tế ký kết giữa cơ quan Nhà nước có thẩm quyền và nhà đầu tư nước ngoài có thể bao gồm: hợp đồng liên doanh; hợp đồng cho phép khai thác (Concession contract); hợp đồng tư nhân hóa (Privatization contract); hợp đồng thăm dò và khai thác tài nguyên thiên nhiên; các hợp đồng BOT/BTO/BT; hợp đồng dịch vụ công ích; hợp đồng cung cấp dịch vụ kiểm định hàng hóa nhập khẩu... Các loại hành vi vi phạm cam kết trong các hợp đồng đầu tư quốc tế có thể bao gồm:

- *Thứ nhất*, Chính phủ không thực hiện cam kết đối xử công bằng và thỏa đáng khi thực hiện hợp đồng đầu tư đã ký kết giữa nhà đầu tư nước ngoài và Chính phủ. Ví dụ: Hành vi không thực hiện cam kết đối xử công bằng và thỏa đáng khi Chính phủ thực hiện hợp đồng cho phép khai thác (concession contract) trong vụ kiện ICSID, *Convia! Callao S.A and CCI v. Chính phủ Pê-ru*, [2010], trong đó tranh chấp liên quan đến việc thực thi hợp đồng cho phép khai thác việc xây dựng, bảo dưỡng và tận dụng đường

cao tốc (Expressway).

- *Thứ hai*, hai bên bất đồng trong việc giải thích và áp dụng hợp đồng đầu tư.

- *Thứ ba*, các loại vi hành vi vi phạm khác liên quan đến quyền phát sinh từ hợp đồng được ký kết giữa hai bên.

Tranh chấp đầu tư quốc tế phát sinh có thể do Nhà nước (Chính phủ) nước tiếp nhận đầu tư vi phạm pháp luật đầu tư trong nước.

Bên cạnh các hiệp định hay chương bảo hộ đầu tư và hợp đồng đầu tư quốc tế, pháp luật về đầu tư nước ngoài của quốc gia tiếp nhận đầu tư cũng thường có các quy định về bảo hộ đầu tư. Do đó, khi Nhà nước (Chính phủ) hay cơ quan Nhà nước có liên quan không thực hiện đúng các quy định pháp luật trong nước đó, ảnh hưởng đến quyền và lợi ích chính đáng của nhà đầu tư nước ngoài, nhà đầu tư có thể khởi kiện Nhà nước (Chính phủ) hay cơ quan Nhà nước có liên quan đó.

Các loại hành vi vi phạm pháp luật đầu tư trong nước thường gặp có thể là hành vi thu hồi giấy phép đầu tư của nhà đầu tư; hành vi không cấp giấy phép xây dựng (sau khi đã cấp phép đầu tư),... không dựa trên căn cứ pháp luật. Ví dụ: Vụ kiện *Amco Asia Corporation and Others v. Cộng hòa In-đô-nê-xi-a* [2008].

6.2. Cơ quan đầu mối và cơ chế phối kết hợp giữa cơ quan đầu mối với các bộ, ngành địa phương của một quốc gia trong quá trình giải quyết tranh chấp đầu tư quốc tế

Trong khi các quốc gia luôn xây dựng cơ chế để đối phó với những thách thức phát sinh từ tranh chấp giữa Nhà nước (Chính phủ) hay cơ quan Nhà nước liên quan và nhà đầu tư nước ngoài, rất khó để có ngay được những phản ứng hữu hiệu vì nó luôn yêu cầu phải có sự phối hợp giữa các cơ quan hữu quan. Chính vì vậy, nhiều quốc gia đã chọn cách giao cho một cơ quan duy nhất trước tiên chịu trách nhiệm cho việc giải quyết tranh chấp, tức “cơ quan đầu mối” (lead agency). Bên cạnh đó, các quốc gia này cũng thiết lập một cơ chế phối kết hợp hiệu quả giữa cơ quan đầu mối và các bộ, ngành, địa phương cũng như tổ chức, cá nhân có liên quan nhằm giải quyết tốt nhất các tranh chấp đầu tư quốc tế.

Kinh nghiệm của Hoa Kỳ:

Ở Hoa Kỳ, cơ quan đầu mối giải quyết tranh chấp đầu tư là Bộ Ngoại giao. Cụ thể, công việc này được giao cho Bộ phận khiếu kiện quốc tế và tranh chấp đầu tư (Section for International Claims and Investment Disputes: L/CID) thuộc văn phòng cố vấn pháp luật (Office of the Legal Adviser) của Bộ Ngoại giao Hoa Kỳ là bộ phận trực tiếp chủ trì giải quyết tranh chấp đầu tư quốc tế giữa Hoa Kỳ và nhà đầu tư nước ngoài. Bộ phận này chịu trách nhiệm đại diện cho Chính phủ Hoa Kỳ và điều phối các hợp đồng trong và ngoài Bộ Ngoại giao về tất cả các vấn đề liên quan đến tranh chấp đầu tư quốc tế.

Cơ chế chủ trì và phối kết hợp giữa các cơ quan Nhà nước liên quan trong việc bảo vệ Hoa Kỳ trước các tranh chấp đầu tư quốc tế có một số điểm cần lưu ý như sau:

- *Thứ nhất:* Cơ quan được giao nhiệm vụ bảo vệ Chính phủ trong tranh chấp đầu tư quốc tế (Bộ Ngoại giao) thường không phải là cơ quan đã thực hiện hành vi có dấu hiệu vi phạm làm phát sinh tranh chấp. Nhận định này dẫn tới hai hệ quả sau đây: (i) việc đưa tranh chấp ra trọng tài đòi hỏi sự phê duyệt của Chính phủ. Điều này, làm cho việc giải quyết tranh chấp trở nên phức tạp, từ đó có thể làm giảm cơ hội giải quyết tranh chấp theo cách thân thiện. Ví dụ: Một nhà đầu tư nước ngoài có tranh chấp/bất đồng với Bộ vận tải. Thông thường, Bộ này có thẩm quyền giải quyết tranh chấp, trước khi quyết định đưa tranh chấp ra trọng tài quốc tế. Tuy nhiên, sau khi nhà đầu tư nước ngoài khởi kiện, rất nhiều cơ quan khác trở thành cơ quan có liên quan trong vụ kiện. Ví dụ: Bộ Ngoại giao, Bộ Tư pháp, Bộ Tài chính. Các cơ quan này có các lợi ích chính sách khác nhau, hệ thống cấp bậc tham gia vụ kiện khác nhau, và đội ngũ chuyên gia có phong cách khác nhau, và rất không giống Bộ vận tải. Việc giúp Chính phủ giải quyết tranh chấp trong trường hợp này cần một “cơ chế phối hợp đa ngành” (“the multiple agency scenario”); (ii) khó hy vọng giải quyết được tranh chấp ngay từ giai đoạn đầu, bởi vì “ở giai đoạn đầu của tranh chấp, các cơ quan mới tham gia tranh chấp sẽ có quá ít thông tin để thực hiện được đánh giá sự kiện”. Khi bắt đầu vụ kiện, trong thực tiễn ở hầu hết các nước, mức độ thông tin thường rất chậm. Việc các cơ quan yêu cầu cung cấp thông tin cho vụ việc phải thông qua kênh chính thức. Các chuyên gia của cơ quan được giao nhiệm vụ bảo vệ Chính phủ trong vụ kiện phải mất hàng tuần (thậm chí hàng tháng) để

xác định được ai là chuyên gia của Bộ mà Bộ này chịu trách nhiệm về chương trình hoặc hành động đã gây ra bất đồng/tranh chấp trong vụ kiện. Các chuyên gia của cơ quan được giao nhiệm vụ bảo vệ Chính phủ cần một khoảng thời gian dài hơn để điều tra sự kiện và các vấn đề pháp luật, sau đó thực hiện một đánh giá sơ bộ về tính chất của khiếu nại.

Hệ quả này có ý nghĩa quan trọng, vì các lợi ích của việc giải quyết tranh chấp bằng phương thức trung gian thường sẽ đạt được mức tối đa ở giai đoạn sớm - nghĩa là trước khi các bên quyết định phải đầu tư các khoản chi phí lớn hơn cho việc chuẩn bị vụ kiện ở trọng tài quốc tế. Vì vậy, không có khả năng giải quyết được tranh chấp ở giai đoạn sớm trong “cơ chế phối hợp đa ngành”.

- *Thứ hai*, cần có quy định pháp luật về việc thiết lập ngân sách cụ thể cho hoạt động này, Hoa Kỳ có quy định pháp luật về thanh toán cho tòa án trong việc bảo vệ Chính phủ, nhưng không có quy định tương tự trong việc giải quyết tranh chấp bên ngoài hệ thống tư pháp trong nước. Cơ quan nào nhận nhiệm vụ cơ quan đầu mối cũng đồng thời sẽ phải sử dụng ngân sách của mình để thanh toán cho hoạt động này.

Có rất ít nước trên thế giới có khả năng phân bổ rõ ràng trách nhiệm tài chính trong nội bộ Chính phủ. Nhìn chung, Chính phủ cần có một hồ sơ thể hiện rõ ràng các sự kiện và các vấn đề pháp luật của vụ kiện, để chứng minh về công việc giải quyết tranh chấp, hàng loạt các bản án hoặc số tiền đã thanh toán cho các vụ kiện tương tự, nhằm chứng minh được mức tiền chi cho giải quyết tranh chấp mà mình đề xuất. Đây là những đòi hỏi tất yếu của hầu hết các Chính phủ, nhằm bảo đảm rằng tất cả các công dân và chủ thể đều được đối xử công bằng và bình đẳng ở mức độ tối đa có thể. Tuy nhiên, do tính mới mẻ và phức tạp của các vụ kiện loại này, nên Chính phủ cũng chưa được đáp ứng đòi hỏi về hồ sơ rõ ràng cũng như chưa có các vụ kiện tương tự để có thể so sánh.

- *Thứ ba*, để áp dụng có hiệu quả phương thức hòa giải cho các vụ tranh chấp, cần có “cơ chế một bộ” (“the one Ministry Scenario”), thay vì “cơ chế phối hợp đa ngành”. Nhận định trên không có nghĩa là không thể áp dụng phương thức hòa giải trong “cơ chế phối hợp đa ngành”. Tuy nhiên, trở lại ví dụ về tranh chấp giữa Nhà đầu tư nước ngoài và Bộ Vận tải để thấy rằng, “cơ chế một bộ” - Bộ Vận tải - rất hữu ích trong việc giải quyết được

tranh chấp ở giai đoạn đầu. Công việc hòa giải và ngân sách đi kèm chỉ do một Bộ Vận tải thực hiện. Nếu thành công, thậm chí không phải mất một khoản tiền nào cho nhà đầu tư nước ngoài, mà chỉ phải thực hiện các hành vi hành chính - pháp luật như ban hành giấy phép sửa đổi, hợp đồng đầu tư sửa đổi...

Đây là một trong các giải pháp phòng ngừa tranh chấp đầu tư quốc tế, dựa trên “cơ chế một bộ”.

- *Thứ tư*, trong “cơ chế phối hợp đa ngành” ở Hoa Kỳ, các quyết định về giải quyết tranh chấp sẽ được giao cho Bộ Ngoại giao làm đầu mối chủ trì như đã đề cập. Tuy nhiên, Bộ Ngoại giao luôn phối hợp với các cơ quan Nhà nước có liên quan để giải quyết như: Cơ quan đại diện Thương mại Hoa Kỳ (USTR), Bộ Tài chính (Department of the Treasury), Bộ Thương mại (Department of Commerce), Bộ Tư pháp (Department of Justice), Cơ quan bảo vệ môi trường (Environmental Protection Agency), Bộ Nội vụ (Department of the Interior),... cùng với đại diện của các tiểu bang, cơ quan Nhà nước cấp liên bang hoặc tiểu bang đến vụ kiện.

Kinh nghiệm của Pê-ru:

- Về thiết chế bộ máy

Năm 2000, Pê-ru phải đối mặt với vụ kiện đầu tư quốc tế đầu tiên. Vào thời điểm này, Pê-ru chưa có cơ chế phòng ngừa và ứng phó với các tranh chấp loại này. Tuy nhiên, trong quá trình xử lý hai vụ kiện đầu tiên, Bộ Ngoại giao Pê-ru đã được giao nhiệm vụ thuê/mời luật sư quốc tế và điều phối hoạt động bảo vệ Chính phủ, đồng thời đại diện cho Pê-ru tại phiên xét xử và đã thu được kết quả tích cực. Sau đó, trong các vụ kiện thứ ba và thứ tư, công việc điều phối hoạt động của các cơ quan Nhà nước để bảo vệ Chính phủ trong các vụ tranh chấp loại này được giao cho các ủy ban *ad hoc*, do Bộ Kinh tế và Tài chính chủ trì, trong khi đó Bộ Ngoại giao tiếp tục thực hiện vai trò đại diện cho Pê-ru tại phiên xét xử và chịu trách nhiệm mời luật sư quốc tế. Tuy nhiên, sự thay đổi này cũng chưa phải là một cơ chế tốt được mong đợi. Tại thời điểm này, Pê-ru phải đối mặt với hàng loạt khó khăn mới phát sinh. Cụ thể:

+ Pê-ru ký kết hàng loạt các điều ước quốc tế, hợp đồng quốc tế ghi nhận điều khoản giải quyết tranh chấp quốc tế, nhưng hầu hết các cơ quan,

tổ chức và những người có liên quan đến các thỏa thuận quốc tế nêu trên ở Pê-ru không hiểu tầm quan trọng của những điều khoản này;

- + Chính phủ không thể hành động tập trung, thống nhất, do tranh chấp phát sinh ở nhiều cấp chính quyền, hoặc không thể phối hợp hành động với cơ quan đã thực hiện hành vi vi phạm làm phát sinh tranh chấp;

- + Thiếu sự điều phối, hành động hợp lý và kịp thời từ phía Chính phủ;

- + Thiếu cơ chế quy trách nhiệm cho cơ quan đã thực hiện hành vi vi phạm làm phát sinh tranh chấp;

- + Chậm trễ trong việc thuê luật sư quốc tế cũng như thanh toán chi phí trọng tài.

Để khắc phục những nhược điểm nêu trên, tháng 12/2006, Pê-ru ban hành luật số 28933 về cơ chế điều phối và ứng phó của Nhà nước đối với tranh chấp đầu tư quốc tế (Law on the State Coordination and the Resonse System for International Settlement Disputes). Có hai văn bản dưới luật để cụ thể hóa Luật này. Đó là: Nghị định số 125-2008-EF, tháng 10/2008 giải thích các khái niệm chung, thủ tục, các đối tượng chịu sự điều chỉnh của Luật này, nguyên tắc minh bạch,... và Nghị định số 002-1009-EF, tháng 01/2009 về thủ tục thuê luật sư. Khung pháp luật nêu trên quy định chủ yếu về phạm vi, các cơ quan và người tham gia cơ chế, các mục tiêu của cơ chế này, đồng thời quy định về các phương thức thương lượng, trung gian, hòa giải và lập ngân sách và thanh toán cho hoạt động giải quyết tranh chấp, bảo mật thông tin, và chuẩn hóa các điều khoản giải quyết tranh chấp đã được quy định trong các thỏa thuận quốc tế.

Phạm vi áp dụng của cơ chế là áp dụng đối với tranh chấp liên quan đến đầu tư với các cơ quan Nhà nước. Mục tiêu của cơ chế là nhằm: hoàn thiện năng lực ứng phó và phối hợp giữa các cơ quan Nhà nước; tập trung quản lý nguồn thông tin về các hiệp định đầu tư quốc tế do các cấp chính quyền đã ký kết và các tranh chấp đầu tư quốc tế; thiết lập một cơ chế cảnh báo sớm về các tranh chấp đầu tư quốc tế; nâng cao trách nhiệm đối với các cam kết đầu tư quốc tế; chuẩn hóa các điều khoản giải quyết tranh chấp ghi nhận trong các thỏa thuận đầu tư quốc tế mà phía Pê-ru ký kết, nếu có thể; và trách nhiệm đào tạo liên tục nhằm cung cấp kiến thức cho các công chức ở các cơ quan có liên quan ở tất cả các cấp chính quyền về các cam kết

trong các hiệp định đầu tư quốc tế (IIAs).

Theo cơ chế điều phối và ứng phó của Nhà nước đối với tranh chấp đầu tư quốc tế, cơ quan đầu mối giải quyết tranh chấp đầu tư quốc tế của Pê-ru là Bộ Kinh tế và Tài chính; cơ quan này có *các nhiệm vụ*:

(i) Chủ trì và phối hợp với các cơ quan Nhà nước có liên quan đến tranh chấp đầu tư quốc tế;

(ii) Tập trung quản lý nguồn thông tin liên quan đến tranh chấp đầu tư quốc tế;

(iii) Nắm bắt thông tin về tranh chấp từ khi mới phát sinh; và

(iv) Tiếp nhận thông báo về yêu cầu thương lượng hoặc tranh chấp.

Bên cạnh Bộ Kinh tế và Tài chính đóng vai trò là cơ quan đầu mối giải quyết tranh chấp đầu tư, Chính phủ Pê-ru còn thành lập một *Ủy ban đặc biệt* (special Commission) thực hiện các nhiệm vụ sau đây:

- Đại diện cho Chính phủ tham gia giải quyết tranh chấp ở giai đoạn thương lượng và giai đoạn trọng tài.

- Phân tích tranh chấp, đánh giá khả năng giải quyết tranh chấp bằng cách thân thiện; thông qua chiến lược tiến hành giải quyết tranh chấp; thu thập thông tin từ phía cơ quan đã thực hiện hành vi vi phạm gây ra tranh chấp;

- Theo luật sư quốc tế, chỉ định trọng tài viên, hỗ trợ chuyên môn đối với luật sư quốc tế;

Thông qua ngân sách cần thiết cho các giai đoạn giải quyết tranh chấp (thương lượng, hòa giải và tranh tụng tại trọng tài); ngân sách này do cơ quan đầu mối quản lý;

Xác định trách nhiệm của cơ quan đã thực hiện hành vi vi phạm gây ra tranh chấp, nhất là về chi phí của Chính phủ dành cho việc giải quyết và quản lý tranh chấp, cũng như thanh toán cho phán quyết trọng tài.

Có thể yêu cầu cơ quan đã thực hiện hành vi vi phạm gây ra tranh chấp chủ trì các cuộc thương lượng trong trường hợp tranh chấp phát sinh từ các hợp đồng đầu tư (ví dụ: hợp đồng tư nhân hóa, hợp đồng cho phép khai thác, thỏa thuận đảm bảo sự ổn định pháp luật (“legal stability agreements”))...

- Về cơ cấu tổ chức

Ủy ban đặc biệt có các thành viên thường trực, gồm đại diện: (i) Bộ

Kinh tế và Tài chính với tư cách là cơ quan đầu mối chủ trì và điều phối quá trình giải quyết tranh chấp đầu tư, đồng thời là cơ quan chịu trách nhiệm về chính sách đầu tư quốc tế ở Pê-ru, đóng vai trò Chủ tịch Ủy ban đặc biệt; (ii) Bộ Tư pháp, là cơ quan có chuyên môn trong lĩnh vực tranh tụng tại tòa án, giải thích và áp dụng pháp luật; (iii) Bộ Ngoại giao, là đại diện cho Pê-ru tại tất cả các phiên xét xử liên quan đến tranh chấp giữa nhà đầu tư nước ngoài và Chính phủ, đã từng có kinh nghiệm quản lý tranh chấp đầu tư cũng như đàm phán các hiệp định bảo hộ đầu tư; (iv) Cơ quan xúc tiến đầu tư (ProInvesrsión: Private Investment Promotion Agency), là cơ quan phải tiếp xúc hàng ngày với nhà đầu tư nước ngoài. Cơ quan này là thành viên chính của tổ đàm phán hiệp định bảo hộ đầu tư, và là cơ quan có trách nhiệm đàm phán và thông qua thỏa thuận đảm bảo sự ổn định pháp luật (“legal stability agreements”). Ngoài ra, Ủy ban đặc biệt còn có các thành viên không thường trực - là đại diện các cơ quan liên quan sẽ được mời tham dự theo từng vụ kiện cụ thể. Ví dụ: Bộ Thương mại và Du lịch, trong vụ kiện liên quan đến các FTAs; các cơ quan đã thực hiện hành vi vi phạm gây ra tranh chấp.

Cơ chế điều phối và ứng phó của Nhà nước đối với các tranh chấp đầu tư quốc tế của Pê-ru đã có nhiều hiệu quả tác động tích cực. Đây là cơ chế an toàn và đáng tin cậy, bởi nó cho phép giải quyết kịp thời và hợp lý các tranh chấp phát sinh giữa nhà đầu tư nước ngoài và Chính phủ Pê-ru (hay cơ quan Nhà nước có liên quan). Cơ chế này góp phần làm cho thương mại trong nước và quốc tế vận hành theo đúng quy tắc và chuẩn mực, làm giảm chi phí giao tiếp giữa Chính phủ và nhà đầu tư nước ngoài, đồng thời làm giảm chi phí bồi thường do đã giải quyết tranh chấp kịp thời giai đoạn thương lượng; đồng thời, tạo ra sự an toàn pháp luật nhiều hơn cho các nhà đầu tư nước ngoài.

- Về vận hành của cơ chế điều phối và ứng phó của Nhà nước đối với tranh chấp đầu tư quốc tế

Theo cơ chế này, các cơ quan Nhà nước ký kết điều ước quốc tế liên quan đến đầu tư và quy định việc giải quyết tranh chấp đầu tư quốc tế tại cơ quan tài phán quốc tế đều phải thông báo cho cơ quan đầu mối. Trong các giai đoạn tham vấn, thương lượng và hòa giải, công việc của cơ quan đầu mối là:

+ Cơ quan đầu mối chia sẻ thông tin với các thành viên của Ủy ban

đặc biệt để xác định trách nhiệm của từng thành viên khi tham gia vụ kiện.

- + Thành lập một Ban ad hoc đặc biệt, thực hiện công việc chỉ định các thành viên không thường trực.

- + Ban ad hoc đặc biệt yêu cầu các cơ quan Nhà nước có liên quan phải báo cáo chi tiết về bối cảnh làm phát sinh tranh chấp.

- + Mời nhà đầu tư nước ngoài đệ trình văn bản thể hiện quan điểm của mình về các sự kiện của vụ việc.

- + Ban ad hoc đặc biệt khuyến khích các bên tranh chấp đối thoại với nhau.

- + Ban ad hoc đặc biệt có thể đề xuất thủ tục hòa giải. Đề xuất này phải được thông báo cho Hội đồng Bộ trưởng đã được các Bộ trưởng đại diện trong Ban ad hoc đặc biệt phê chuẩn.

Trong giai đoạn tranh tụng tại trọng tài, cơ quan đầu mối thực hiện các công việc chính sau đây:

- + Ngay sau khi nhận được thông báo hoặc đăng ký tranh chấp, ban ad hoc đặc biệt bắt đầu tiến hành công việc tuyển chọn luật sư để thuê/mời bảo vệ cho Chính phủ trong hoạt động giải quyết tranh chấp ở giai đoạn tranh tụng tại trọng tài.

- + Quy trình thuê/mời luật sư và thanh toán cho luật sư thuộc trách nhiệm của Bộ Kinh tế và Tài chính.

Cơ chế phòng ngừa và ứng phó này của Pê-ru đã “gặt hái” được thành công trên thực tế, đã ngăn chặn được một số tranh chấp, không để chúng đi “quá xa” đến trọng tài quốc tế. Ví dụ: Trong vụ việc liên quan đến ngành năng lượng, Ủy ban đặc biệt đã nỗ lực đàm phán và kết quả là Chính phủ không phải bồi thường, nhưng phải xem xét lại và giải thích các quy định pháp luật. Kết quả tích cực này không chỉ là tránh phải tranh tụng trước trọng tài quốc tế, mà còn duy trì mối quan hệ giữa nhà đầu tư nước ngoài và Chính phủ. Ngoài ra, Ủy ban đặc biệt cũng thành công trong việc thăm dò, phát hiện các bất đồng trong hoạt động đầu tư quốc tế và quản lý, kiểm chế các bất đồng này, không để chúng phát triển thành tranh chấp và đi quá xa đến giai đoạn trọng tài quốc tế, từ đó tiết kiệm được thời gian và chi phí cho cả Chính phủ và nhà đầu tư nước ngoài, góp phần xây dựng môi trường đầu tư minh bạch hơn.

Kinh nghiệm của một số nước khác

- Ma-lai-xi-a

Thực tiễn cho thấy Ma-lai-xi-a đã phải đối mặt với nhiều khó khăn khi tham gia các vụ kiện về đầu tư quốc tế, trong đó thách thức lớn nhất liên quan đến nguồn nhân lực. Các chuyên gia từ các cơ quan Nhà nước và những người có liên quan được cử làm việc thường không có trình độ chuyên môn cao, nề nếp kỷ luật và kỹ năng cần thiết, không làm việc thường trực. Lý do của việc này là do lãnh đạo các cơ quan Nhà nước chưa hiểu được rằng, công việc giải quyết tranh chấp đầu tư quốc tế này đòi hỏi tính chuyên nghiệp rất cao của đội ngũ chuyên gia tư vấn và trực tiếp xử lý công việc tranh chấp đầu tư quốc tế, hoặc đơn giản chỉ hiểu là cử người đi họp để báo cáo tình hình công việc nên có thể cử bất kỳ người nào thay nhau đi họp. Lý do khác là chưa mời được những chuyên gia cần phải mời, do quan điểm “cục bộ” của phần lớn các cơ quan Nhà nước.

Việc điều phối hoạt động giữa các cơ quan Nhà nước của Ma-lai-xi-a trong giải quyết tranh chấp đầu tư quốc tế cũng không hề dễ dàng. Có nhiều lý do để giải thích cho thực tế này, trong đó có lý do là các bộ, ngành liên quan có chính sách khác nhau, do đó không dễ dàng chấp nhận sự điều phối của cơ quan đầu mối.

Tuy nhiên, vấn đề ứng phó đối với các tranh chấp đầu tư quốc tế đã được đặt ra. Ma-lai-xi-a cũng đã chỉ định cơ quan đầu mối hoặc Ủy ban thường trực nhằm thực hiện các nhiệm vụ liên quan đến chia sẻ thông tin và thực hiện công việc điều phối cũng như nâng cao nhận thức và cảnh báo cho tất cả các cơ quan có liên quan. Cơ quan này cùng các cơ quan Nhà nước liên quan cũng chủ động tìm cách ứng phó với các tranh chấp được dự đoán là có khả năng sẽ xảy ra; tính toán lợi ích và rủi ro của giải quyết tranh chấp; tích cực đào tạo để chuẩn bị nguồn nhân lực chất lượng cao, có thể tham gia hoạt động bảo vệ Chính phủ trong các tranh chấp loại này.

Bên cạnh vấn đề ứng phó, vấn đề tham vấn nội bộ giữa các cơ quan Nhà nước và những người có liên quan; phân tích và phát triển các chiến lược pháp luật trong giải quyết tranh chấp cũng được coi trọng trong từng vụ tranh chấp cụ thể.

- Cô-lôm-bi-a

Trong cơ chế giải quyết tranh chấp đầu tư quốc tế, cơ quan đầu mối của Cô-lôm-bi-a là Ban chỉ đạo đầu tư nước ngoài và dịch vụ, Bộ Công thương và Du lịch (Directorate of Foreign Investment and Services, Ministry of Trade, Industry and Tourism), thực hiện nhiệm vụ thông báo mục đích giải quyết tranh chấp và các tài liệu liên quan đến công việc giải quyết tranh chấp.

Ở Cô-lôm-bi-a, cơ quan đầu mối thực hiện nhiệm vụ điều phối và chỉ đạo sự tham gia của tất cả các cơ quan có liên quan, bảo vệ Chính phủ trong vụ kiện, quản lý các nguồn lực, mời/thuê luật sư bảo vệ Chính phủ. Nhiệm vụ này được quy định tại Nghị định số 210/2003 về chức năng, nhiệm vụ, cơ cấu tổ chức của Bộ Công thương và Du lịch, cụ thể Điều 17 (các khoản 3, 6 và 7) về chức năng, nhiệm vụ của Ban chỉ đạo về đầu tư nước ngoài và dịch vụ.

Tuy nhiên, về mặt pháp lý, các quy định này không thể hiện việc giao nhiệm vụ rõ ràng cho Ban chỉ đạo về đầu tư nước ngoài và dịch vụ trong việc quản lý các tranh chấp giữa nhà đầu tư nước ngoài và Chính phủ Cô-lôm-bi-a. Ngoài ra, theo ý kiến của các chuyên gia Cô-lôm-bi-a, việc hợp tác với Bộ Tư pháp là rất hợp lý trong việc giải quyết các tranh chấp loại này. Bởi vì, ở Cô-lôm-bi-a, Bộ Tư pháp được giao nhiệm vụ bảo vệ Chính phủ trong các vụ kiện trong nước.

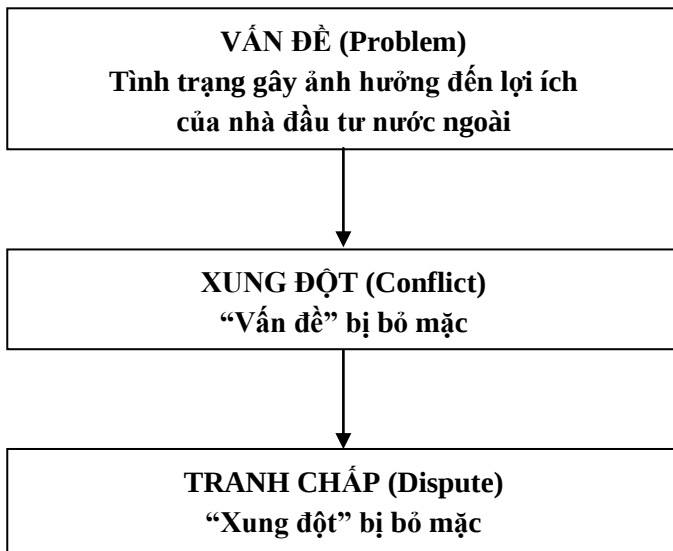
- Hàn Quốc

Cơ quan đầu mối giải quyết tranh chấp đầu tư quốc tế của Hàn Quốc là Phòng Kinh tế quốc tế, Bộ Ngoại giao và Thương mại (International Economic Affairs Bureau, Ministry of Foreign Affairs and Trade).

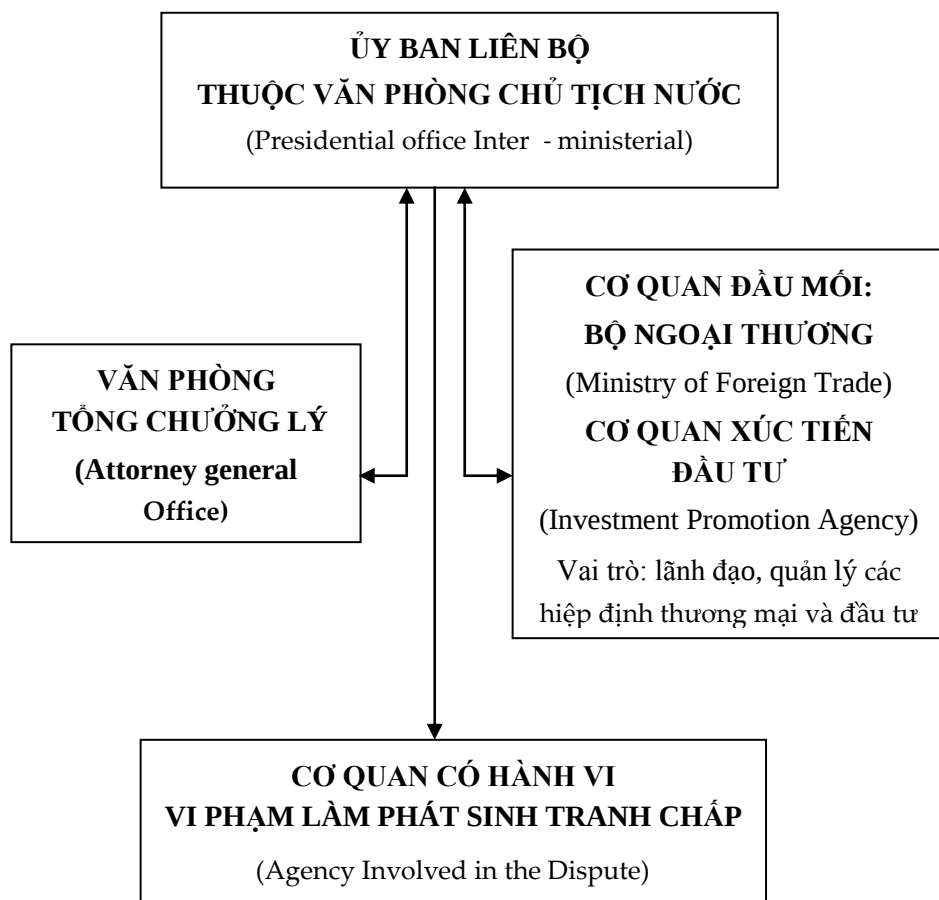
Luật Xúc tiến đầu tư nước ngoài năm 1998 của Hàn Quốc quy định việc thành lập Văn phòng tư vấn đầu tư nước ngoài (Office of the Foreign Investment Ombudsman - OFIO), thực hiện nhiệm vụ phát hiện và giải quyết những khó khăn mà doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Hàn Quốc gặp phải, tạo môi trường đầu tư hấp dẫn, đồng thời với việc nâng cao hệ thống hành chính theo chuẩn toàn cầu. OFIO đã hỗ trợ đắc lực cả Chính phủ và nhà đầu tư nước ngoài trong việc “giải quyết” mâu thuẫn phát sinh giữa hai bên, tránh để cho bên tranh chấp “đi quá xa” đến tận ICSID.

- Cốt-xta Ri-ca

Các chuyên gia Cốt-xta Ri-ca đưa ra học thuyết về quản lý xung đột, theo đó nhấn mạnh “tính liên hoàn của xung đột” (“conflic continuum”), theo thang bậc sau đây:



Ở Cốt-xta Ri-ca, các chủ thể tham gia giải quyết tranh chấp đầu tư quốc tế không chỉ là các cơ quan thuộc hệ thống hành pháp tham gia giải quyết tranh chấp, mà còn là sự tham gia của nhiều cơ quan khác, như: cơ quan thuộc hệ thống tư pháp, hệ thống lập pháp, các cơ quan chính quyền cấp địa phương; không chỉ các cơ quan Nhà nước, mà còn là các cá nhân, tổ chức trong nước có lợi ích liên quan đến vụ kiện mà có lợi ích liên quan đến việc thực thi các hiệp định đầu tư quốc tế (IIAs), trong đó có: các tổ chức, đoàn thể; giới báo chí; giới hàn lâm; các luật sư chuyên nghiệp được mời/thuê tư vấn giải quyết tranh chấp; các chủ thể khác: NGOs, tổ chức tôn giáo (ví dụ như các tổ chức nhà thờ)...



Sơ đồ 1. Tổ chức thực hiện các cam kết trong các IIAs

6.3. Vai trò của nhà đầu tư nước ngoài, cộng đồng doanh nghiệp và các tổ chức, cá nhân có liên quan khác trong quốc tế giải quyết tranh chấp đầu tư quốc tế

Bên cạnh nhà đầu tư nước ngoài có quyền và lợi ích liên quan trực tiếp đến vụ tranh chấp, cộng đồng doanh nghiệp trong nước và cộng đồng doanh nghiệp nước ngoài hoạt động ở nước tiếp nhận đầu tư cũng rất quan tâm đến diễn biến vụ tranh chấp.

Doanh nghiệp Nhật Bản khi kinh doanh ở nước ngoài thường yêu cầu các Chính phủ phải “cải thiện môi trường kinh doanh”, thuận lợi hóa đầu tư (Ví dụ: Làm cho các hoạt động đầu tư được trôi chảy, khắc phục các thủ tục hành chính phức tạp và chậm trễ), tự do hóa đầu tư, và tất nhiên là minh

bạch hóa các quy trình lập pháp thủ tục hành chính.

Ở Nhật Bản, có quy định trong các FTAs/EPAs, BITs và các văn bản pháp luật khác về cơ chế đối thoại, gặp gỡ thường xuyên giữa nhà đầu tư nước ngoài và cơ quan Nhà nước, nhằm nâng cao khả năng thực hiện nghiêm túc pháp luật từ phía công chức Nhà nước, giải đáp thỏa đáng những thắc mắc của nhà đầu tư nước ngoài, góp phần phòng ngừa xung đột/tranh chấp từ rất sớm. Trong nhiều điều ước nêu trên, có quy định việc thành lập Ủy ban cải thiện môi trường đầu tư (Committee on Improvement of the Business Environment), nhằm tạo cơ chế cho phép doanh nghiệp và các cơ quan Nhà nước làm việc với nhau để cùng nhau cải thiện môi trường kinh doanh, từ việc phát triển cơ sở hạ tầng, đơn giản hóa và thuận lợi hóa các thủ tục hành chính, đến bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ. Cơ chế này tạo cơ hội cho doanh nghiệp được giao tiếp trực tiếp với công chức có đủ thẩm quyền ở nước tiếp nhận đầu tư. Cộng đồng doanh nghiệp cũng có thể hành động tập thể trên cơ sở cơ chế này, nếu cho rằng việc đề xuất ý kiến của riêng doanh nghiệp mình có thể không hiệu quả.

Trong các tranh chấp loại này, cần thấy rằng, việc Chính phủ bị kiện là do hành vi vi phạm các IIAs, các hợp đồng đầu tư quốc tế, hoặc vi phạm pháp luật đầu tư trong nước của Chính phủ hoặc các cơ quan Nhà nước, mà hành vi vi phạm này thường không xuất phát từ nhu cầu bảo hộ các doanh nghiệp trong nước trong quan hệ thương mại quốc tế, do đó sẽ không có “sự hợp tác công - tư” giữa Chính phủ và doanh nghiệp trong nước giống như trong các vụ kiện trước WTO.

6.4. Vấn đề thuê, sử dụng luật sư tư vấn trong quá trình giải quyết tranh chấp đầu tư quốc tế

Việc lựa chọn thuê, sử dụng luật sư (công ty luật) bên ngoài tư vấn cho một vụ việc giải quyết tranh chấp đầu tư quốc tế cụ thể, hoặc một cách lâu dài, là một trong những quyết định rất quan trọng của cơ quan đầu mối giải quyết tranh chấp đầu tư quốc tế trên cơ sở tham vấn với các cơ quan Nhà nước khác cũng như chính quyền địa phương. Thậm chí có thể cần thiết phải thuê luật sư (công ty luật) để đánh giá độc lập khi đánh giá đó là một phần trong hệ thống cảnh báo sớm; để tiến hành thương lượng hòa giải hay trung gian không chính thức; và để tham gia vào quy trình xét xử trọng tài.

Sự lựa chọn này có thể sẽ quyết định rất nhiều đến kết quả của việc giải quyết tranh chấp đầu tư quốc tế và rõ ràng, sẽ dẫn đến các chi phí tốn kém, gồm các loại phí và chi phí pháp lý. Ở nhiều nước, việc lựa chọn luật sư (công ty luật) bên ngoài phải thực hiện theo quy định của pháp luật và thông qua đấu thầu. Cơ quan đầu mối có thể gửi yêu cầu tới ít nhất 5 công ty luật có kinh nghiệm về đại diện cho Chính phủ trong xét xử trọng tài giữa Nhà nước (Chính phủ) và nhà đầu tư nước ngoài có trụ sở tại Oa-xinh-tơn D.C, Pa-ri, Ô-xtrây-li-a và Xinh-ga-po hoặc các nước khác. Mỗi công ty quan tâm sẽ gửi một bản chào bao gồm bản liệt kê về trình độ chuyên môn và kinh nghiệm của các luật sư; thư tham chiếu của các khách hàng trước đây; và kế hoạch bảo vệ cho quốc gia bị khiếu kiện. Nếu có nhiều công ty được mời thầu, thì có thể tạo ra một tình trạng cạnh tranh theo đó cho phép thương lượng để giảm chi phí.

Thông thường, cơ quan đầu mối giải quyết tranh chấp đầu tư quốc tế sẽ không có quyền kiểm soát hoàn toàn đối với việc lựa chọn luật sư (công ty luật). Thậm chí, dù cơ quan đầu mối chủ trì có trách nhiệm pháp lý và hành chính chính thức cần thiết trong Chính phủ cho việc lựa chọn và quản lý luật sư (công ty luật) thuê ngoài, cơ quan đầu mối vẫn không có kiến thức về các tình tiết của tranh chấp hay các tài liệu chính thức như các cán bộ của cơ quan nơi mà tranh chấp phát sinh trực tiếp. Trong trường hợp này, cơ quan đầu mối đó, cùng với Văn phòng Tổng chương lý hay Bộ Tư pháp (nếu không phải là cơ quan đầu mối), về mặt thực tế, có thể có vai trò nào đó trong việc lựa chọn luật sư (công ty luật), và về chính trị, có lẽ thích hợp hơn là để cơ quan đó chia sẻ trách nhiệm lựa chọn luật sư (công ty luật) với các cơ quan liên quan khác.

Theo pháp luật Hoa Kỳ, chuyên gia làm việc cho cơ quan đầu mối không được tham gia tuyển chọn luật sư/chuyên gia (xe, 22USC2710(c)). Theo pháp luật của nhiều nước khác, tiêu chí tuyển chọn luật sư/chuyên gia chủ yếu căn cứ vào kinh nghiệm, bằng cấp, học hàm và cả chi phí.

Ở Pê-ru có Nghị định số 002-2009-EF tháng 1/2009 về thủ tục thuê luật sư/chuyên gia pháp luật phục vụ cho giải quyết tranh chấp đầu tư quốc tế. Theo đó, ít nhất 3 luật sư/công ty Luật quốc tế mời được tham gia thủ tục tuyển chọn; Luật sư/công ty Luật quốc tế được tuyển chọn sẽ phải ký hợp đồng với một luật sư/công ty luật trong nước của Pê-ru với tư cách chuyên

gia trong nước và đối tác; luật sư/công ty Luật quốc tế này có trách nhiệm phối hợp với Ban ad hoc đặc biệt và tuân thủ các hướng dẫn chung về chiến lược và thủ tục giải quyết tranh chấp của Chính phủ Pê-ru.

Sự phối hợp công việc giữa luật sư nước ngoài và luật sư trong nước là kinh nghiệm tốt của Pê-ru. Công ty luật White & Case đã đóng góp nhiều thành công cho Pê-ru trong giải quyết tranh chấp đầu tư quốc tế, đồng thời các luật sư Pê-ru cũng học hỏi được nhiều khi cùng làm việc với các luật sư giỏi của nước ngoài.

6.5. Nhận xét

Thực tiễn về cơ quan đầu mối và cơ chế phối hợp giải quyết tranh chấp đầu tư quốc tế rất đa dạng ở các nước trên thế giới, cho thấy cả kinh nghiệm thành công lẫn chưa thành công. Cơ quan đầu mối có thể là Bộ Tư pháp; Bộ Ngoại giao; Bộ Công thương; Bộ Kinh tế Đối ngoại; Bộ Tài chính; Bộ Kế hoạch và Đầu tư; ban chỉ đạo liên ngành dưới sự chỉ đạo trực tiếp của Chính phủ,... tùy thuộc vào yếu tố tổ chức Nhà nước, sự phân công công việc cho các bộ, ngành ở từng quốc gia.

Cơ chế phối hợp giải quyết tranh chấp cũng rất đa dạng và không rõ ràng về mặt pháp lý ở hầu hết các nước, kể cả nước phát triển và nước đang phát triển. Số lượng chủ thể tham gia bảo vệ Chính phủ trong tranh chấp đầu tư quốc tế khá nhiều, trong đó vai trò của các chính khách, các cơ quan Nhà nước rất quan trọng.

Ở hầu hết các nước trên thế giới, cơ chế tài chính hỗ trợ hoạt động bảo vệ Chính phủ trong các vụ kiện thương mại và đầu tư quốc tế đều rất khó khăn và phức tạp. Có nước chưa bao giờ hoặc rất ít có cơ hội tham gia tranh chấp, do đó cơ chế phòng ngừa tranh chấp hiệu quả, cũng đã được nghiên cứu để học tập kinh nghiệm. Ví dụ: Nhật Bản chỉ tham gia một vụ tranh chấp đầu tư quốc tế với tư cách là bên thứ ba, mà chưa tham gia tranh chấp loại này với tư cách nguyên đơn hay bị đơn. Ở Nhật Bản có Văn phòng INVEST JAPAN (Office of INVEST JAPAN); thủ tục lập pháp và hành chính liên quan đến đầu tư rất minh bạch; có cơ chế cho nhà đầu tư và những người có liên quan phản hồi với cơ quan Nhà nước; có quy định trong các FTAs/EPAs, BITs và các văn bản pháp luật khác về cơ chế đối thoại, gặp gỡ thường xuyên giữa các nhà đầu tư nước ngoài và cơ quan Nhà nước, nhằm

nâng cao khả năng thực hiện nghiêm túc pháp luật từ phía công chức nhà nước, giải đáp thỏa đáng những thắc mắc của nhà đầu tư nước ngoài, góp phần phòng ngừa xung đột/tranh chấp từ rất sớm.

Thông thường, nhà đầu tư khi mang tiền ra nước ngoài sẽ nhằm mục đích chủ yếu là thu lợi nhuận, không phải là người đi kiện chuyên nghiệp, do đó cũng sẵn sàng ủng hộ một cơ chế giải quyết tranh chấp tiết kiệm thời gian và mang lại lợi ích cho cả hai bên. Vì vậy, việc xây dựng cơ chế phòng ngừa tranh chấp minh bạch, vận hành hiệu quả có thể đóng góp tích cực cho việc cải thiện môi trường đầu tư.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Một số nguyên tắc cơ bản của giải quyết tranh chấp kinh tế quốc tế bằng trọng tài?
2. Các thể chế trọng tài và một số văn kiện pháp lý quốc tế về trọng tài?
3. Luật áp dụng cho việc giải quyết các tranh chấp phát sinh từ quan hệ pháp lý quốc tế?
4. Luật áp dụng cho việc giải quyết các tranh chấp phát sinh từ quan hệ dân sự có yếu tố nước ngoài?
5. Các điều ước quốc tế nhằm giảm bớt phức tạp trong lĩnh vực luật áp dụng.
6. Quá trình phát triển của hệ thống giải quyết tranh chấp của GATT?
7. Các đặc điểm cơ bản của thỏa thuận DSU?
8. Một số vấn đề pháp lý liên quan đến việc giải quyết tranh chấp trong khuôn khổ GATT/WTO.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ luật dân sự năm 2005.
2. Báo cáo tình hình phát triển kinh tế xã hội của Việt Nam các năm từ 2005 đến 2015.
3. Hồ Ngọc Cẩm (Chủ biên) (2005), *Tìm hiểu Luật Kinh tế*, NXB Tài chính.
4. Dự án Hỗ trợ chính sách thương mại và đầu tư của châu Âu - Sổ tay Tổng quan chính sách thương mại của Liên minh châu Âu, Hà Nội, 2014.
5. Nguyễn Tiến Hoàng (2012), *Việt Nam và việc giải quyết tranh chấp tại Tổ chức Thương mại thế giới*, NXB Đại học Quốc gia thành phố Hồ Chí Minh.
6. Vũ Chí Lộc (2012), *Đầu tư quốc tế*, NXB Đại học Quốc gia Hà Nội.
7. Luật thương mại năm 2005 và các văn bản hướng dẫn thi hành.
8. Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam - Hệ thống ngăn gọn về WTO và các cam kết của Việt Nam, Hà Nội, 2009.
9. Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương Đánh giá tổng thể tình hình kinh tế - xã hội Việt Nam sau 5 năm gia nhập Tổ chức Thương mại thế giới, Hà Nội, 2013.
10. TS. Nguyễn Thị Thanh Thủy (Chủ biên) (2007), *Luật Kinh tế*, NXB Giáo dục.

MỤC LỤC

	Trang
Chương 1. MỘT SỐ VẤN ĐỀ CƠ BẢN CỦA LUẬT KINH TẾ QUỐC TẾ	3
1. Khái niệm và quá trình hình thành Luật kinh tế quốc tế	3
2. Chủ thể và nguồn của Luật kinh tế quốc tế	6
2.1. Chủ thể	6
2.2. Nguồn	9
3. Những nguyên tắc cơ bản của Luật kinh tế quốc tế	12
3.1. Nguyên tắc tự do lựa chọn hệ thống kinh tế	13
3.2. Nguyên tắc chủ quyền vĩnh viễn của quốc gia đối với tài nguyên thiên nhiên	14
3.3. Nguyên tắc không phân biệt đối xử	16
3.4. Nguyên tắc đãi ngộ quốc gia	17
3.5. Nguyên tắc có đi có lại	18
3.6. Nguyên tắc đối xử ưu đãi	18
3.7. Nguyên tắc tối huệ quốc	19
Chương 2. CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ	21
1. Một số vấn đề về thương mại quốc tế	21
1.1. Khái niệm thương mại quốc tế	21
1.2. Những xu hướng phát triển của thương mại quốc tế hiện nay	22
2. Chính sách thương mại quốc tế	25
2.1. Khái niệm chính sách thương mại quốc tế	25
2.2. Phân loại công cụ chính sách thương mại quốc tế	26

2.3. Các nguyên tắc trong chính sách thương mại quốc tế	27
3. Các công cụ chủ yếu của chính sách thương mại quốc tế	30
3.1. Thuế quan	30
3.2. Các biện pháp, công cụ hạn chế về số lượng	35
3.3. Các công cụ hàng rào kỹ thuật (TB)	39
3.4. Các công cụ tài chính - tiền tệ phi thuế	40
Chương 3. CHÍNH SÁCH ĐẦU TƯ QUỐC TẾ	48
1. Tổng quan về đầu tư quốc tế	48
1.1. Khái niệm về đầu tư quốc tế	48
1.2. Nguyên nhân của đầu tư quốc tế	49
1.3. Các hình thức đầu tư quốc tế	50
1.4. Chính sách đầu tư quốc tế của các quốc gia	51
2. Viện trợ phát triển chính thức (ODA)	52
2.1. Đặc điểm của vốn đầu tư ODA	52
2.2. Các hình thức ODA	53
2.3. Nguyên nhân và đánh giá ODA	54
2.4. Một số vấn đề tiếp nhận vốn ODA ở Việt Nam	55
3. Đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI)	59
3.1. Khái niệm FDI	59
3.2. Tác động của FDI	60
3.3. Một số xu hướng FDI hiện nay	61
3.4. Các hình thức đầu tư FDI và hình thức tổ chức đầu tư FDI	62
3.5. Chính sách thu hút FDI ở Việt Nam	65
4. Đầu tư gián tiếp nước ngoài (FPI)	68
4.1. Khái niệm	68

4.2. Các hình thức FPI	70
4.3. Các biện pháp khuyến khích FPI	71
Chương 4. LIÊN KẾT KINH TẾ QUỐC TẾ VÀ TỔ CHỨC KINH TẾ QUỐC TẾ	73
1. Liên kết kinh tế quốc tế	73
1.1. Khái niệm	73
1.2. Một số loại hình liên kết kinh tế quốc tế	74
1.3. Sự hội nhập của Việt Nam vào các liên kết kinh tế quốc tế	77
2. Tổ chức kinh tế quốc tế	84
2.1. Sự hình thành và phát triển của các tổ chức kinh tế quốc tế	84
2.2. Các tổ chức kinh tế quốc tế quan trọng	85
2.3. Việt Nam và các tổ chức kinh tế quốc tế	104
Chương 5. GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP TRONG QUAN HỆ KINH TẾ QUỐC TẾ	112
1. Khái niệm	112
2. Giải quyết tranh chấp kinh tế quốc tế bằng trọng tài	113
2.1. Một số nguyên tắc cơ bản	114
2.2. Các thể chế trọng tài	115
2.3. Một số văn kiện pháp lý quốc tế về trọng tài	119
3. Vấn đề luật áp dụng để giải quyết các tranh chấp trong quan hệ kinh tế quốc tế	121
3.1. Luật áp dụng cho việc giải quyết các tranh chấp phát sinh từ quan hệ pháp lý quốc tế	121
3.2. Luật áp dụng cho việc giải quyết các tranh chấp phát sinh từ quan hệ dân sự có yếu tố nước	122
3.3. Các điều ước quốc tế nhằm giảm bớt phức tạp trong lĩnh vực luật áp dụng	122

4. Hệ thống giải quyết tranh chấp trong khuôn khổ GATT/WTO	124
4.1. Quá trình phát triển của hệ thống giải quyết tranh chấp của GATT	124
4.2. Các đặc điểm cơ bản của thỏa thuận DSU	126
4.3. Một số vấn đề pháp lý liên quan đến việc giải quyết tranh chấp trong khuôn khổ GATT/WTO	130
5. Kỹ năng phòng tránh tranh chấp đầu tư quốc tế	143
5.1. Các biện pháp phòng tránh tranh chấp đầu tư quốc tế từ xa	143
5.2. Các biện pháp ngăn chặn các bất đồng, mâu thuẫn phát triển thành tranh chấp	153
6. Kinh nghiệm nước ngoài về giải quyết tranh chấp đầu tư quốc tế	156
6.1. Các loại và nguyên nhân tranh chấp đầu tư quốc tế giữa Chính phủ và nhà đầu tư nước ngoài	156
6.2. Cơ quan đầu mối và cơ chế phối kết hợp giữa cơ quan đầu mối với các bộ, ngành địa phương của một quốc gia trong quá trình giải quyết tranh chấp đầu tư quốc tế	158
6.3. Vai trò của nhà đầu tư nước ngoài, cộng đồng doanh nghiệp và các tổ chức, cá nhân có liên quan khác trong quốc tế giải quyết tranh chấp đầu tư quốc tế	169
6.4. Vấn đề thuê, sử dụng luật sư tư vấn trong quá trình giải quyết tranh chấp đầu tư quốc tế	170
6.5. Nhận xét	172
TÀI LIỆU THAM KHẢO	174

NHÀ XUẤT BẢN ĐẠI HỌC HUẾ

07 Hà Nội, Huế - Điện thoại: 054.3834486; Fax: 054.3819886

Chịu trách nhiệm xuất bản và nội dung

Giám đốc - Tổng biên tập:

Nguyễn Thanh Hà

Người thẩm định giáo trình

Nguyễn Thị Hà

Biên tập viên

Tôn Nữ Quỳnh Chi

Biên tập kỹ thuật

Trần Bình Tuyên

Trình bày, minh họa

Minh Hoàng

Sửa bản in

Ngô Văn Cường

Đối tác liên kết xuất bản

Trung Tâm Giáo dục Thường xuyên, Đại học Huế

05 Hà Nội, thành phố Huế

GIÁO TRÌNH

LUẬT KINH TẾ QUỐC TẾ

In 1000 bản, khổ 16x 24cm tại Công ty TNHH In Thanh Bình, 432 đường K2, phường Cầu Diễn, quận Nam Từ Liêm, Hà Nội. Số xác nhận đăng ký xuất bản: 808 - 2016/CXBIPH/05 - 11/ĐHH. Quyết định xuất bản số: 23/QĐ/ĐHH-NXB, cấp ngày 25/3/2016. In xong và nộp lưu chiểu năm 2016.