

Cẩm nang

Vận động Chính sách Thương mại Quốc tế

Giới thiệu và hướng dẫn phương pháp vận động chính sách
thương mại quốc tế dành cho các doanh nghiệp, hiệp hội Việt Nam

BAN BIÊN TẬP

Chủ biên: TS Nguyễn Thị Thu Trang

Thư ký: Ban Thư ký Trung tâm WTO

Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam

TRUNG TÂM WTO

PHÒNG THƯƠNG MẠI VÀ CÔNG NGHIỆP VIỆT NAM

9 Đào Duy Anh – Hà Nội

Điện thoại: 0084-4-35771458, **Fax:** 0084-4-35771459

Email: banthuky@trungtamwto.vn; secretariat@wtocenter.vn

Website: www.trungtamwto.vn; www.wtocenter.vn

Cẩm nang

Vận động Chính sách Thương mại Quốc tế

Giới thiệu và hướng dẫn phương pháp vận động chính sách
thương mại quốc tế dành cho các doanh nghiệp, hiệp hội Việt Nam

Cuốn sách này được thực hiện với sự hỗ trợ tài chính của Liên minh châu Âu. Quan điểm trong cuốn sách này là của các tác giả và do đó không thể hiện quan điểm chính thức của Liên minh châu Âu, VCCI hay Bộ Công thương

LỜI MỞ ĐẦU

Hội nhập kinh tế quốc tế là một quá trình không thể đảo ngược ở Việt Nam. Từ góc độ quốc tế, quá trình này được đánh dấu bằng việc Việt Nam gia nhập WTO, ký kết một loạt các thỏa thuận mở cửa thị trường (trong khuôn khổ ASEAN, ASEAN+, Nhật Bản...) và tiếp tục đàm phán hoặc hướng tới việc đàm phán các thỏa thuận tương tự với nhiều đối tác khác. Ở trong nước, chính sách hội nhập kinh tế quốc tế được phản ánh qua một loạt các điều chỉnh chính sách, pháp luật thương mại có yếu tố nước ngoài.

Để bắt kịp với quá trình hội nhập này, bên cạnh việc xây dựng chiến lược kinh doanh phù hợp, các doanh nghiệp và hiệp hội cần sát cánh cùng Nhà nước trong việc hoạch định các chính sách thương mại nhằm đảm bảo rằng các cam kết quốc tế cũng như quy định pháp luật nội địa liên quan thể hiện một cách đầy đủ và hợp lý nhất lợi ích của doanh nghiệp, của ngành cũng như của nền kinh tế.

Ngoài ra, việc chủ động tiến hành các hoạt động nhằm tác động đến Chính phủ các nước đối tác để các chính sách của họ tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp Việt Nam tại các thị trường này cũng có ý nghĩa rất quan trọng.

Trong khi những hoạt động vận động chính sách thương mại quốc tế như vậy đã và đang được các doanh nghiệp, hiệp hội ở nhiều nước thực hiện một cách mạnh mẽ và hiệu quả, ở Việt Nam, hoạt động này còn tương đối hạn chế cả về tần suất sử dụng và hiệu quả tác động. Một phần lý do là các doanh nghiệp, hiệp hội Việt Nam hoặc là chưa hiểu đầy đủ về ý nghĩa và vai trò của các hoạt động này, hoặc là chưa được hướng dẫn cách thức để có thể thực hiện chúng một cách hiệu quả.

Với sự hỗ trợ của Ủy ban châu Âu thông qua Dự án MUTRAP III, Ủy ban Tư vấn về Chính sách Thương mại quốc tế - Trung tâm WTO thuộc Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam trân trọng giới thiệu cuốn **"Cẩm nang Vận động Chính sách Thương mại Quốc tế"**, cuốn sách đầu tiên tại Việt Nam giới thiệu và hướng dẫn về phương pháp vận động chính sách thương mại quốc tế cho các doanh nghiệp, hiệp hội Việt Nam một cách hệ thống, ngắn gọn và dễ hiểu.

Hy vọng đây sẽ là một cẩm nang hữu ích cho các doanh nghiệp, hiệp hội doanh nghiệp và đông đảo bạn đọc./

**Ủy ban Tư vấn về Chính sách Thương mại Quốc tế
Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam**

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

CSTMQT:	Chính sách thương mại quốc tế
EU:	Liên minh châu Âu
FTA:	Hiệp định thương mại tự do
TMQT:	Thương mại quốc tế
TPP:	Hiệp định Đối tác Xuyên Thái Bình Dương

MỤC LỤC

PHẦN THỨ NHẤT

Những vấn đề chung về vận động chính sách thương mại quốc tế 11

I. GIỚI THIỆU CHUNG VỀ VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH 12

1. Vận động chính sách là gì? 12
2. Những ai liên quan đến vận động chính sách? 15
3. Vận động cái gì? 18
4. Vận động chính sách có lợi gì? 20
5. Vận động chính sách ở Việt Nam? 21

II. VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 23

1. Vận động CSTMQT là gì? 23
2. Vận động CSTMQT là vận động cái gì? 24
3. Ai vận động CSTMQT? 26
4. Vận động CSTMQT là vận động ai? 32
5. Vận động CSTMQT được tiến hành ở đâu? 34
6. Vận động CSTMQT có lợi gì cho doanh nghiệp, hiệp hội? 36
7. Tình hình vận động CSTMQT trên thế giới hiện nay? 38
8. Tình hình vận động CSTMQT tại Việt Nam? 40

PHẦN THỨ HAI

Hoạt động và kỹ năng vận động chính sách thương mại quốc tế 43

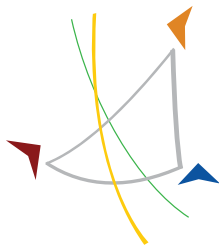
I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CSTMQT 44

Bước 1 – Lựa chọn vấn đề vận động 46

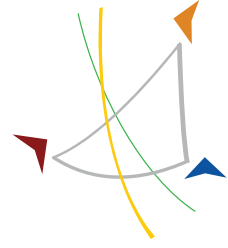
Hoạt động 1.1 - Tập hợp các thông tin liên quan đến các khía cạnh khác nhau của chính sách 49

Hoạt động 1.2 - Phân tích các thông tin tập hợp được nhằm làm rõ tác động tiềm tàng của chính sách liên quan đối với lợi ích của doanh nghiệp/ngành 52

Hoạt động 1.3 - Xác định trọng tâm vận động chính sách dựa trên các phân tích nói trên 54



Bước 2: Lên kế hoạch vận động	55
Hoạt động 2.1: Xác định mục tiêu vận động	58
Hoạt động 2.2: Xác định địa chỉ vận động (cơ quan, tổ chức có thẩm quyền trong việc quyết định CSTMQT liên quan)	59
Hoạt động 2.3: Xác định các kênh vận động thích hợp (các phương pháp vận động cụ thể)	61
Hoạt động 2.4: Xác định chiến lược vận động cụ thể	63
Hoạt động 2.5: Xác định quy trình/tiêu chí đánh giá kết quả	65
Bước 3: Xây dựng nội dung vận động chính sách	66
Hoạt động 3.1 – Nghiên cứu chuyên sâu (in-depth studies)	68
Hoạt động 3.2 – Điều tra, trưng cầu ý kiến (survey, poll)	72
Bước 4: Tiến hành các hoạt động vận động cụ thể	76
Hoạt động 4.1 – Tham gia các sự kiện tham vấn	78
Hoạt động 4.2 – Gửi các bản ý kiến đối với CSTMQT	83
Hoạt động 4.3 – Tham gia xây dựng văn bản chứa CSTQMT	86
Hoạt động 4.4 – Tổ chức các sự kiện truyền thông	90
Hoạt động 4.5 – Thực hiện các hoạt động vận động khác mà pháp luật sở tại cho phép hoặc không cấm	93
Bước 5: Đánh giá kết quả vận động	94
II. CÁC KỸ NĂNG CẦN THIẾT TRONG VẬN ĐỘNG CSTMQT	96
1. Các kỹ năng cơ bản	96
2. Những kỹ năng tùy nghi	98



MỤC LỤC

PHẦN THỨ BA

Khung khổ pháp lý về vận động CSTMQT ở Việt Nam, Liên minh châu Âu và Hoa Kỳ	105
---	------------

I. VIỆT NAM

1. Chính sách thương mại quốc tế trong pháp luật Việt Nam	106
--	------------

a. Văn bản chứa các CSTMQT ở Việt Nam	106
b. Các cơ quan có thẩm quyền trong hoạch định CSTMQT ở Việt Nam	108
c. Quy trình ban hành chính sách ở Việt Nam và các kênh vận động tương ứng	110

2. Đàm phán thương mại quốc tế của Việt Nam	116
--	------------

a. Thẩm quyền đàm phán thương mại quốc tế ở Việt Nam	116
b. Vận động chính sách trong các đàm phán thương mại quốc tế của Việt Nam	118

3. Những lưu ý chung về vận động chính sách ở Việt Nam	120
---	------------

II. LIÊN MINH CHÂU ÂU (EU)	122
-----------------------------------	------------

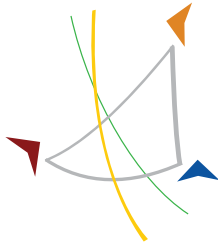
1. Chính sách thương mại quốc tế trong pháp luật EU	122
--	------------

a. Văn bản chứa các CSTMQT	122
b. Các cơ quan có thẩm quyền trong hoạch định CSTMQT ở EU	125
c. Quy trình ban hành chính sách ở EU và các kênh vận động thích hợp	127

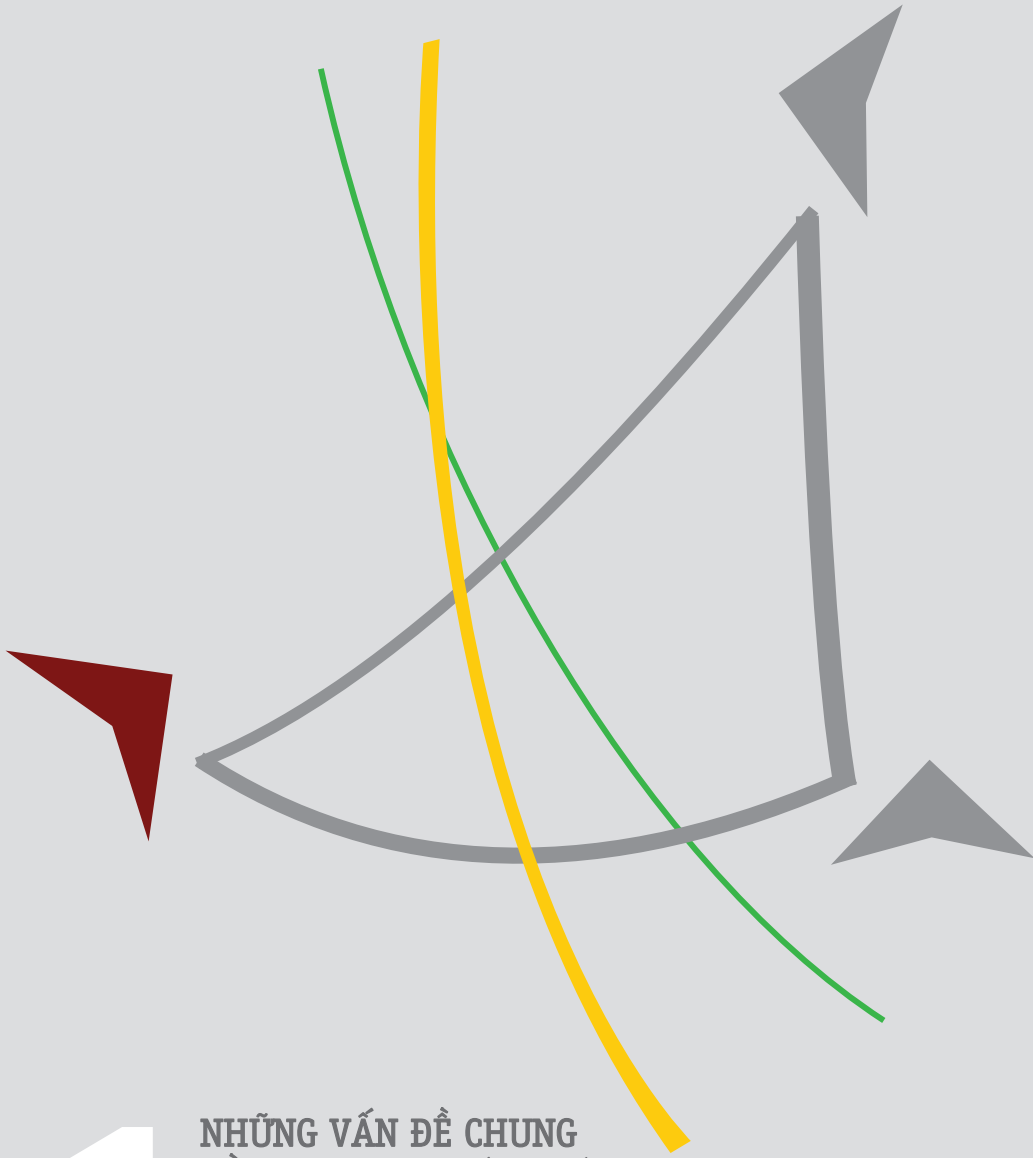
2. Đàm phán thương mại quốc tế của EU	132
--	------------

a. Thẩm quyền đàm phán thương mại quốc tế	132
b. Vận động chính sách trong đàm phán thương mại quốc tế của EU	133

3. Những lưu ý chung đối với vận động CSTMQT ở EU	134
--	------------



III. HOA KỲ	136
1. Chính sách thương mại quốc tế trong pháp luật Hoa Kỳ	136
a. Văn bản chứa đựng CSTMQT ở Hoa Kỳ	136
b. Các cơ quan có thẩm quyền đối với CSTMQT ở Hoa Kỳ	138
c. Thủ tục lập pháp ở Hoa Kỳ	139
2. Đàm phán thương mại quốc tế của Hoa Kỳ	143
a. Thẩm quyền đàm phán thương mại quốc tế	143
b. Vận động chính sách trong đàm phán thương mại quốc tế ở Hoa Kỳ	145
3. Những lưu ý đối với vận động chính sách ở Hoa Kỳ	147



NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

Vận động chính sách thương mại quốc tế là một dạng của vận động chính sách nói chung với tính chất là các hoạt động có tác động đến quá trình hoạch định chính sách của Nhà nước.

Phần này giới thiệu một cách khái quát nhất về các đặc trưng, ý nghĩa, mục tiêu của các hoạt động vận động chính sách nói chung và vận động chính sách thương mại quốc tế nói riêng.

I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

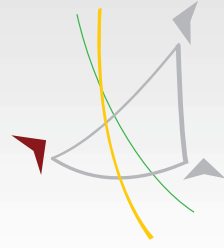
1. VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH LÀ GÌ?

Vận động chính sách (policy advocacy) là từ được sử dụng khá thông dụng trong hoạt động chính trị nói chung và trong quá trình hoạch định, thảo luận các chính sách hay pháp luật nói riêng ở nhiều nước. Hoạt động này còn được biết đến dưới nhiều tên gọi khác như vận động hành lang (lobbying), hoạt động công chúng (public affair)¹.

Hiểu một cách bao quát, vận động chính sách bao gồm **tất cả các hoạt động được thực hiện bởi các cá nhân, tổ chức khác nhau nhằm tác động đến các cơ quan Nhà nước và chủ thể khác có thẩm quyền trong việc ban hành và thực thi chính sách, pháp luật từ đó gây ảnh hưởng đến các hoạt động/hành động hay quyết sách của các cơ quan này.**

Nói một cách đơn giản, vận động chính sách là việc **tác động đến cơ quan có thẩm quyền theo cách hình thức khác nhau để có được những chính sách phù hợp với mong muốn của người vận động.**

1. Một số chuyên gia cho rằng có sự khác biệt rõ ràng giữa các hoạt động vận động chính sách, vận động hành lang hay hoạt động công chúng từ góc độ mục tiêu. Ví dụ Giáo sư Michel Kostecki trong Nghiên cứu “Business Advocacy in the global trading system – How business organisation may shape trade policy” Technical Paper June ITC 2005 cho rằng vận động chính sách (advocacy) nhằm lợi ích chung còn vận động hành lang (lobby) chỉ hướng tới lợi ích riêng của nhóm vận động). Tuy nhiên, dường như những phân biệt này không thuyết phục, bởi tính mục tiêu không nằm trong bản chất hoạt động mà nằm ở ý chí chủ quan của chủ thể thực hiện hoạt động và vì vậy rất khó xác định ngay từ đầu. Ngoài ra những phân tích sau đó của chính tác giả về vận động chính sách cũng có điểm nhầm lẫn với vận động hành lang. Do sự phân biệt hầu như không rõ ràng này, trong Cuốn cẩm nang này, các hoạt động này được xem như có cùng bản chất.



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

Hộp 1 - Một số định nghĩa về hoạt động vận động chính sách

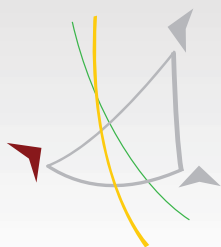
Bryan Cassidy, trong cuốn “European Lobbying Guide – A guide on whom and how to lobby”, Thorogood, 1999, định nghĩa Vận động hành lang là “**quá trình thông tin đến các công chức và nhà lập pháp để các biện pháp được cân nhắc tốt hơn với hy vọng giảm những tác động không mong muốn của các chính sách, pháp luật**”.

Kostecki, trong Nghiên cứu “Business Advocacy in the global trading system – How business organisation may shape trade policy” Technical Paper June ITC 2005, định nghĩa vận động chính sách là “**hoạt động thuyết phục mà các chủ thể thực hiện nhằm gây ảnh hưởng đến quá trình ban hành chính sách của các cơ quan Nhà nước**”.

Các tác giả trong cuốn “Lobbyists, Government and Public Trust” OECD 2009, cho rằng điểm cốt lõi của hoạt động vận động hành lang là “**các hoạt động thông tin, bằng văn bản hoặc lời nói, cho một công chức để gây tác động đến chính sách, pháp luật hay các quyết định hành chính**”.

Charles Miller trong cuốn “Practical techniques for effective lobbying”, Thorogood 1998 định nghĩa vận động hành lang là “**bất kỳ hành động nào được thiết kế nhằm mục tiêu gây ảnh hưởng đến các hoạt động của các cơ quan Nhà nước**”.

Lionel Zetter, trong cuốn “Lobbying – The art of political persuasion” Hh 2008, cho rằng “**vận động hành lang là quá trình nhằm gây ảnh hưởng lên chính phủ và các thiết chế của nó bằng cách thông tin cho công chúng về chương trình nghị sự chính sách**” và “**là nghệ thuật thuyết phục chính trị**”.



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

Bảng 1 - Vận động chính sách hay quan hệ công chúng?

Hoạt động	Vận động chính sách (Advocacy)	Quan hệ công chúng (PR)
Gây ảnh hưởng đến các đề xuất pháp luật	✓	
Gây ảnh hưởng đến các quyết định pháp quy	✓	
Đàm phán các hợp đồng của Chính phủ (liên quan đến một yếu tố chính sách)	✓	
Mời đại biểu Quốc hội đến thăm nhà máy		✓
Tiệc trưa để tăng cường quan hệ với các chính trị gia		✓
Tiệc trưa để trao đổi với các chính trị gia về các sửa đổi pháp luật	✓	
Gửi giới thiệu về tổ chức của mình đến các cán bộ Nhà nước		✓
Tổ chức buổi gặp trao đổi với các đại biểu Quốc hội tại Quốc hội về những vấn đề quan tâm	✓	

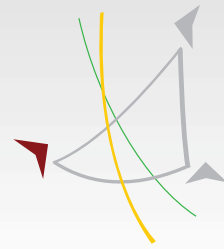
Nguồn: Practical techniques for effective lobbying, Charles Millers, Thorogood 1998, p.3 (có điều chỉnh)

Thế giới đã thừa nhận sự tồn tại của hoạt động này và có nhiều quy định đối với hoạt động này nhằm đảm bảo chúng được tiến hành minh bạch, công khai và không bị lạm dụng gây thiệt hại cho người khác.

Tùy vào thông lệ hoạt động chính trị của mỗi quốc gia mà mức độ, lĩnh vực cũng như các phương thức tiến hành các hoạt động vận động chính sách cũng khác nhau.

Ở Việt Nam, vận động chính sách là hoạt động mới, chưa được chính thức hóa đầy đủ trong pháp luật (pháp luật mới chỉ quy định về việc lấy ý kiến của công chúng/doanh nghiệp cho các văn bản pháp luật ở cấp cao).

Mặc dù vậy, các hiệp hội doanh nghiệp và các tổ chức khác cũng đang từng bước làm quen với hoạt động này nhằm bảo vệ tốt nhất các lợi ích chính đáng của mình.



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

2. NHỮNG AI LIÊN QUAN ĐẾN VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH?

Người vận động?

Người vận động chính sách có thể là bất kỳ các tổ chức, cá nhân (thậm chí là Nhà nước) có lợi ích hay mục tiêu liên quan đến chính sách cần vận động.

Vì các chính sách, pháp luật (là mục tiêu của việc vận động) có phạm vi rất rộng, bao trùm hầu hết cá nhân, tổ chức trong xã hội nên hầu như tất cả các tổ chức, đơn vị trong xã hội đều có thể trở thành “chủ thể vận động chính sách” một lúc nào đó, theo một cách thức nào đó.

Trên thực tế, có những nhóm thực hiện việc vận động chính sách nhiều hơn các nhóm khác (ví dụ các doanh nghiệp, hiệp hội doanh nghiệp, các tổ chức đại diện người tiêu dùng, các tổ chức bảo vệ môi trường...). Điều này phụ thuộc vào nhiều yếu tố khách quan và chủ quan như khả năng tập hợp lực lượng, mức độ hiệu quả của hoạt động vận động, nguồn lực, thời điểm thực hiện, thông lệ hoạt động chính trị...

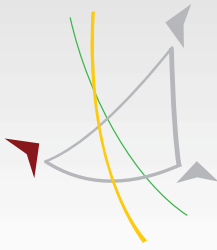
Trong hoàn cảnh các hoạt động vận động chính sách đang ngày càng trở nên phổ biến, có ý nghĩa quan trọng trong những trường hợp cụ thể và đòi hỏi những kỹ năng cụ thể, đã hình thành nhiều tổ chức, cá nhân tiến hành hoạt động vận động chính sách theo yêu cầu/đặt hàng của các đơn vị muốn vận động chính sách nhưng không có chuyên môn hoặc điều kiện để tự mình thực hiện với hiệu quả cao nhất.

Vì vậy nhóm “người vận động” còn có thể chia làm 02 loại nhỏ hơn:

■ Người vận động chính sách chuyên nghiệp

Những người này tiến hành vận động một cách chuyên nghiệp, với mục tiêu vận động do người khác đặt hàng, không phải mục tiêu của chính họ. Họ vận động chính sách như là một nghề thường xuyên, thu lợi nhuận.

Hiện tại ở Mỹ và EU, có hàng trăm công ty chuyên vận động hành lang (vận động chính sách) như thế này. Và trên thực tế, các chiến dịch vận động hành lang ở những nước này (dù là của các công ty trong nước hay của doanh nghiệp, Chính phủ nước ngoài) hầu hết được thực hiện thông qua các công ty chuyên nghiệp dạng này (trừ một số trường hợp các công ty lớn có bộ phận chuyên trách về lĩnh vực này và do đó họ có thể tự mình tiến hành nhiều chiến dịch vận động).



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

■ Người vận động chính sách cho mình và vì mình

Nhóm này tiến hành vận động chính sách khi cần tác động để chính sách đi theo hướng mà họ mong muốn. Những người này không nhất thiết phải có kỹ năng, chuyên môn hay nhân lực để thực hiện hoạt động chính sách. Điều mà họ biết là chính sách tương lai sẽ có ảnh hưởng đến lợi ích của họ và vì vậy cần tiến hành vận động để chính sách đó phù hợp nhất với lợi ích của mình.

Họ có thể tự mình tiến hành vận động chính sách (nếu thấy có thể tự làm) hoặc thuê các chủ thể vận động chuyên nghiệp thực hiện các hoạt động này thay mình (nếu thấy rằng thuê nhóm chuyên nghiệp làm thì sẽ có hiệu quả tốt hơn, và tất nhiên, nếu họ có đủ nguồn lực).

Ở Việt Nam hiện chưa có các chủ thể vận động chính sách chuyên nghiệp nào được ghi nhận. Vì vậy các hoạt động vận động chính sách, nếu có, đều hầu hết thực hiện bởi các đơn vị có quyền và lợi ích liên quan tới chính sách, pháp luật là đối tượng vận động.

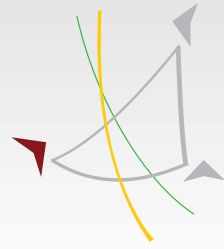
Trên thực tế, các hiệp hội doanh nghiệp và các doanh nghiệp được xem là những đơn vị vận động chính sách phổ biến và thường xuyên nhất ở Việt Nam.

Người được vận động?

Nhóm này bao gồm các cơ quan, đơn vị có thẩm quyền (trực tiếp hay được ủy quyền, thường xuyên hay theo vụ việc) trong việc hoạch định, soạn thảo, thẩm tra, thẩm định, phê duyệt, thông qua, phủ quyết... các chính sách, văn bản pháp luật, các cam kết quốc tế hoặc các văn bản có khả năng ảnh hưởng đến quyền và lợi ích của các chủ thể trong xã hội.

Tóm lại là nhóm có quyền nhất định trong việc hoạch định chính sách, pháp luật.

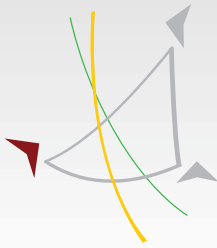
Nhóm này bao gồm nhiều cơ quan khác nhau liên quan đến chính sách, pháp luật cần vận động (đơn vị đề xuất sáng kiến, đơn vị xây dựng dự thảo, đơn vị đàm phán, đơn vị thẩm định/thẩm tra, đơn vị ra quyết định...). Mỗi cơ quan có thẩm quyền, cơ chế hoạt động khác nhau. Vì thế cùng là một chiến dịch vận động chính sách cho một vấn đề A nhưng người vận động có thể phải vận động nhiều cơ quan, đơn vị khác nhau và phải sử dụng nhiều phương pháp, cách thức phù hợp với từng cơ quan mà mình vận động.



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

Về cơ bản, nhóm “được vận động” bao gồm:

- Các *cơ quan Nhà nước* (Chính phủ, Quốc hội/Nghị viện, các Bộ ngành, các cơ quan Nhà nước ở địa phương, các cơ quan quan khác có thẩm quyền trong hoạch định chính sách, pháp luật trong nước, quốc tế)
- *Các đơn vị khác được Nhà nước ủy quyền thực hiện một hoặc một số công đoạn trong quá trình hình thành, sửa đổi hoặc thực thi các chính sách, pháp luật* (ví dụ các đảng phái chính trị, các hiệp hội được giao quyền chủ trì soạn thảo văn bản pháp luật, đàm phán thương mại...) cũng được xem là thuộc nhóm này trong trường hợp cụ thể mà họ được ủy quyền thực hiện. Ngoài ra, trong khuôn khổ toàn cầu, nhiều tổ chức quốc tế cũng được các quốc gia thống nhất trao quyền ban hành một số loại chính sách, pháp luật nhất định (ví dụ Liên Hợp quốc – UN, Tổ chức Thương mại Quốc tế - WTO...) và do đó các tổ chức này (bao gồm cả các cơ quan, đơn vị của chúng, các đoàn đại diện của các quốc gia tại các tổ chức này...) cũng có thể là đối tượng được vận động trong những trường hợp nhất định



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

3. VẬN ĐỘNG CÁI GÌ?

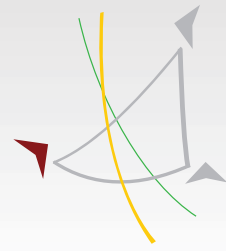
Đối tượng của các hoạt động vận động chính sách là các *chính sách, pháp luật* mà người vận động mong muốn chúng được xây dựng/hủy bỏ hay sửa đổi phù hợp lợi ích của mình.

Căn cứ vào tính chất, lĩnh vực của các chính sách, pháp luật, người ta có thể chia thành nhiều loại vận động, ví dụ:

- Vận động chính sách thương mại (hiểu theo nghĩa rộng, bao gồm thương mại hàng hóa, dịch vụ, đầu tư, quyền sở hữu trí tuệ và những lĩnh vực khác có liên quan đến thương mại);
- Vận động chính sách môi trường;
- Vận động chính sách xã hội...

Đối với những lĩnh vực lớn như vận động chính sách thương mại, người ta còn phân loại các lĩnh vực nhỏ hơn như vận động chính sách thương mại nội địa, vận động chính sách thương mại quốc tế...

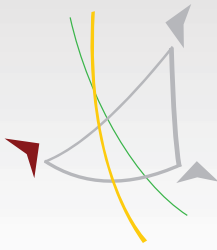
Thông thường, mỗi quốc gia có một quy trình chung để soạn thảo, ban hành các chính sách, pháp luật trong nội địa. Vì vậy có thể sử dụng các phương pháp giống nhau cho việc vận động các chính sách, pháp luật thuộc các lĩnh vực khác nhau ở cùng một quốc gia. Mặc dù vậy, cũng có những trường hợp quy trình ra các chính sách hoàn toàn khác nhau (ví dụ hoạch định, ban hành chính sách, pháp luật thương mại trong nước khác đàm phán, ký kết các chính sách, cam kết thương mại quốc tế) và vì vậy phương pháp vận động cũng cần được thay đổi tương ứng.



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

Bảng 2 - Ví dụ về các yếu tố của vận động chính sách

Yếu tố	Vận động chính sách thương mại	Vận động chính sách xã hội	Vận động chính sách môi trường
Người vận động	<ul style="list-style-type: none"> - Doanh nghiệp - Hiệp hội doanh nghiệp - Các tổ chức phi chính phủ có liên quan đến hoạt động thương mại - Công đoàn, nghiệp đoàn - Hội người tiêu dùng - Các chuyên gia, nhà khoa học 	<ul style="list-style-type: none"> - Hội, hiệp hội liên quan - Đoàn thể - Các tổ chức phi chính phủ có liên quan đến hoạt động xã hội - Người dân, các chuyên gia, nhà khoa học 	<ul style="list-style-type: none"> - Hội, hiệp hội liên quan - Đoàn thể - Các tổ chức phi chính phủ có liên quan đến hoạt động môi trường - Người dân, các chuyên gia, nhà khoa học
Người được vận động	Các cơ quan, đơn vị có thẩm quyền trong việc soạn thảo, ban hành, thực thi các chính sách, pháp luật thương mại	Các cơ quan, đơn vị có thẩm quyền trong việc soạn thảo, ban hành, thực thi các chính sách, pháp luật về các vấn đề xã hội	Các cơ quan, đơn vị có thẩm quyền trong việc soạn thảo, ban hành, thực thi các chính sách, pháp luật về môi trường
Đối tượng vận động	Các chính sách, pháp luật về tài chính, tiền tệ, ngành nghề kinh doanh, hoạt động thương mại, đầu tư...	Các chính sách, pháp luật về y tế, xã hội, tôn giáo...	Các chính sách, pháp luật về bảo vệ môi trường, xử lý/kiểm soát các yếu tố có khả năng ảnh hưởng xấu tới môi trường



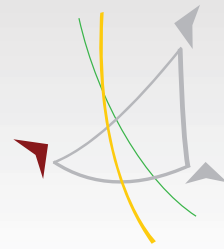
4. VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH CÓ LỢI GÌ?

Mặc dù còn không ít người cho rằng vận động chính sách là nguyên nhân tạo ra những méo mó trong chính sách (để bảo vệ một nhóm lợi ích cục bộ) hay là một kênh dẫn tới tiêu cực chính trị (tham nhũng, hối lộ), vận động chính sách đã trở thành một thực tế được thừa nhận theo pháp luật và được đa số đánh giá là hoạt động có ý nghĩa.

Cụ thể, từ góc độ chung, vận động chính sách là:

- Một biểu hiện tích cực và cụ thể của tính dân chủ trong quản lý và điều hành Nhà nước;
- Một yếu tố góp phần quan trọng vào việc tăng cường mối quan hệ giữa Nhà nước với xã hội dân sự, tạo sự đồng thuận xã hội cao;
- Một điều kiện để cải thiện chất lượng của các chính sách, pháp luật, khiến cho các văn bản này thể hiện tốt hơn nhu cầu cuộc sống và do đó được triển khai thực thi tốt hơn trên thực tế, mang lại lợi ích phù hợp cho nhiều chủ thể trong xã hội.
- Riêng đối với các chủ thể vận động, lợi ích rõ ràng nhất mà các hoạt động vận động chính sách mang lại là việc các lợi ích của họ được biết đến, được tính tới và, nếu thành công, được thể hiện trong các chính sách, pháp luật liên quan. Việc thực thi các chính sách, pháp luật như vậy được suy đoán là sẽ thuận lợi và mang lại những lợi ích về nhiều mặt (kinh tế, thời gian...) cho họ.

Ở một số nước, hoạt động này đã phát triển phổ biến tới mức trở thành một hoạt động chuyên nghiệp và được điều chỉnh bởi những quy định pháp luật cụ thể nhằm tránh những hành vi lạm dụng hoặc méo mó gây thiệt hại cho xã hội.



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

5. VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH Ở VIỆT NAM?

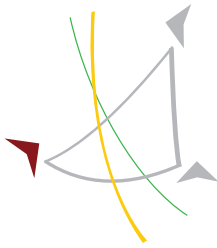
Ở Việt Nam, hoạt động vận động chính sách đã xuất hiện và đang có xu hướng phát triển mạnh mẽ trong những năm gần đây cùng với xu thế mở, minh bạch hóa trong quá trình hoạch định chính sách và xây dựng pháp luật của các cơ quan Nhà nước.

Trên thực tế, vận động chính sách trong lĩnh vực thương mại, được thực hiện với tần suất và số lượng nhiều hơn cả.

Và tương ứng với đó, chủ thể thực hiện các hoạt động vận động chính sách chủ yếu ở Việt Nam là các doanh nghiệp, hiệp hội doanh nghiệp và các tổ chức phi chính phủ có liên quan đến hoạt động thương mại.

Điều này được giải thích bởi các lý do sau đây:

- Số lượng các chính sách, văn bản pháp luật liên quan đến hoạt động thương mại chiếm tỷ trọng lớn, tần suất sửa đổi, bổ sung, điều chỉnh cũng cao hơn trong các ngành khác;
- Các doanh nghiệp, hiệp hội có ý thức ngày càng rõ ràng hơn về vai trò cũng như hiệu quả của các hoạt động vận động chính sách đối với quyền lợi mà họ thu được từ các chính sách, pháp luật liên quan;
- Các doanh nghiệp, hiệp hội có điều kiện thuận lợi hơn các nhóm chủ thể khác trong việc tập hợp lực lượng, tập hợp nguồn lực để thực hiện các hoạt động vận động chính sách;
- Tuy chưa có một khung khổ pháp luật đầy đủ và trực tiếp về hoạt động vận động chính sách nhưng quyền góp ý các văn bản pháp luật của doanh nghiệp, hiệp hội đã được ghi nhận và có cơ chế chính thức để thực hiện (Nghị định 161/2005/NĐ-CP, Nghị định 24/2009/NĐ-CP hướng dẫn Luật ban hành văn bản quy phạm pháp luật và Quyết định 06/2012/QĐ-TTg về việc tham vấn cộng đồng doanh nghiệp về các thỏa thuận thương mại quốc tế).



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

Hộp 2 - Đánh giá về khung pháp lý của hoạt động vận động chính sách ở Việt Nam

Điểm tích cực

Quyền vận động chính sách được quy định dưới hình thức quyền của người dân và doanh nghiệp được biết và tham gia ý kiến (góp ý) vào quá trình ban hành một số loại văn bản pháp luật quan trọng theo:

- Luật ban hành văn bản quy phạm pháp luật 2008, Nghị định 24/2009/NĐ-CP hướng dẫn
- Luật Ban hành văn bản quy phạm pháp luật và Quyết định 06/2012/QĐ-TTg về việc tham vấn cộng đồng doanh nghiệp về các thỏa thuận thương mại quốc tế;

Các cam kết quốc tế của Việt Nam có liên quan đến vấn đề minh bạch hóa.

Điểm bất cập

Việt Nam vẫn thiếu một khung khổ pháp lý đầy đủ về vận động chính sách (việc tham gia góp ý vào các dự thảo văn bản pháp luật chỉ là một trong số nhiều hoạt động vận động chính sách; và pháp luật chỉ là một khía cạnh của chính sách nói chung), và vì vậy:

- Nhà nước chưa có công cụ đầy đủ để kiểm soát các hoạt động vận động chính sách ngầm, thiếu minh bạch, có thể dẫn tới tham nhũng, hối lộ và gây thiệt hại cho xã hội hoặc cho các nhóm có lợi ích đối lập khác;
- Các nhóm lợi ích chưa có cơ chế để tiếp cận, vận động đối với các chính sách (mà không phải là pháp luật), trong khi đó các chính sách lại có ý nghĩa quan trọng, làm nền tảng/cơ sở cho các quy định pháp luật;
- Thực tiễn hoạt động vận động còn hạn chế (cả về số lượng, hình thức cũng như hiệu quả) do người vận động chưa được tạo điều kiện, và người được vận động chưa tự tin trong vấn đề này.

II. VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ?

1. VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ LÀ GÌ?

Vận động chính sách thương mại quốc tế (CSTMQT) là các hoạt động vận động nhằm tới đích cụ thể là các chính sách, pháp luật trong lĩnh vực thương mại quốc tế (TMQT).

Các CSTMQT trong trường hợp này được hiểu theo nghĩa rộng, bao gồm:

- Các chính sách, pháp luật nội địa (của một nước) có ảnh hưởng hoặc tác động đến hoạt động thương mại của các nước khác tại nước đó (hiểu theo nghĩa rộng, bao gồm cả hoạt động đầu tư, thương mại hàng hóa, dịch vụ, khía cạnh thương mại của các hoạt động khác);
- Các cam kết thương mại quốc tế (mở cửa thị trường, bảo hộ đầu tư, tránh đánh thuế hai lần...)
- Các quy tắc/nguyên tắc/quy định thương mại quốc tế (trong các Công ước/ Điều ước/Thỏa thuận quốc tế...) có ảnh hưởng hoặc liên quan đến hoạt động thương mại.

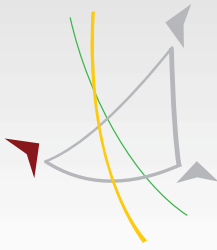
Với sự gia tăng của các hoạt động thương mại quốc tế cũng như các thỏa thuận, đàm phán tự do hóa thương mại ở các cấp độ khác nhau (song phương, đa phương, khu vực, toàn cầu) nhằm thiết lập ngày càng nhiều hơn các hành lang, khung khổ pháp lý, chính sách nhằm thúc đẩy hoạt động thương mại, các hoạt động vận động chính sách thương mại cũng gia tăng mạnh trên thế giới.

“Vận động chính sách thương mại là một dạng đặc biệt của hoạt động vận động được thực hiện bởi các tổ chức kinh tế hoặc đại diện cho các tổ chức này (các Phòng Thương mại, Hiệp hội doanh nghiệp, các doanh nghiệp đơn lẻ...) nhằm tác động đến quá trình hoạch định chính sách thương mại và đàm phán thương mại quốc tế.

Đây là các nỗ lực mang tính hệ thống và có tổ chức nhằm đảm bảo rằng những thay đổi trong chính sách thương mại có tác dụng khuyến khích sự phát triển của hoạt động thương mại trong nền kinh tế quốc gia và quốc tế.

Vì vậy, vận động chính sách thương mại là một loại cụ thể của hoạt động vận động chính sách nói chung.”

Trích từ “Business advocacy in trade policy: Representing Asia-Pacific interest in multilateral negotiations”, Peter Narray, 10/2005



II. VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ?

2. VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ LÀ VẬN ĐỘNG CÁI GÌ?

Về nguyên tắc, mục tiêu của các hoạt động vận động CSTMQT là nhằm đạt được các chính sách, pháp luật có liên quan đến thương mại quốc tế hoặc các phương án đàm phán thương mại quốc tế phù hợp với quyền và lợi ích của nhóm tiến hành vận động.

Trên thực tế, các vận động CSTMQT đều chủ yếu nhằm vào một trong hai **mục tiêu** lớn sau:

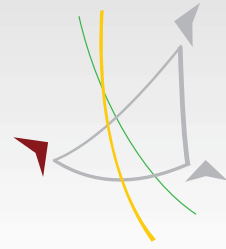
■ ***Vận động để được bảo hộ/bảo vệ khỏi cạnh tranh quốc tế***

Các cuộc vận động theo hướng này đều nhằm tạo ra hoặc duy trì các chính sách có tính bảo hộ trong thương mại quốc tế.

Vận động theo hướng này thường tập trung vào các mục tiêu cụ thể như:

- ❖ *Trường hợp CSTMQT được vận động là một Hiệp định/Thỏa thuận mở cửa thị trường (các Hiệp định Thương mại tự do - FTA, Các Hiệp định Thương mại song phương - BTA, Các Thỏa thuận Đối tác Kinh tế - EPA...): Không cắt giảm thuế quan hoặc cắt giảm với lộ trình dài nhất có thể; Không cam kết hoặc cam kết với các điều kiện tiếp cận thị trường cao đối với các nhà cung cấp dịch vụ nước đối tác; Thiết lập và/hoặc duy trì các biện pháp tự vệ đặc biệt; Mở ra khả năng sử dụng các biện pháp ưu đãi/hỗ trợ trong những trường hợp cần thiết...*
- ❖ *Trường hợp CSTMQT được vận động là một chính sách, quy định pháp luật nội địa điều chỉnh thương mại quốc tế (áp dụng đối với hàng hóa, dịch vụ nước ngoài tại thị trường trong nước): Quy định đối xử khác biệt theo hướng bất lợi hơn cho hàng hóa, dịch vụ nước ngoài hoặc việc cung cấp/lưu thông hàng hóa, dịch vụ nước ngoài (dưới các hình thức như rào cản kỹ thuật, thủ tục đăng ký, thuế, phí, các yêu cầu cụ thể đối với việc mua bán/lưu thông hàng hóa, dịch vụ...).*

Những ngành kinh doanh ở thị trường nội địa ở cả các quốc gia đang phát triển và phát triển thường có xu hướng thực hiện các vận động như thế này nhằm bảo toàn/phát huy những lợi thế nội địa của mình trong cạnh tranh.



II. VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ?

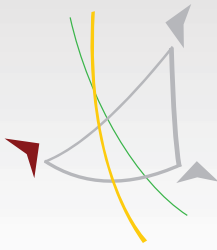
■ **Vận động ủng hộ tự do cạnh tranh để có thể tiếp cận tốt hơn thị trường nước ngoài**

Các cuộc vận động theo xu hướng này nhằm xóa bỏ các rào cản (thuế quan, phi thuế quan, các điều kiện với dịch vụ...) để việc tiếp cận thị trường nước ngoài được thuận lợi và cạnh tranh hơn.

Vận động theo hướng này thường tập trung vào các mục tiêu cụ thể như:

- ❖ *Trường hợp CSTMQT được vận động là một Hiệp định/Thỏa thuận mở cửa thị trường (FTA, BTA, EPA...):* Loại bỏ thuế quan ở mức tối đa, loại bỏ ngay hoặc với lộ trình rất ngắn, quy tắc xuất xứ đơn giản/linh hoạt; Tự do hóa các ngành, phân ngành dịch vụ, giảm thiểu các điều kiện cung cấp dịch vụ; Bãi bỏ hoặc giảm thiểu các rào cản kỹ thuật đối với thương mại và các rào cản khác...
- ❖ *Trường hợp CSTMQT được vận động là một chính sách, quy định pháp luật nội địa điều chỉnh thương mại quốc tế (áp dụng đối với hàng hóa, dịch vụ nước ngoài tại thị trường trong nước):* Quy định đối xử bình đẳng giữa hàng hóa nội địa và hàng hóa nhập khẩu từ nước ngoài trong mọi vấn đề (lưu thông, mua bán, thuế, phí...).

Những công ty có tiềm lực kinh doanh mạnh, có khả năng vươn ra thị trường nước ngoài (ví dụ các công ty đa quốc gia), các ngành sản xuất định hướng xuất khẩu hoặc sử dụng nguyên liệu đầu vào nhập khẩu là những nhóm có xu hướng vận động CSTMQT theo hướng này.



II. VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ?

3. AI VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ?

Tham gia vận động chính sách thương mại quốc tế (CSTMQT) là các nhóm có các quyền, lợi ích liên quan đến các chính sách, pháp luật thương mại quốc tế cụ thể và chịu tác động trực tiếp hoặc gián tiếp từ chúng.

Chịu tác động trực tiếp và tức thời của các CSTMQT là các **tổ chức kinh tế** có hoạt động thương mại quốc tế, vì vậy nhóm vận động CSTMQT chủ yếu là:

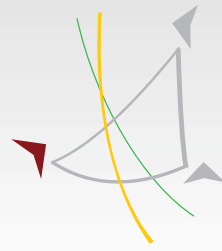
- **Các doanh nghiệp:** Thường là những doanh nghiệp lớn, có tầm ảnh hưởng và hoạt động thương mại toàn cầu (ví dụ các công ty đa quốc gia) mới chủ động thực hiện các hoạt động vận động CSTMQT riêng của mình.

Điểm chung thường thấy ở các cuộc vận động CSTMQT do các doanh nghiệp đơn lẻ tiến hành là ở mục tiêu của chúng: Hầu hết các vận động này đều nhắm tới những lợi ích cụ thể trực tiếp hoặc trong lâu dài của riêng doanh nghiệp đó.

- **Các nhóm doanh nghiệp:** Thường là tập hợp (tạm thời) của các doanh nghiệp, tổ chức kinh tế có chung lợi ích và quan điểm đối với một CSTMQT nhất định (nhóm này không nhất thiết chỉ bao gồm các doanh nghiệp trong cùng một ngành nghề/sản phẩm nhất định). Họ thực hiện việc vận động nhằm vào các mục tiêu chung mà các thành viên trong nhóm chia sẻ (có thể không đồng nhất với mục tiêu của ngành hoặc của các doanh nghiệp nhóm khác trong cùng ngành).

- **Các hội/hiệp hội doanh nghiệp/phòng thương mại** (quốc gia, khu vực). Đây là nhóm có hoạt động vận động rất thường xuyên, đặc biệt ở các quốc gia phát triển, có ảnh hưởng lớn đến sự hình thành và nội dung của nhiều chính sách thương mại quốc tế lớn hiện nay cũng như quan điểm hay thái độ của các quốc gia về những lĩnh vực cụ thể.

Điểm đặc biệt ở các vận động chính sách do nhóm này thực hiện là chúng hướng tới những mục tiêu chung cho các doanh nghiệp, tổ chức, cá nhân mà các tổ chức này đại diện. Vì vậy, thường đây là những mục tiêu chung hơn, rộng hơn, mang tính đại diện cao hơn và vì vậy có sức ảnh hưởng lan tỏa lớn hơn. Cũng bởi lý do này mà vận động chính sách của nhóm này thường nhận được sự quan tâm nhiều hơn của dư luận, của các cơ quan có thẩm quyền, và vì vậy được đánh giá là có nhiều tiềm năng đạt hiệu quả cao.



II. VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ?

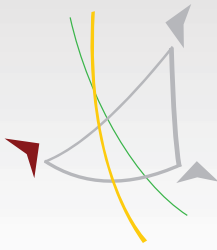
Chú ý là trong khi các hiệp hội ngành hàng thường vận động chính sách hướng tới các mục tiêu có lợi cho ngành mình thì các phòng thương mại thường vận động CSTMQT theo các mục tiêu chung lớn hơn, của các vùng/miền hay của cả nền kinh tế.

Bên cạnh đó, do các chính sách thương mại quốc tế có thể cùng lúc ảnh hưởng đến nhiều khía cạnh khác nhau trong đời sống xã hội nên nhiều ***nhóm chủ thể khác*** cũng đang tiến hành các hoạt động vận động chính sách thương mại với các mức độ khác nhau, đặc biệt là:

- Các liên đoàn lao động (công đoàn);
- Các hiệp hội/hội người tiêu dùng;
- Các nhóm hoạt động xã hội trong nước và quốc tế (ví dụ nhóm hoạt động môi trường, bảo vệ những đối tượng dễ bị tổn thương trong xã hội như người nghèo, phụ nữ, trẻ em...);
- Các Viện nghiên cứu, trường đại học...

Ngoài ra, trong thương mại quốc tế còn có một chủ thể vận động đặc biệt, đó là ***Nhà nước*** (hay Chính phủ nói chung như cách gọi ở nhiều nước). Thông thường, Nhà nước (các cơ quan có thẩm quyền) là người được vận động, tuy nhiên trong TMQT, Nhà nước trong nhiều trường hợp lại phải vận động các Nhà nước khác hoặc các Tổ chức quốc tế liên quan đến thương mại để bảo vệ lợi ích nói chung của cả nền kinh tế nước mình, ví dụ:

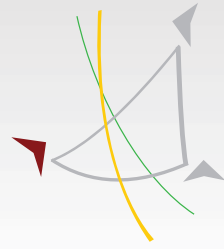
- Vận động để các Nhà nước/Chính phủ khác thông qua/thiết lập/thay đổi các chính sách nội địa của nước họ nhằm tạo điều kiện cho thương mại của nước mình tại nước đó;
- Vận động để các Nhà nước/Chính phủ khác chấp nhận các cam kết trong các Hiệp định thương mại song phương/đa phương phù hợp với lợi ích thương mại của nước mình;
- Vận động các Tổ chức quốc tế liên quan đến thương mại để có các quy định/quy tắc chung phù hợp với lợi ích thương mại của nước mình.



II. VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ?

Hơn nữa, do CSTMQT có thể cùng lúc ảnh hưởng đến nhiều đối tượng, trong nhiều trường hợp ***nhiều nhóm đối tượng cùng phối hợp*** để vận động một CSTMQT nhất định, ví dụ:

- *Các doanh nghiệp, hiệp hội (đơn lẻ hoặc liên minh với nhau) đến từ các quốc gia khác nhau* (khi cần vận động cùng một vấn đề trong khuôn khổ các đàm phán thương mại khu vực hoặc đàm phán đa phương với cùng một đối tác quan trọng);
- *Các Chính phủ* (trong khuôn khổ các đàm phán thương mại hoặc khi Chính phủ một nước dự kiến ban hành hoặc sửa đổi các chính sách thương mại quốc tế của mình nhưng có ảnh hưởng đến dòng thương mại của các nước khác vào nước này);
- *Liên minh “công-tư” giữa các doanh nghiệp, hiệp hội và Chính phủ* (đặc biệt trong trường hợp Chính phủ một nước dự kiến ban hành hoặc sửa đổi các chính sách thương mại quốc tế của mình nhưng có ảnh hưởng đến dòng thương mại của các nước khác vào nước này)



II. VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ?

Hộp 3 - Khối tư nhân đã tác động đến các đàm phán thương mại như thế nào?

1. Nguồn gốc của TRIPS

Để hình thành các quy định về bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ có lợi cho mình trong khuôn khổ WTO, 13 Tập đoàn lớn của Hoa Kỳ (trong đó có Bristol-Myer, DuPont, General Motors, IBM...) đã thành lập một Ủy ban với tên gọi "Ủy ban về Quyền Sở hữu Trí tuệ". Ủy ban này đã tham gia vào quá trình hình thành các quy định trong khuôn khổ Hiệp định TRIPS trong khuôn khổ WTO thông qua việc phối hợp chặt chẽ với Cơ quan Đại diện Thương mại Hoa Kỳ (USTR) trong việc:

- Xây dựng đề xuất tiêu chuẩn hóa pháp luật về quyền sở hữu trí tuệ, đưa ra bàn thảo trong khuôn khổ Vòng đàm phán thành lập WTO, và
- Tham gia trực tiếp vào quá trình đàm phán nội dung này (96/110 cán bộ đàm phán của Hoa Kỳ liên quan đến vấn đề này có xuất thân là từ ngành công nghiệp liên quan).

2. Trợ cấp xuất khẩu đối với thực phẩm Philippin

Tổ chức các nhà chế biến và xuất khẩu thực phẩm Philippine (PHILFOODEX) đã thành công trong việc gây sức ép lên Chính phủ Philippine trong việc duy trì trợ cấp xuất khẩu đối với ngành này để có thể cạnh tranh được với các sản phẩm thực phẩm chế biến xuất khẩu được trợ cấp từ các nước châu Á khác.

3. Đàm phán thương mại của Bulgaria

Hiệp hội Công nghiệp Bulgaria, một tổ chức tự nguyện, phi chính phủ, phi lợi nhuận đại diện cho cộng đồng doanh nghiệp và các ngành công nghiệp Bulgaria đã trực tiếp tham gia vào quá trình chuẩn bị các văn kiện và phương án trong đàm phán của nước này với EU trước đây và trong Vòng đàm phán Doha hiện nay.

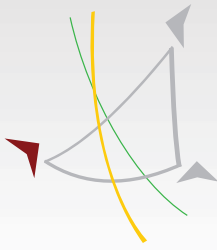
4. Tự do hóa Dịch vụ kế toán và tư vấn thuế

Đúng đàng sau các cam kết tự do hóa dịch vụ kế toán và tư vấn thuế trong khuôn khổ Vòng đàm phán Uruguay và một loạt nỗ lực tự do hóa các dịch vụ này của các tổ chức trên thế giới là một Công ty kiểm toán quốc tế lớn.

5. Các thỏa thuận công nhận lẫn nhau Mỹ - EU

Đàm phán các Thỏa thuận công nhận lẫn nhau (MRAs) giữa Mỹ và EU (liên quan đến việc giám định, kiểm tra, xác nhận đối với một số loại hàng hóa như dược phẩm, máy bay, thiết bị viễn thông, thiết bị điện...) được hoàn thành năm 1998 với mục tiêu loại bỏ các thủ tục hành chính quan liêu và tránh kiểm tra hai lần đối với hàng hóa. Điểm đặc biệt của MRAs là được thực hiện bên ngoài WTO và các công ty kinh doanh đóng vai trò quan trọng trong quá trình đàm phán các Thỏa thuận này (trong khuôn khổ Diễn đàn Đối thoại Xuyên Đại Tây Dương).

Nguồn: Business Advocacy in the global trading system – How business organization may shape trade policy”, Michel Kostecki, Technical Paper June ITC 2005
A review of Charan Devereaux, Robert Lawrence and Michael D. Watkins, Cases Studies in US Trade Negotiation: Making the Rules and Resolving Disputes, Robert M. Stern



II. VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ?

Hộp 4 - Ai đứng đằng sau những tranh chấp thương mại trong WTO?

1. Tranh chấp Kodak-Fuji Film

Tranh chấp về phim chụp ảnh Kodak-Fuji phát sinh từ khoảng năm 1996 khi Công ty Eastman Kodak có trụ sở tại New York gặp khó khăn khi tiếp cận thị trường Nhật Bản, nơi mà công ty Fuji đang chiếm vị trí thống lĩnh. Kodak cho rằng Ủy ban Thương mại Công bằng Nhật Bản đã áp dụng các quy định cạnh tranh nội địa theo hướng có lợi cho Fuji và gây thiệt hại cho các công ty nước ngoài cạnh tranh tại thị trường này như Kodak.

Kodak đã vận động để Chính phủ Hoa Kỳ gây áp lực lên Chính phủ Nhật Bản và công ty Fuji Film nhằm dỡ bỏ những quy định bị xem là hạn chế cạnh tranh này. Mâu thuẫn giữa hai tập đoàn tư nhân này đã dẫn tới tranh chấp nổi tiếng Kodak-Fujifilm giữa Chính phủ Hoa Kỳ và Nhật Bản trong khuôn khổ WTO. Kết quả WTO ra phán quyết bác bỏ cáo buộc của Kodak (Hoa Kỳ) và khẳng định các quy định của Nhật Bản là hợp pháp.

Vụ tranh chấp này được xem như một trong những bằng chứng rõ ràng nhất của hiện tượng các tranh chấp trong WTO giữa các quốc gia có thể đơn thuần chỉ xuất phát từ tranh chấp giữa các công ty tư nhân nhưng có vận động tốt với Chính phủ để bảo vệ lợi ích của mình.

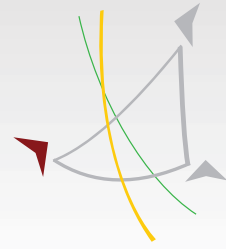
2. Tranh chấp Chế độ Hạn ngạch nhập khẩu Chuối của EU

Vào đầu những năm 1990, khi EU bắt đầu thực hiện chính sách thị trường chung (Single Market), khối này đã điều chỉnh chế độ hạn ngạch đối với nhập khẩu chuối theo hướng ưu tiên cho các thuộc địa cũ của họ ở Châu Phi/Ca-ri-bê/Thái Bình Dương (ACP) và vì thế bất lợi cho các công ty trồng và xuất khẩu chuối ngoài khu vực ACP.

Công ty Chiquita và Dole (Hoa Kỳ) là một công ty đa quốc gia đã đầu tư lớn vào dây chuyền sản xuất chuối ở Trung và Nam Mỹ và vì thế được cho là bị thiệt hại bởi chế độ hạn ngạch chuối phân biệt đối xử này của EU. Vì vậy Chiquita và Dole đã tiến hành những hoạt động vận động dôn dập nhằm đạt được sự ủng hộ của cả hai đảng phái chính trị ở Hoa Kỳ trong việc bảo vệ đến cùng "lợi ích của Hoa Kỳ" trong vụ việc này.

Công ty này được xem là đứng sau quyết định khởi kiện EU ra trước WTO của Đại diện Thương mại Hoa Kỳ (USTR) cùng một số quốc gia khác. Và khi WTO ra phán quyết tuyên bố chế độ hạn ngạch của EU là vi phạm WTO và EU tỏ ra chậm trễ trong việc thực hiện phán quyết này, Hoa Kỳ đã áp dụng biện pháp trả đũa thuế quan đối với EU.

Điều thú vị trong tranh chấp này là Hoa Kỳ không trồng chuối, vì vậy cũng không có ngành sản xuất chuối trong nước. Hành động quyết liệt của nước này trong vụ Chuối hầu như là do tác động của các công ty đa quốc gia của Hoa Kỳ trong lĩnh vực này, đặc biệt là Chiquita và Dole.



II. VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ?

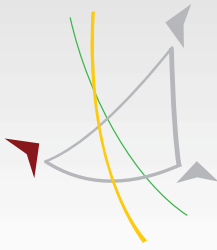
3. Tranh chấp Biện pháp Thuế Tự vệ của Hoa Kỳ

Cuối những năm 1990, ngành thép Hoa Kỳ lao đao bởi cuộc khủng hoảng tài chính thế giới đồng thời phải đối mặt với tình trạng nhập khẩu ồ ạt các sản phẩm thép từ nước ngoài. Để đối phó với tình trạng này, các nhà sản xuất thép và đại diện công đoàn ngành thép ở Hoa Kỳ đã tiến hành vận động rất mạnh chính quyền Bush và kết quả là Chính phủ Hoa Kỳ đã ra quyết định áp dụng các biện pháp tự vệ (thuế quan) của Hoa Kỳ đối với một số sản phẩm thép nhập khẩu vào tháng 3/2002.

EU sau đó đã khởi kiện quyết định này của Hoa Kỳ ra WTO và WTO ra phán quyết tuyên bố Hoa Kỳ đã sai phạm khi áp dụng biện pháp tự vệ mà không có bằng chứng đầy đủ về thiệt hại nghiêm trọng mà sản phẩm nhập khẩu gây ra cho ngành thép Hoa Kỳ.

Điểm đặc biệt của tranh chấp này là khi Hoa Kỳ áp dụng biện pháp tự vệ, họ cũng đã biết là biện pháp này vi phạm WTO và có thể bị nước khác khiếu kiện. Hoa Kỳ vẫn áp dụng biện pháp tự vệ với mục tiêu tranh thủ hỗ trợ cho các nhà sản xuất và người lao động ngành thép bởi một vụ kiện trong WTO cũng tốn tương đối thời gian và nếu có thua thì Hoa Kỳ cũng chỉ phải rút lại biện pháp tự vệ liên quan từ thời điểm đó mà thôi.

Nguồn: A review of Charan Devereaux, Robert Lawrence and Michael D. Watkins, Cases Studies in US Trade Negotiation: Making the Rules and Resolving Disputes, Robert M. Stern

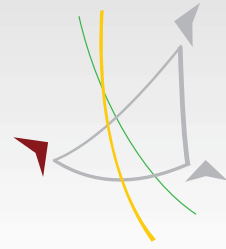


II. VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ?

4. VẬN ĐỘNG CSTMQT LÀ VẬN ĐỘNG AI?

Chủ thể được vận động bao gồm những cơ quan, tổ chức có thẩm quyền trong quy trình soạn thảo, ban hành và thực thi chính sách, pháp luật được vận động. Với đối tượng và phạm vi vận động rộng như trên, vận động chính sách thương mại quốc tế cũng có phạm vi các chủ thể được vận động rộng, có thể bao gồm:

- *Nhà nước nước mình:* Thực tế đây là nhóm các cơ quan, tổ chức trong nước có thẩm quyền trong soạn thảo, ban hành, thực thi, sửa đổi các chính sách, pháp luật nội địa có liên quan đến TMQT hoặc cơ quan có thẩm quyền đàm phán thương mại quốc tế của nước mình;
- *Nhà nước nước ngoài:* Bao gồm các cơ quan, tổ chức của nước ngoài có thẩm quyền trong soạn thảo, ban hành, thực thi, sửa đổi các chính sách, pháp luật nội địa liên quan đến TMQT hoặc cơ quan có thẩm quyền đàm phán thương mại quốc tế của nước ngoài;
- *Các cơ quan, đơn vị thuộc các tổ chức quốc tế hoặc đại diện của các nước tại các tổ chức đó* có thẩm quyền trong soạn thảo, ban hành, thực thi, sửa đổi các chính sách, pháp luật thương mại trong khuôn khổ các tổ chức quốc tế.



II. VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ?

Hộp 5 - Có thể vận động Chính phủ nước ngoài về các chính sách thương mại của họ không?

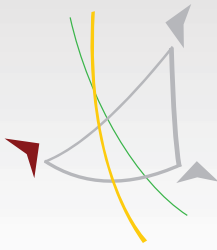
1. Costa Rica và Chương trình GSP của EU

Cộng đồng doanh nghiệp và các cơ quan Chính phủ Costa Rica phối hợp với Colombia và một số nước khu vực Mỹ Latin đã thực hiện một chiến lược vận động mạnh mẽ để EU không áp dụng quy định “tốt nghiệp GSP” (không cho phép hưởng ưu đãi thuế quan phổ cập nữa do đã đạt được trình độ cạnh tranh tốt) đối với Costa Rica nhằm duy trì những lợi thế về thuế quan của hàng hóa nước này khi nhập khẩu vào khu vực EU.

2. Nhật Bản và Chế độ nhập khẩu của Hoa Kỳ

Chiến dịch vận động hành lang của Nhật Bản đối với Chính phủ Hoa Kỳ, thực hiện trong suốt những năm 80, khi hàng hoá Nhật Bản bắt đầu đổ bộ với số lượng lớn vào Hoa Kỳ với mục tiêu tạo sự hậu thuẫn thường xuyên, liên tục cho các chính sách có lợi cho hàng hoá nhập khẩu từ Nhật Bản. Để thực hiện việc này, từ những năm 70, Nhật Bản đã thực hiện những nghiên cứu cụ thể về cơ chế vận động hành lang ở Hoa Kỳ. Tiếp đó, các công ty Nhật Bản, các hiệp hội và các cơ quan chính phủ của nước này đã liên tiếp thuê các công ty luật, các nhà tư vấn làm đại diện cho quyền lợi của mình trước Nghị viện và các cơ quan hành pháp của Hoa Kỳ nhằm thúc đẩy sự ra đời của các quy định có lợi cho hàng hoá Nhật Bản

Nguồn: Business Advocacy in the global trading system – How business organisation may shape trade policy”, Michel Kostecki, Technical Paper June ITC 2005



II. VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ?

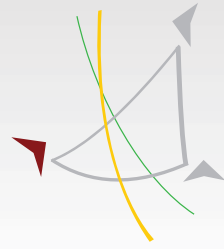
5. VẬN ĐỘNG CSTMQT ĐƯỢC TIẾN HÀNH Ở ĐÂU?

Với đối tượng vận động rất rộng và đa dạng, phạm vi của hoạt động vận động chính sách thương mại quốc tế cũng rất rộng, bao trùm cả 03 tuyến:

- Vận động trong phạm vi *nội địa* quốc gia (liên quan đến các chính sách, pháp luật nội địa điều chỉnh việc mua bán, cung cấp hàng hóa dịch vụ nhập khẩu; các chính sách pháp luật nội luật hóa hoặc có liên quan đến các cam kết thương mại quốc tế; việc gia nhập/ký kết hay không các Điều ước/Công ước/Thỏa thuận quốc tế liên quan đến thương mại...)
- Vận động ở *nước ngoài* (liên quan đến các chính sách, pháp luật của nước ngoài có ảnh hưởng đến hoạt động thương mại của mình tại nước ngoài đó; quan điểm của nước ngoài trong đàm phán thương mại với nước mình về loại hàng hóa/dịch vụ mà mình quan tâm...)
- Vận động chính sách *trong khuôn khổ các tổ chức thương mại quốc tế* (liên quan đến các đàm phán xây dựng hoặc điều chỉnh các thỏa thuận thương mại trong khuôn khổ tổ chức đó).

Việc vận động thực hiện trong phạm vi nào thì phải tuân theo các nguyên tắc và yêu cầu đối với hoạt động vận động trong khuôn khổ đó. Ví dụ nếu việc vận động tiến hành tại Hoa Kỳ thì phải tuân thủ pháp luật liên quan đến vận động hành lang của Hoa Kỳ. Nếu vận động ở Việt Nam thì phải tuân thủ nguyên tắc về góp ý xây dựng pháp luật trong Luật ban hành văn bản quy phạm pháp luật của Việt Nam và các văn bản hướng dẫn.

Các kỹ năng vận động CSTMQT cũng có thể khác nhau giữa các phạm vi vận động (phù hợp với thông lệ sinh hoạt chính trị ở mỗi quốc gia hay cách thức thảo luận, đàm phán của tổ chức quốc tế liên quan). Mặc dù vậy, cũng có những kỹ năng vận động chính sách cốt yếu, cơ bản có thể sử dụng trong hầu hết các trường hợp.

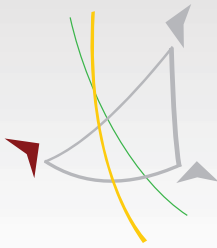


II. VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ?

Hộp 6 - Ví dụ về các hoạt động cơ bản trong vận động CSTMQT

- Kiểm soát quá trình hoạch định chính sách, pháp luật thương mại quốc tế để xác định vấn đề có liên quan đến lợi ích của nhóm mình;
- Nghiên cứu, điều tra về chính sách, pháp luật thương mại quốc tế được xác định theo hướng phù hợp với lợi ích của nhóm mình;
- Trình bày vấn đề (bao gồm cả kết quả nghiên cứu, điều tra), gây áp lực lên các nhà hoạch định chính sách, pháp luật để họ chấp nhận hoặc ủng hộ;
- Hỗ trợ các cơ quan có thẩm quyền trong việc nghiên cứu, thông tin về các nội dung liên quan đến chính sách, pháp luật mà mình hướng tới, thiết lập khối liên kết ủng hộ vấn đề liên quan, đề xuất phương án đàm phán phù hợp;
- Xúc tiến các hoạt động nhằm tạo sự ủng hộ đối với phương án đề xuất trong quá trình đàm phán;
- Giám sát toàn bộ quá trình vận động, đánh giá các kết quả đạt được trong từng bước/giai đoạn vận động và toàn bộ chiến dịch vận động; rút kinh nghiệm cho các đợt vận động chính sách khác;
- Thông tin về kết quả đạt được đến nhà tài trợ cho hoạt động, nếu có.

Trích từ "Business advocacy in trade policy: Representing Asia-Pacific interest in multilateral negotiations", Peter Narray, 10/2005



II. VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ?

6. VẬN ĐỘNG CSTMQT CÓ LỢI GÌ CHO DOANH NGHIỆP, HIỆP HỘI?

Không phải ngẫu nhiên mà ở nhiều nước, doanh nghiệp và hiệp hội có những chiến lược vận động chính sách rầm rộ, tốn nhiều tiền của và công sức. Trên thực tế, lợi ích mà họ thu được từ các hoạt động này là rất lớn và xứng đáng với công sức và nguồn lực mà họ bỏ ra.

Có thể liệt kê một số lợi ích đáng kể nhất của hoạt động vận động CSTMQT của các doanh nghiệp sau:

- ***Hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp có thể được hỗ trợ mạnh mẽ từ chính sách thương mại của Nhà nước mà doanh nghiệp đã vận động***

Hoạt động TMQT của doanh nghiệp chịu sự điều chỉnh của các CSTMQT liên quan trực tiếp như thuế quan, lệ phí, hàng rào kỹ thuật, kiểm dịch... hoặc gián tiếp như khả năng tiếp cận thị trường nội địa của hàng hóa/dịch vụ cạnh tranh từ nước ngoài.

Bằng vận động CSTMQT, quan điểm và quyền lợi của doanh nghiệp được cơ quan có thẩm quyền biết đến và có thể cân nhắc trong quá trình hoạch định, đàm phán chính sách liên quan; từ đó khả năng doanh nghiệp có thể kinh doanh thuận lợi và thu nhiều lợi ích trong tương lai được nâng cao. Nói cách khác, bằng cách này doanh nghiệp có thể nhận được sự “hỗ trợ từ chính sách” trong tương lai để kinh doanh thuận lợi, ổn định.

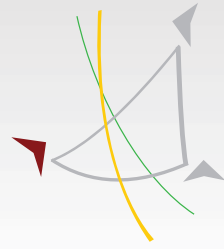
- ***Chiến lược kinh doanh trong ngắn, trung hay dài hạn của doanh nghiệp được thực hiện tốt hơn với các thông tin về chính sách trong tương lai***

Tham gia vận động chính sách, doanh nghiệp một mặt phải tìm hiểu kỹ các xu hướng chính sách liên quan, mặt khác cũng đang góp một phần nào đó vào việc “tạo hình” cho chính sách mới (nếu cơ quan có thẩm quyền tiếp nhận phương án mà doanh nghiệp đề xuất).

Vì vậy, doanh nghiệp có rất nhiều thông tin giá trị để có thể hoạch định chính sách kinh doanh của mình trong tương lai sát nhất có thể với các chính sách liên quan sẽ áp dụng.

- ***Hình ảnh của doanh nghiệp và của ngành được tuyên truyền, quảng bá rộng rãi trong công chúng***

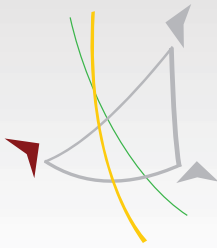
Các chiến dịch vận động chính sách thường diễn ra không chỉ với những hoạt động cung cấp thông tin hay gây áp lực trực tiếp với các cơ quan có thẩm quyền



II. VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ?

hoạch định, ký kết hay thực thi các cam kết quốc tế mà còn được thực hiện gián tiếp thông qua áp lực tạo ra bởi các đơn vị thông tấn báo chí. Và cũng thông qua kênh này, hình ảnh và quyền lợi của doanh nghiệp hay ngành được công chúng biết đến, chia sẻ (nếu lập luận của doanh nghiệp đủ sức thuyết phục).

Tính trong dài hạn thì đây là sự quảng bá rộng khắp và có hiệu quả trong chiến lược marketing của doanh nghiệp.



II. VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ?

7. TÌNH HÌNH VẬN ĐỘNG CSTMQT TRÊN THẾ GIỚI HIỆN NAY?

Hoạt động vận động CSTMQT gắn liền với các CSTMQT mà nó hướng tới. Vì vậy, những thay đổi trong CSTMQT từng thời kỳ sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến các đặc điểm của hoạt động vận động đi theo chúng.

Những thay đổi trong CSTMQT

Sự phát triển của hoạt động vận động CSTMQT có thể được giải thích bằng những thay đổi trong CSTMQT:

- *Quá trình toàn cầu hóa, tự do hóa thương mại đang diễn ra mạnh mẽ, khiến cho số lượng cũng như phạm vi các CSTMQT ngày càng gia tăng.*

Thương mại quốc tế đang tác động mạnh mẽ đến nhiều đối tượng, theo cả hướng tích cực và tiêu cực. Vì vậy các nhóm lợi ích tăng cường các hoạt động vận động CSTMQT để đạt được những chính sách, cam kết TMQT phù hợp với lợi ích của nhóm mình hoặc ít nhất là ngăn cản những tác động tiêu cực đối với mình.

- *Thương mại quốc tế ngày càng phức tạp hơn*

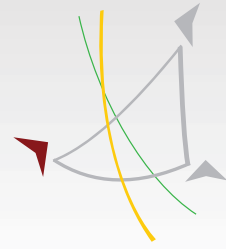
Hoạt động thương mại quốc tế hiện nay không chỉ dừng lại ở việc mua bán hàng hóa hay đầu tư nước ngoài mà đã mở rộng ra tất cả các lĩnh vực (ví dụ, hiện tại “hoạt động thương mại” trong cách hiểu của WTO bao gồm “thương mại hàng hóa”, “thương mại dịch vụ”, “đầu tư” và “khía cạnh thương mại của quyền sở hữu trí tuệ”).

Ngoài ra, những vấn đề phi thương mại khác cũng đang được đưa vào bàn đàm phán như các vấn đề về môi trường, lao động, quyền con người...

Vì vậy tác động của những cam kết thương mại liên quan đến rất nhiều lợi ích đan xen, trực tiếp và gián tiếp, của nhiều nhóm chủ thể. Nếu không có vận động chính sách, rất có thể trong một số hoàn cảnh nhất định, cơ quan hoạch định chính sách, đàm phán các cam kết quốc tế có thể bỏ qua hoặc không để ý đến lợi ích của một nhóm nào đó. Bởi thế, việc vận động chính sách để “đánh động” với các cơ quan có thẩm quyền về lợi ích của mình và cao hơn nữa là thuyết phục và/hoặc gây sức ép để họ bảo vệ lợi ích của mình khi xây dựng/đàm phán CSTMQT liên quan trở nên hết sức quan trọng.

- *Những tiến bộ về dân chủ hóa và hợp tác công-tư trong lĩnh vực chính sách*

Cùng với sự phát triển của kinh tế, xã hội, người dân nói chung và doanh nghiệp nói riêng ngày càng nhận thức rõ hơn về quyền tham gia của mình vào quá trình hoạch định các chính sách, trong đó đặc biệt quan trọng là các chính sách kinh tế. Các Nhà nước cũng tỏ ra cầu thị và cởi mở hơn trong việc tiếp nhận và giải quyết các ý kiến, quan điểm của các chủ thể dân sự. Đây là một điều kiện tốt để hoạt động vận động chính sách phát triển.

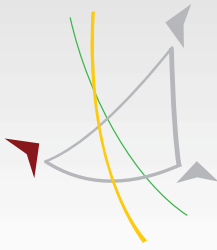


II. VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ?

Bảng 3 – Sự chuyển hướng trong vận động CSTMQT trên thế giới

Vấn đề	Xu hướng truyền thống trong vận động chính sách trên thế giới	Xu hướng mới trong vận động chính sách trên thế giới
Cơ chế	Các cơ chế tham vấn doanh nghiệp không chính thức	Cơ chế tham vấn doanh nghiệp đã được ghi nhận chính thức và được cấu trúc hóa
Tính minh bạch	Không minh bạch Các cuộc vận động diễn ra trong bóng tối, ở các cấp chính trị và hành chính khác nhau	Minh bạch Các Dự thảo chính sách được công khai và đặt trong sự giám sát của công chúng thông qua các buổi điều trần, trao đổi, Internet
Lĩnh vực ưu tiên và kỹ năng vận động tương ứng	Tiếp cận thị trường và tái phân phối thu nhập >> Không đòi hỏi kỹ năng phức tạp	Các vấn đề đòi hỏi chuyên môn sâu >> Yêu cầu diễn giải thông tin theo ngôn ngữ đơn giản, thuyết phục được Chính phủ và công chúng được đặt cao hơn
Chủ thể vận động	Chủ yếu là một số ít các công ty lớn và các ngành kinh tế mạnh có hậu thuẫn của chính phủ	Nhiều chủ thể hơn Bao gồm các hiệp hội doanh nghiệp, các nhóm lợi ích vùng, người tiêu dùng, công đoàn, các tổ chức phi chính phủ
Cấp độ và Chủ thể được vận động	Quốc gia và quốc tế (ít) - Các cơ quan nội địa là chủ yếu - Ở tầm quốc tế (nước ngoài, liên quốc gia) chỉ các công ty đa quốc gia vận động	Quốc gia và Quốc tế - Các cơ quan nội địa, - Các cơ quan của nước ngoài - Các tổ chức quốc tế (khu vực, toàn cầu)

Nguồn: Bảng “Business Advocacy in Trade Policy: A Paradigm Shift” - Kostecki, Nghiên cứu “Business Advocacy in the global trading system – How business organisation may shape trade policy” Technical Paper June ITC 2005 (có điều chỉnh)



II. VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ?

8. TÌNH HÌNH VẬN ĐỘNG CSTMQT TẠI VIỆT NAM?

Vận động CSTMQT ở Việt Nam tuy mới ở giai đoạn sơ khởi, với nhiều hạn chế (cả về pháp lý, kỹ năng thực hiện cũng như hiệu quả tác động) nhưng được dự báo là sẽ phát triển mạnh trong tương lai dưới tác động của quá trình hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng.

Cụ thể, trong giai đoạn tới, hoạt động vận động CSTMQT có thể sẽ cần thiết, thuận lợi và hiệu quả hơn bởi:

- *Quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam đang ngày càng đi vào chiều sâu:*

Sau khi gia nhập WTO, Việt Nam đứng trước nhiều đàm phán mở cửa thương mại quan trọng – các hiệp định thương mại tự do (với mức mở cửa sâu hơn sẽ có tác động đến nhiều ngành, ở nhiều cấp độ khác nhau)..

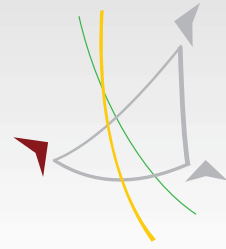
Vì vậy, các doanh nghiệp, hiệp hội đứng trước đòi hỏi phải vận động cơ quan đàm phán trong các đàm phán này nhằm bảo vệ tốt hơn quyền và lợi ích của ngành mình khi mở cửa thị trường nội địa cũng như tiếp cận thị trường nước ngoài.

- *Đang có tiến triển trong việc minh bạch hóa hoạt động hoạch định chính sách, đàm phán các cam kết quốc tế*

Dù chưa có một cơ chế chính thức cho việc tham vấn giữa các cơ quan đàm phán và doanh nghiệp, hiệp hội nhưng nguyên tắc Đoàn đàm phán bắt buộc phải tham vấn các đối tượng chịu tác động trực tiếp bởi các cam kết TMQT đã được ghi nhận (tại Công văn số 9317/VPCP-HTQT nêu chỉ đạo của Thủ tướng Chính phủ về vấn đề này). Và trên thực tế, việc tham vấn đã được thực hiện bước đầu bởi một số Bộ ngành liên quan.

- *Nhận thức và năng lực của các doanh nghiệp, hiệp hội liên quan đến CSTMQT đang từng bước được cải thiện*

Cùng với quá trình hội nhập trong hoạt động kinh doanh, nhiều doanh nghiệp Việt Nam cũng đã bắt đầu có nhận thức tốt hơn về ảnh hưởng của các CSTMQT đối với tương lai kinh doanh của mình cũng như khả năng tác động vào quá trình này nhằm tối đa hóa lợi ích của mình. Kinh nghiệm từ các đối tác nước ngoài trong vấn đề này cũng bắt đầu được nghiên cứu xem xét.



II. VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ?

Hộp 7 - Khó khăn của việc vận động CSTMQT ở các nước đang phát triển

So với mặt bằng chung của hoạt động vận động CSTMQT trên thế giới thì mặc dù đã có nhiều cải thiện, hoạt động này ở các nước đang phát triển có phần hạn chế, và do đó tiếng nói của doanh nghiệp, hiệp hội vào quá trình đàm phán, thực thi các cam kết quốc tế còn chưa được như mong muốn.

Thực trạng này được cho là xuất phát ít nhất từ những lý do sau:

(i) Lý do khách quan từ cơ chế

- Phương thức quản lý áp đặt từ trên xuống của chính phủ;
- Thiếu truyền thống phối hợp công tư và các hoạt động dân chủ trong các hoạt động chính trị nói chung và các hoạt động hoạch định CSTMQT nói riêng.
- Thái độ thiếu tin tưởng hoặc không coi trọng các chủ thể dân sự của các quan chức nhà nước liên quan;

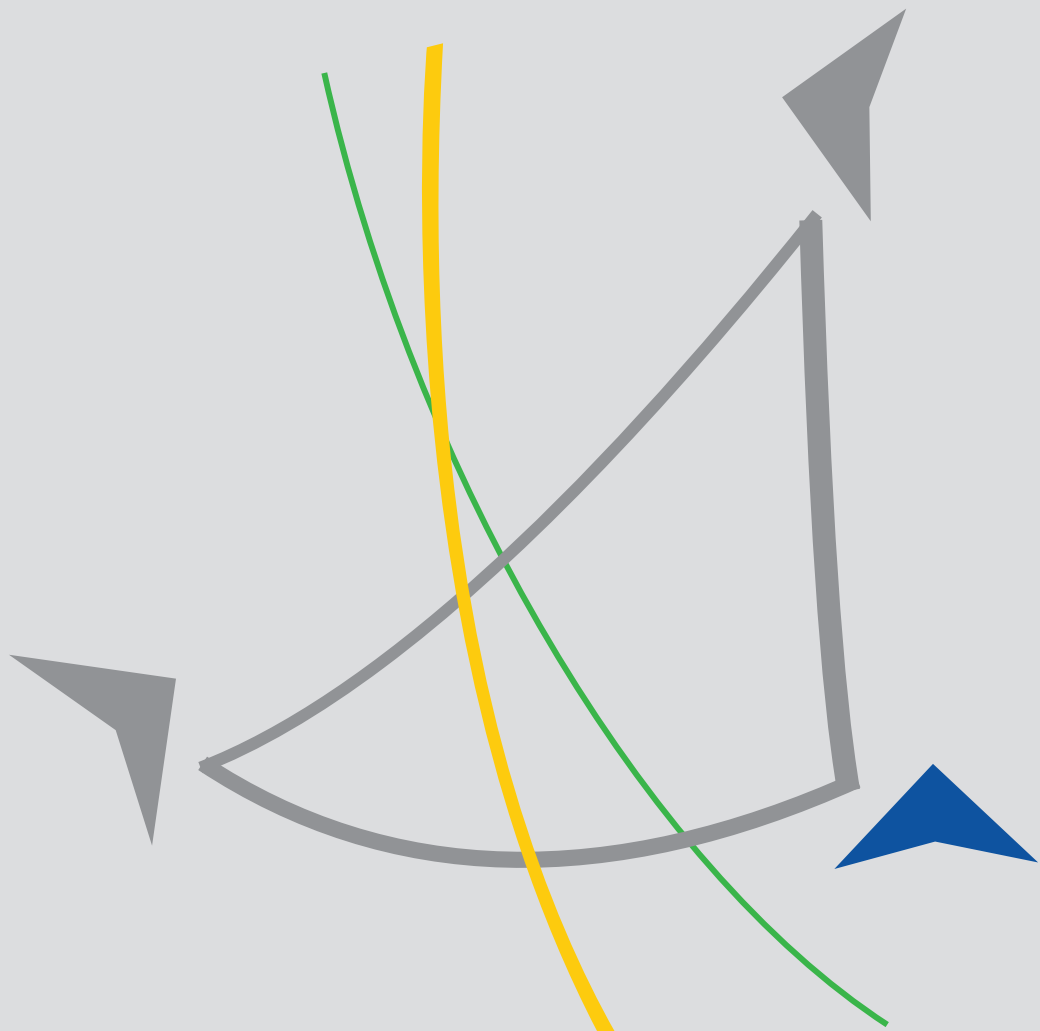
(ii) Lý do chủ quan từ doanh nghiệp, hiệp hội

- Thiếu nhận thức đúng về các lợi ích của việc tham gia vào quá trình này;
- Tâm nhìn ngắn hạn, quy mô kinh doanh nhỏ lẻ nên không quan tâm đến những vấn đề vĩ mô;
- Tâm lý ngại thay đổi; thiếu tin tưởng vào hiệu quả của các hoạt động vận động;
- Tỷ lệ lợi ích/chi phí cao của các hoạt động vận động CSTMQT khiến doanh nghiệp ít quan tâm;
- Rủi ro chính trị/kinh tế từ hoạt động vận động CSTMQT (kiểu “không làm thì không sao, làm lại bị trừ dập”)
- Thiếu kiến thức về CSTMQT để có thể đưa ra những ý kiến thích hợp và thuyết phục;
- Đối với các hiệp hội, khó khăn còn xuất phát từ thực tế:

+ Lợi ích giữa các hội viên lớn và hội viên nhỏ, giữa hội viên tư nhân và hội viên thuộc sở hữu Nhà nước, giữa hội viên có vốn đầu tư nước ngoài và các hội viên trong nước của hiệp hội không phải lúc nào cũng đồng nhất, thậm chí có những trường hợp mâu thuẫn nhau (đặc biệt liên quan đến vấn đề dỡ bỏ độc quyền, giảm bảo hộ hay mở cửa thị trường);

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

Nguồn: Kostecki, Nghiên cứu “Business Advocacy in the global trading system – How business organisation may shape trade policy” Technical Paper June ITC 2005 (có điều chỉnh)



CÁC PHƯƠNG THỨC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

Để hoạt động vận động CSTMQT thu được những hiệu quả mong đợi, bên cạnh các tác nhân khách quan (như môi trường sinh hoạt chính trị, truyền thống đối thoại công – tư...), việc nắm vững các phương pháp vận động và khả năng áp dụng chúng vào các hoàn cảnh thích hợp là rất quan trọng.

Phần này giới thiệu các phương pháp vận động CSTMQT và các kỹ năng cần thiết để các doanh nghiệp, hiệp hội thực hiện các hoạt động vận động CSTMQT trên cơ sở kinh nghiệm quốc tế và những lưu ý cụ thể đối với hoàn cảnh của Việt Nam.

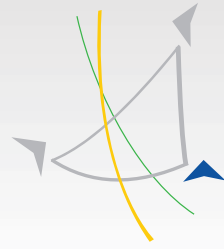
2

I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

Thực tế các hoạt động vận động CSTMQT cho thấy một chiến dịch vận động thường được thực hiện qua 05 nhóm hoạt động (và cũng là 05 bước vận động chính) được tóm tắt trong Bảng dưới đây:

Bảng 4 – Các bước cơ bản trong vận động một CSTMQT

Bước	Nhóm hoạt động	Các nội dung cần xác định	Kết quả cần đạt được
1	Lựa chọn vấn đề vận động	<ul style="list-style-type: none"> - Đây là những vấn đề chính sách có liên quan đến hoạt động kinh doanh của ngành/doanh nghiệp mình? - Vấn đề đó ảnh hưởng như thế nào đến ngành/doanh nghiệp mình? 	Xác định đúng và đúng vấn đề có liên quan chặt chẽ đến quyền và lợi ích ngắn/trung/dài hạn để tiến hành vận động chính sách
2	Lên kế hoạch vận động	<ul style="list-style-type: none"> - Cần làm gì với vấn đề liên quan? - Ngành/doanh nghiệp sẽ làm gì, ai sẽ làm, làm như thế nào, vào lúc nào? 	Xác định một kế hoạch chi tiết về loại hoạt động, thời gian, địa điểm, người thực hiện các hoạt động; dự kiến các kịch bản có thể xảy ra và phương pháp phản ứng
3	Xây dựng nội dung vận động	<ul style="list-style-type: none"> - Những lập luận nào có thể sử dụng để thuyết phục cơ quan liên quan chấp nhận CSTMQT đề xuất? - Các lập luận này căn cứ vào đâu? 	Xác định được các lập luận cơ bản phục vụ mục tiêu CSTMQT cần vận động
4	Tiến hành các hoạt động vận động	<ul style="list-style-type: none"> - Những hoạt động cụ thể nào cần thực hiện? - Các hoạt động đó sẽ được thực hiện và kiểm soát như thế nào 	Các hoạt động được thực hiện suôn sẻ, phù hợp, có hiệu quả
5	Đánh giá kết quả	<ul style="list-style-type: none"> - Việc đầu tư cho vận động mang lại lợi ích gì? - Lợi ích đó có “xứng đáng” với những nỗ lực bỏ ra không? (trong quan hệ với các giải pháp hành động khác) 	Có đánh giá chính xác về cán cân được – mất của hoạt động vận động

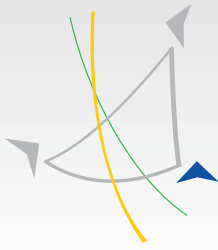


I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

CHÚ Ý

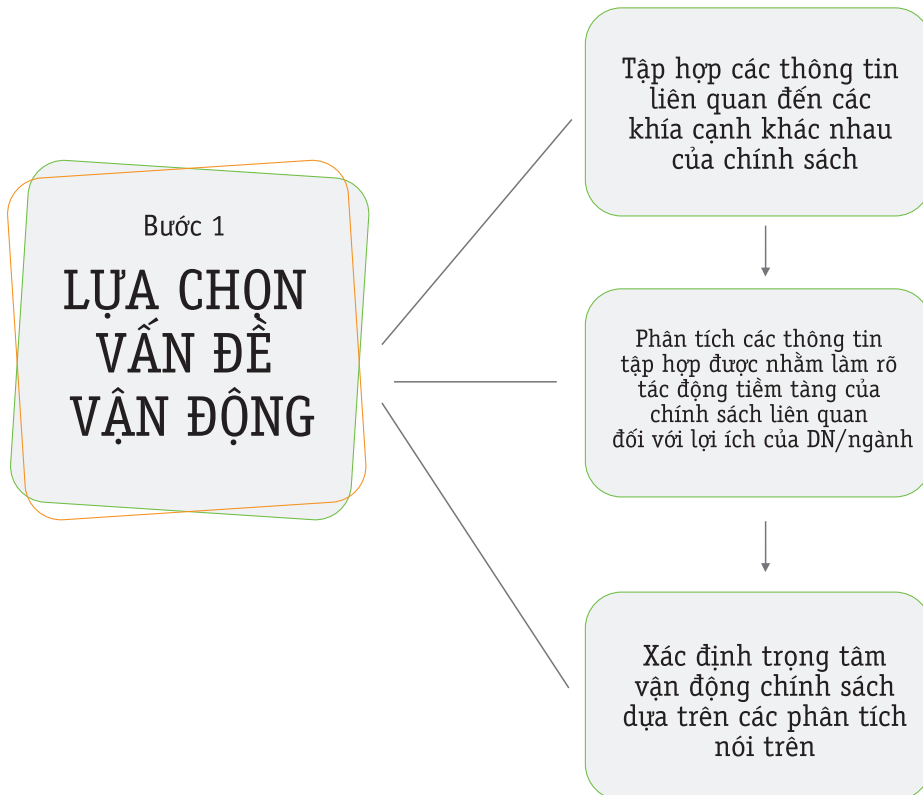
- Có thể xem quá trình vận động CSTMQT với các bước nói trên như một vòng tuần hoàn, bước trước làm tiền đề cho bước sau, bước cuối có thể làm tiền đề cho một cuộc vận động mới.
- Trên thực tế, không phải mọi cuộc vận động CSTMQT của các chủ thể khác nhau đều thực hiện qua những bước này, không phải mỗi bước đều thực hiện đầy đủ các hoạt động như sẽ được miêu tả dưới đây. Cũng như vậy, không phải mọi bước hoạt động đều có vai trò như nhau trong kết quả của vận động.

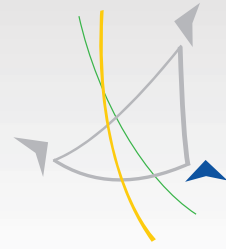
Tuy nhiên, một chiến lược vận động với sự lưu ý đầy đủ đến tất cả các bước và áp dụng ở mức độ/quy mô thích hợp sẽ đóng góp quan trọng vào kết quả chung (hiệu quả) của chiến dịch vận động liên quan.



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

BƯỚC 1 – LỰA CHỌN VẤN ĐỀ VẬN ĐỘNG





I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

Mục đích

Mọi cuộc vận động chính sách đều hướng tới một mục tiêu cụ thể.

Đối với vận động CSTMQT của doanh nghiệp hay hiệp hội, mục tiêu đó thường là những lợi ích trực tiếp mà một CSTMQT có thể mang lại cho doanh nghiệp, ngành liên quan.

Bước thứ nhất này hướng tới việc xác định đúng vấn đề mà doanh nghiệp, hiệp hội cần tập trung vận động chính sách nhằm bảo vệ các lợi ích của mình.

Sự cần thiết

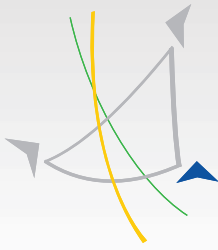
Có nhiều lý do khiến việc lựa chọn chính sách cần vận động là rất cần thiết:

- Số lượng các CSTMQT là rất nhiều, và không một doanh nghiệp hay hiệp hội nào có đủ nguồn lực để vận động đối với tất cả các chính sách có thể có liên quan đến lợi ích của mình.

Ví dụ: Chính phủ đang xem xét một loạt các biện pháp kinh tế vĩ mô có liên quan đến ngành A như trần lãi suất, hạn mức tín dụng, quy hoạch phát triển ngành, cắt giảm thuế quan trong đàm phán thương mại với nước X, sửa đổi các điều kiện kinh doanh mặt hàng A... Trong hoàn cảnh đó, hiệp hội ngành A, với nguồn nhân lực và vật lực hạn chế, chỉ có thể tập trung vào việc vận động một số chính sách có ảnh hưởng nhất đến ngành mình mà thôi.

- Mức độ ảnh hưởng đối với doanh nghiệp của các chính sách là không giống nhau, và cũng không giống với bề ngoài của nó (có những chính sách ban đầu tưởng là không liên quan nhưng thực tế lại có tác động rất lớn, và ngược lại), trong khi việc vận động chỉ nên hướng vào những chính sách có liên quan, ảnh hưởng (tức thời hoặc trong lâu dài) tới hoạt động của doanh nghiệp/hiệp hội.

Ví dụ: Trong đàm phán mở cửa thương mại với nước X, Chính phủ đang xem xét phương án chấp nhận loại bỏ toàn bộ thuế quan mặt hàng A cho nước X. Về lý thuyết, phương án này sẽ khiến cho mặt hàng A nhập khẩu từ nước X sẽ có giá cả cạnh tranh hơn ở Việt Nam và khiến cho doanh nghiệp sản xuất mặt hàng A gặp khó khăn. Tuy nhiên, trên thực tế, vì nước X ở rất xa, chi phí vận chuyển tốn kém và tới 90% mặt hàng A nhập khẩu vào Việt Nam là từ nước láng giềng Y. Vì vậy phương án loại bỏ thuế nói trên của Chính phủ sẽ không tác động nhiều đến ngành A và vì vậy hiệp hội cũng như doanh nghiệp ngành này không cần phải vận động cho việc này.



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

- Có những chính sách tuy chưa được chính thức thông qua nhưng đã được quyết định bằng cách này hay cách khác và không thể thay đổi, vì thế nỗ lực vận động sẽ không hiệu quả và cần loại bỏ khỏi danh sách các chính sách cần vận động, dù có thể nó quan trọng.

Ví dụ: Quốc hội đang sửa đổi luật kinh doanh dịch vụ A theo hướng là mở cửa hoàn toàn cho đầu tư nước ngoài trong ngành này. Điều này sẽ khiến cho cạnh tranh dịch vụ A ở trong nước trở nên khó khăn, và các doanh nghiệp nhỏ như các thành viên của hiệp hội ngành A sẽ khó cạnh tranh với đối thủ mạnh từ nước ngoài. Tuy nhiên, vì Việt Nam đã cam kết mở cửa dịch vụ này cho liên doanh và doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài, việc vận động để dự thảo luật không bao gồm các quy định mở cửa cho nước ngoài là không hiện thực.

Nhóm hoạt động này sẽ giúp doanh nghiệp, hiệp hội tiết kiệm nguồn lực và góp phần đảm bảo tính hiệu quả của việc vận động chính sách.

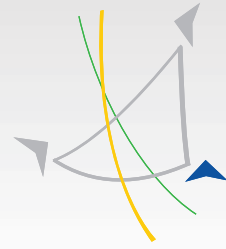
Cách thức thực hiện

Việc lựa chọn vấn đề trọng tâm vận động CSTMQT thực chất là một quá trình:

- Xác định những mối quan tâm/lợi ích chủ yếu của doanh nghiệp/ngành;
- Xác định các vấn đề CSTMQT liên quan và những ưu tiên;
- Phân tích ảnh hưởng đến doanh nghiệp/ngành của chính sách đó theo những kịch bản đàm phán chính sách khác nhau

Để thực hiện được tất cả các bước này, phương pháp được sử dụng phổ biến nhất là Nghiên cứu – Phân tích lựa chọn chính sách.

Cụ thể, trong giai đoạn này, chủ thể thực hiện vận động CSTMQT chủ yếu tiến hành các hoạt động sau:



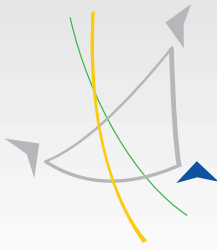
I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

Hoạt động 1.1 - Tập hợp các thông tin liên quan đến các khía cạnh khác nhau của chính sách

- **Yêu cầu:** Thông tin tập hợp được phải đầy đủ, nhiều chiều, có nội dung chính xác, từ nguồn có thể tin cậy được và được sắp xếp một cách hệ thống
- **Nguồn:** Thu thập thông tin từ cả các nguồn chính thống (chính thức) và không chính thống (miễn là thông tin đó có thể tin cậy được) để đảm bảo có cái nhìn đầy đủ và từ nhiều góc độ đối với chính sách liên quan – Điều này có ý nghĩa quan trọng cho bước tiếp theo (phân tích thông tin)

Thông tin về CSTMQT thường từ các nguồn sau:

- Các cơ sở dữ liệu trên mạng;
- Các kho lưu trữ thông tin liên quan;
- Các ấn phẩm, báo chí các loại;
- Các bài viết/nghiên cứu chính sách (đặc biệt là các điều tra, thống kê);
- Các khuyến nghị chính sách;
- Các nguồn tin riêng từ cơ quan, tổ chức (đặc biệt là các cơ quan đàm phán hoặc xây dựng chính sách);
- Các nguồn tin từ các cá nhân liên quan (chuyên gia, doanh nghiệp, các nhà hoạt động thực tiễn, các cán bộ chính sách đương chức hoặc từng là cán bộ chính sách, người tiêu dùng, các nhóm lợi ích khác nhau...); thông tin nguồn này có thể thu được qua phỏng vấn/trao đổi trực tiếp hoặc tiếp cận tài liệu.



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

Hộp 8 - Nguồn thông tin nào cho vận động CSTMQT tại Việt Nam?

Quá trình hoạch định, đàm phán và ký kết các cam kết TMQT ở Việt Nam hiện vẫn còn là độc quyền của Nhà nước, sự tham gia của cộng đồng doanh nghiệp vào quá trình này mới được ghi nhận về nguyên tắc mà chưa có thông lệ thực tế rõ nét.

Do đó thông tin về quá trình này rất ít và không minh bạch (trong khi đó văn bản pháp luật nội địa ở cấp Luật, Nghị định đều được đưa vào các Chương trình xây dựng Luật – Pháp lệnh – Nghị định hàng năm/khóa và do đó ít nhất doanh nghiệp cũng có được thông tin chính thức về loại văn bản sẽ được xem xét).

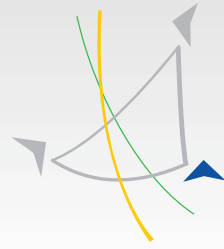
Vì vậy để tìm kiếm thông tin về xu hướng thay đổi/xây dựng mới các CSTMQT ở Việt Nam, các doanh nghiệp/hiệp hội cần lưu ý nhiều hơn đến các nguồn tin từ:

- Các đơn vị, tổ chức khác (đặc biệt là các tổ chức phi chính phủ, các tổ chức quốc tế hoạt động mạnh trong lĩnh vực TMQT) và
- Các nguồn tin riêng mà doanh nghiệp, hiệp hội có thể có.

Ngoài ra, một điểm đặc biệt của vận động CSTMQT liên quan đến các đàm phán thương mại quốc tế là phía Việt Nam không độc quyền về thông tin về đàm phán, do đó các doanh nghiệp, hiệp hội khi tìm kiếm thông tin về CSTMQT liên quan cần chú ý đến các thông tin liên quan từ các nguồn tại các nước đối tác thương mại của Việt Nam liên quan đến CSTMQT đó, bao gồm:

- Các nguồn chính thức (ví dụ từ chính các cơ quan đàm phán của đối tác)
- Các nguồn không chính thức (ví dụ từ các đơn vị nghiên cứu, các đơn vị vận động chính sách tại nước đối tác).

Ví dụ trong đàm phán TPP, trong khi những thông tin về kết quả các Vòng đàm phán đầu tiên, về xu hướng đàm phán, về quan điểm của các bên ở Việt Nam chưa có bao nhiêu, các nguồn thông tin tại Hoa Kỳ, Úc, Singapore... (là các đối tác đang tham gia đàm phán TPP) lại phong phú và có thể tiếp cận dễ dàng.



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

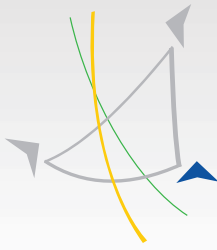
Hộp 9 - Ví dụ về các trang web thông tin về đàm phán Hiệp định Đối tác Xuyên Thái Bình Dương (TPP)

1. Trong nước

- <http://trungtamwto.vn/chuyende/tpp>
- <http://www.nciec.gov.vn>

2. Quốc tế

- <http://www.ustr.gov/tpp>
- <http://www.dfat.gov.au/fta/tpp/index.html>
- <http://www.mfat.govt.nz/Trade-and-Economic-Relations/2-Trade-Relationships-and-Agreements/Trans-Pacific/index.php>
- http://www.miti.gov.my/cms/content.jsp?id=com.tms.cms.section.Section_ccec2a77-c0a81573-f5a0f5a0-6f87fd6f
- <http://www.eastasiaforum.org/tag/trans-pacific-partnership/>



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

Hoạt động 1.2 - Phân tích các thông tin tập hợp được nhằm làm rõ tác động tiềm tàng của chính sách liên quan đối với lợi ích của doanh nghiệp/ngành

■ Yêu cầu:

Tác động của chính sách đối với doanh nghiệp/ngành cần được phân tích theo các kịch bản khác nhau

Ví dụ trong đàm phán mở cửa thương mại thì việc phân tích tác động cần thực hiện theo từng kịch bản: bảo hộ (hạn chế nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài tiếp cận thị trường, không cắt giảm thuế quan hoặc cắt giảm ít...), mở cửa hạn chế (mở cửa đối với phân ngành dịch vụ nhỏ/hạn chế, cắt giảm thuế với lộ trình dài...), mở cửa hoàn toàn (mở ngay ngành dịch vụ, loại bỏ thuế ngay lập tức).

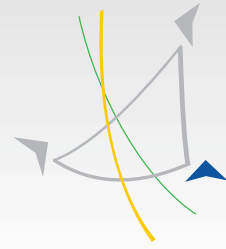
Chú ý là:

- ❖ Việc xác định các kịch bản cần căn cứ vào tình hình chính trị - kinh tế và ý đồ dự kiến của các bên tham gia đàm phán chính sách thương mại nói trên.

Ví dụ trong đàm phán TPP: Hoa Kỳ, nước thành viên lớn nhất và có ảnh hưởng nhất trong đàm phán, có xu hướng ký kết các hiệp định thương mại tự do mạnh, với các cam kết trong nhiều lĩnh vực và tuyên bố TPP sẽ là hiệp định khuôn mẫu cho thế kỷ 21 theo nghĩa sẽ đòi hỏi các mức cam kết mạnh hơn bình thường. Vì vậy kịch bản để đánh giá tác động của TPP đối với một ngành nào đó hầu như khó có thể là kịch bản bảo hộ hoàn toàn hoặc ở mức cao. Ngoài ra, kịch bản đó cần tính những lĩnh vực đàm phán mà Hoa Kỳ thường nhấn mạnh (ví dụ các vấn đề về lao động, môi trường...).

- ❖ Đánh giá tác động của một CSTMQT đối với doanh nghiệp, ngành trong giai đoạn sơ khởi này khác với nghiên cứu đánh giá tác động ở giai đoạn vận động chính thức (khi CSTMQT liên quan đã chính thức được lựa chọn để vận động) ở ít nhất hai điểm:

+ Việc nghiên cứu đánh giá chỉ dừng lại ở mức độ chi tiết vừa đủ (không đi chi tiết vào từng nội dung cụ thể như giai đoạn vận động chính thức). Nếu ở giai đoạn này đã đi quá sâu vào chi tiết thì sẽ có nhiều nguồn lực bị lãng phí (do trong số nhiều chính sách được nghiên cứu cuối cùng chỉ có một vài chính sách được lựa chọn để vận động).



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

+ Nội dung nghiên cứu đánh giá hướng tới việc phục vụ cho doanh nghiệp, ngành (cụ thể là phải nêu rõ được chính sách đó sẽ ảnh hưởng như thế nào đến doanh nghiệp/ngành, bất lợi hay có lợi và ở mức độ nào – để doanh nghiệp/ngành quyết định có vận động hay không). Việc nghiên cứu này do đó hoàn toàn khác so với nghiên cứu ở giai đoạn vận động chính thức sau này (khi mà việc nghiên cứu hướng đến việc gắn kết chính sách không chỉ với lợi ích riêng của doanh nghiệp/ngành mà còn với lợi ích của người lao động trong ngành, của cả nền kinh tế cũng như của xã hội – để doanh nghiệp/ngành thuyết phục Nhà nước chấp nhận phương án đàm phán mà doanh nghiệp/ngành mong muốn).

■ Phương pháp:

Việc phân tích nên được thực hiện dưới hai góc độ, bao gồm:

❖ Phân tích từ góc độ kinh tế:

Mục tiêu: Đánh giá tác động kinh tế dự kiến của CSTMQT đang xem xét đối với doanh nghiệp, ngành liên quan của từng kịch bản chính sách

Phạm vi: Chỉ tập trung vào những tác động kinh tế có thể có của chính sách đối với doanh nghiệp, ngành mình;

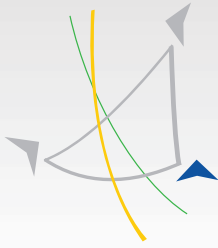
Thực hiện: Đối với các chính sách phức tạp thì người thực hiện tốt nhất nên là chuyên gia kinh tế với các công cụ/phương pháp tính toán kinh tế thích hợp. Tuy nhiên, đối với những chính sách mà tác động kinh tế là rõ ràng và dễ nhận biết thì doanh nghiệp, hiệp hội có thể tự thực hiện.

❖ Phân tích từ góc độ tính hiện thực:

Mục tiêu: Đánh giá tính khả thi của CSTMQT liên quan

Phạm vi: Xem xét tập trung vào khả năng các cơ quan có thẩm quyền có thể thông qua/phủ quyết chính sách; tính tương thích với các quy định, chính sách đã có mà Chính phủ buộc phải tuân thủ...

Thực hiện: Đối với các chính sách phức tạp thì người thực hiện tốt nhất nên là chuyên gia pháp luật.



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

Hoạt động 1.3 - Xác định trọng tâm vận động chính sách dựa trên các phân tích nói trên

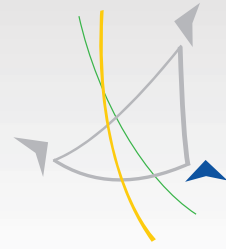
■ Yêu cầu:

Trọng tâm chính sách được lựa chọn phải có phạm vi rõ ràng và theo các tiêu chí cụ thể

■ Tiêu chí lựa chọn:

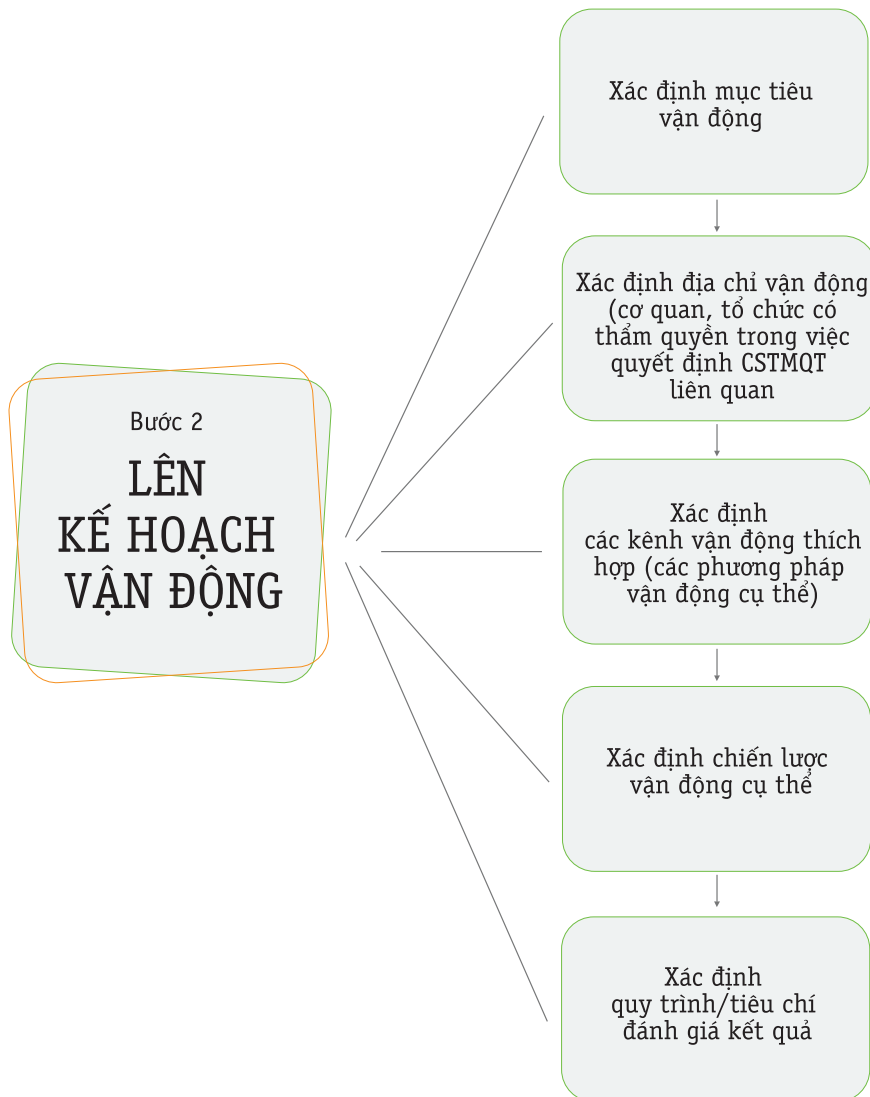
Việc lựa chọn trọng tâm chính sách cần vận động tùy thuộc vào nhu cầu và chiến lược của doanh nghiệp, ngành. Tuy nhiên có thể có một số tiêu chí hay sử dụng phổ biến như:

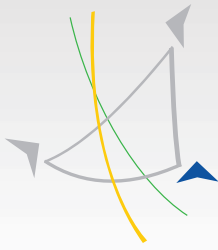
- ❖ *Mức độ tác động đến sự phát triển của doanh nghiệp/ngành của chính sách:* Lựa chọn những chính sách có mức độ tác động lớn, toàn diện đối với doanh nghiệp/ngành (không chọn những chính sách mà chỉ có tác động tới một mảng sản phẩm rất hẹp và ít quan trọng của doanh nghiệp/ngành);
- ❖ *Khoảng cách giữa các kịch bản có thể xảy ra:* Lựa chọn các chính sách mà các kịch bản khác nhau tạo ra những tác động trái chiều (khác nhau) đối với doanh nghiệp/ngành (không chọn những chính sách mà dù có bảo hộ hay tự do hóa hoàn toàn thì đều tác động tương tự tới thị phần hay năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp/ngành);
- ❖ *Tính hiện thực:* Lựa chọn những chính sách mà hoàn cảnh chính trị và kinh tế cho thấy chính sách đó có thể trở thành hiện thực (không lựa chọn vận động những chính sách, ví dụ trong các đàm phán thương mại, mà phía đối tác dù có quan đàm phán có chấp nhận thì các cơ quan khác trong nội bộ ít có khả năng phê chuẩn để thực hiện).



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

BƯỚC 2: LÊN KẾ HOẠCH VẬN ĐỘNG





I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

Mục đích

Việc lên kế hoạch vận động (hay còn gọi là xây dựng chiến lược vận động chính sách) là nhằm xác định đầy đủ các vấn đề liên quan đến việc vận động từ khi bắt đầu đến khi kết thúc, trả lời đủ các câu hỏi:

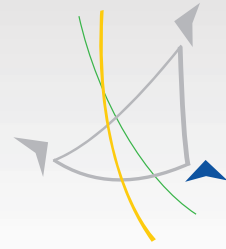
- Mục tiêu vận động cần đạt tới là gì? Mục tiêu ấy gắn với lợi ích của doanh nghiệp/hiệp hội như thế nào?
- Việc vận động cần hướng đến những chủ thể nào?
- Những kênh vận động nào là phù hợp?
- Ai sẽ thực hiện từng hoạt động vận động cụ thể?
- Nguồn lực cho việc vận động (theo từng hoạt động cụ thể) là bao nhiêu? Được huy động như thế nào?
- Lịch trình vận động là như thế nào? Mục tiêu cần đạt được cho mỗi giai đoạn cụ thể?
- Các phương án hành động trong trường hợp có sự kiện hay vấn đề phát sinh?
- Quy trình đánh giá hiệu quả cuối cùng?

Nói cách khác, hoạt động này nhằm xác định một kế hoạch chi tiết về mục tiêu, loại hoạt động, thời gian, địa điểm, nguồn nhân lực, vật lực để thực hiện các hoạt động; dự kiến các kịch bản có thể xảy ra trong quá trình vận động và phương pháp phản ứng. Kế hoạch này sẽ là xương sống cho toàn bộ các hoạt động vận động CST-MQT liên quan sau đó của doanh nghiệp/ngành.

Sự cần thiết

Như trong mọi lĩnh vực khác, việc xây dựng kế hoạch chi tiết để thực hiện một hoạt động nào đó là cần thiết để đảm bảo tính khoa học, khả thi và hiệu quả của hoạt động liên quan.

Vận động CSTMQT lại là một quá trình thường là lâu dài, tốn kém và có nhiều khả năng phát sinh thay đổi trong quá trình thực hiện. Sự tham gia của các chủ thể vào quá trình này cũng đan xen và phức tạp. Phạm vi vận động lớn (không chỉ vận động ở trong nước mà còn vận động ở nước ngoài, khu vực hay quốc tế; không chỉ vận động về riêng một vấn đề mà còn vận động cả những vấn đề liên quan để đảm bảo tính đồng bộ trong lâu dài...). Vì vậy công việc này càng cần có một kế hoạch chi tiết ở mức tốt nhất trong điều kiện cho phép để đảm bảo hiệu quả.



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

Cụ thể, một kế hoạch vận động CSTMQT tốt sẽ giúp đảm bảo ở mức tốt nhất có thể hiệu quả của hoạt động vận động thông qua việc:

- Đảm bảo tính mục tiêu của việc vận động (với việc xác định rõ mục tiêu trong từng giai đoạn cụ thể hướng tới việc thực hiện mục đích chung);
- Đảm bảo tính khả thi trong quá trình vận động (với việc sắp xếp đầy đủ các nguồn lực và lịch trình);
- Đảm bảo ở tính khả đoán của quá trình vận động (với việc đặt ra các phương án thích hợp để xử lý các tình huống xảy ra cũng như phù hợp với kết quả thực tế của từng giai đoạn).

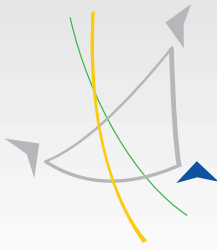
Cách thức thực hiện

Một kế hoạch vận động tốt cần được thực hiện trên cơ sở tính đến đầy đủ hoàn cảnh chính trị - kinh tế liên quan, các điều kiện riêng của doanh nghiệp/hiệp hội cũng như các khả năng lựa chọn có thể trong các trường hợp tương tự.

Vì vậy, để xây dựng được một kế hoạch như vậy cần:

- Có đầy đủ thông tin về những nội dung liên quan (để đưa ra kế hoạch phù hợp và khả thi);
- Có kinh nghiệm thực tiễn trong vận động chính sách ở những hoàn cảnh tương tự (để đưa ra các khả năng có thể xảy ra và đưa ra lựa chọn thích hợp)

Sau đây là một số nội dung cần lưu ý trong những hoạt động cơ bản của Bước hoạt động này:



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

Hoạt động 2.1: Xác định mục tiêu vận động

■ Yêu cầu:

Hoạt động này nhằm trả lời cho câu hỏi “Mục tiêu của chiến dịch vận động là gì? Nó giúp gì cho việc đạt được mục tiêu của doanh nghiệp/hiệp hội mình?”

- ❖ Mục tiêu vận động phải được xác định rõ ràng, chi tiết, phù hợp với điều kiện và hoàn cảnh liên quan;
- ❖ Nếu có thể, nên xác định rõ các mục tiêu chung và các mục tiêu cụ thể (cho từng hoạt động hoặc từng giai đoạn).

■ Thực hiện:

Mục tiêu của việc vận động cần được xây dựng dựa trên kết quả nghiên cứu ban đầu về tác động của CSTMQT liên quan đến doanh nghiệp/ngành theo các kịch bản khác nhau. Mục tiêu lựa chọn sẽ là nội dung CSTMQT theo kịch bản phù hợp nhất với lợi ích của doanh nghiệp/ngành.

■ Tiêu chí:

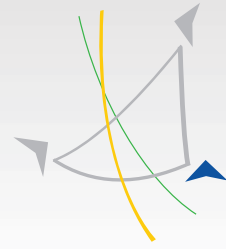
Để giúp ích cho việc vận động, mục tiêu vận động được xác định phải đảm bảo các tiêu chí:

- ❖ **Khả thi:** Việc vận động sẽ không thể đạt được kết quả nếu mục tiêu mà nó đưa ra quá cao (không thể thực hiện được) – vì vậy mục tiêu vận động phải đảm bảo cả tính khả thi về hoàn cảnh, hoạt động, thời gian và nguồn lực (theo nghĩa có thể thực hiện được trong hoàn cảnh liên quan, phù hợp với năng lực thực hiện, với thời gian cho phép và giới hạn nguồn nhân lực, vật lực của chủ thể vận động).

Ví dụ: Trong đàm phán Doha, một doanh nghiệp hay một ngành nào đó không nên đặt mục tiêu vận động là tăng cường mức độ bảo hộ đối với doanh nghiệp, ngành mình cao hơn so với hiện trạng WTO. Lý do là mục tiêu chính của Doha là tăng cường tự do thương mại ở các khía cạnh khác nhau so với hiện tại. Vì thế mục tiêu vận động hợp lý hơn sẽ là cố gắng để không tiếp tục mở cửa rộng hơn hiện tại (tức là đưa ngành/sản phẩm mình quan tâm ra khỏi phạm vi đàm phán tiếp tục mở cửa của Doha).

- ❖ **Cụ thể:** Mục tiêu càng cụ thể càng dễ xác định các nội dung tương ứng để hoàn thành được mục tiêu đó; hơn nữa, một mục tiêu cụ thể sẽ dễ thuyết phục hơn trong mắt các cơ quan có thẩm quyền và dễ xác định hiệu quả cuối cùng.

Ví dụ: Thay vì đặt mục tiêu rất chung chung là “chính phủ nhận thức đầy đủ hơn về lợi ích của việc tiếp cận thị trường”, nên đặt một mục tiêu cụ thể là “đạt được điều kiện tiếp cận thị trường A tốt hơn cho mặt hàng B”.



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

Hoạt động 2.2: Xác định địa chỉ vận động (cơ quan, tổ chức có thẩm quyền trong việc quyết định CSTMQT liên quan)

■ Yêu cầu:

Hoạt động này nhằm trả lời câu hỏi “*Những thông điệp vận động của doanh nghiệp/ngành cần đến được với cơ quan, đơn vị nào thì hiệu quả nhất?*”

Để đạt được hiệu quả mong muốn đặc biệt trong điều kiện nguồn lực hạn chế, các chủ thể cần được vận động (địa chỉ vận động) này phải được xác định càng chi tiết càng tốt.

Ví dụ 1: Để đạt được mục tiêu vận động là “Tăng cường khả năng tiếp cận thị trường EU của hàng X của Việt Nam bằng việc giảm thuế và giảm các rào cản” trong khuôn khổ đàm phán FTA Việt Nam - EU thì các địa chỉ cần vận động không chỉ là các cơ quan đàm phán Việt Nam (mà cụ thể hơn là Đoàn đàm phán, Ủy ban quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế, Bộ Công thương, Chính phủ) mà có thể còn là các cơ quan có thẩm quyền hoạch định chính sách và đàm phán, tác động và/hoặc quyết định các FTA của EU (cụ thể là Ủy ban châu Âu, Hội đồng Bộ trưởng Thương mại và Tài chính châu Âu, các nhóm lợi ích liên quan). Do số lượng các cơ quan cần vận động đôi khi là rất lớn, cần căn cứ vào vai trò và thái độ của cơ quan liên quan đến vấn đề cần vận động để giới hạn các chủ thể cần vận động.

■ Tiêu chí:

Trường hợp có cùng lúc nhiều cơ quan có vai trò đối với CSTMQT cần vận động mà nguồn lực hạn chế thì cần chú trọng (ưu tiên) vận động các cơ quan:

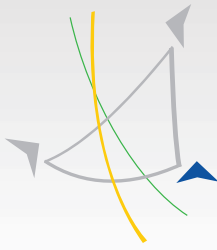
Có quyền quyết định hoặc có tác động rõ ràng đến sự hình thành chính sách liên quan;

Có thái độ/quan điểm đối với chính sách liên quan phù hợp với lợi ích của doanh nghiệp/hiệp hội hoặc có thể thuyết phục họ chấp nhận quan điểm đó.

■ Thực hiện:

Để xác định vấn đề này, cần dựa trên các yếu tố sau đây:

- ❖ Quy trình, thủ tục soạn thảo/đàm phán, ký kết/phê chuẩn/thông qua văn bản chứa CSTMQT là đối tượng của vận động:



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

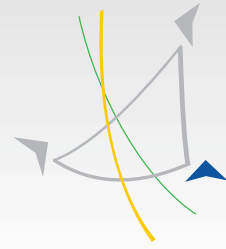
Mỗi CSTMQT có thể có quy trình, thủ tục riêng cho từng giai đoạn sáng kiến, dự thảo/xây dựng phương án đàm phán, thẩm định, thẩm tra, ký kết/phê chuẩn/thông qua riêng và mỗi quy trình, thủ tục trong đó được đảm nhiệm bởi các cơ quan khác nhau. Để vận động hiệu quả cần xác định rõ các cơ quan có thẩm quyền này.

Ví dụ: Nếu muốn vận động “kéo dài lộ trình giảm thuế của mặt hàng X đã thuộc danh mục cam kết trong Hiệp định thương mại tự do Trung Quốc ASEAN – ACFTA” thì các hoạt động vận động cần hướng tới các cơ quan có thẩm quyền ban hành Biểu thuế XNK của Việt Nam (như Bộ Tài chính - cơ quan soạn thảo, Chính phủ - cơ quan thẩm định và Quốc hội - cơ quan thông qua) mà không phải vận động các cơ quan đàm phán của Việt Nam hay nước đối tác (vì đây là vấn đề thuộc quyền quyết định nội bộ của Việt Nam sau khi đã hoàn thành đàm phán với các nước ASEAN và Trung Quốc).

❖ Hoàn cảnh cụ thể liên quan đến CSTMQT đó:

Đối với mỗi CSTMQT, có thể nhiều cơ quan cùng tham gia vào việc hình thành chính sách đó. Tuy nhiên, tùy vào hoàn cảnh chính trị mỗi đối tác hoặc thời điểm chính trị liên quan nhưng quyền quyết định lớn nhất về nội dung chính sách thường chỉ tập trung vào một vài cơ quan nhất định. Vì vậy phải xác định được chủ thể trọng tâm và những chủ thể có liên quan trong hoàn cảnh cụ thể của mỗi chính sách để việc vận động hiệu quả hơn.

Ví dụ: Trong đàm phán gia nhập WTO của Việt Nam, vào giai đoạn cuối Hoa Kỳ đưa ra Cơ chế giám sát hàng dệt may đối với Việt Nam để đổi lấy việc chấp nhận cho Việt Nam hưởng Quy chế Thương mại Bình thường Vĩnh viễn (PNTR). Tại thời điểm đó, để vận động vấn đề này và kết thúc đàm phán WTO, Việt Nam đã tập trung vào vận động các nghị sỹ liên quan của Hoa Kỳ và Bộ Thương mại Hoa Kỳ DOC là chủ yếu (chứ không phải chỉ Đại diện Thương mại Hoa Kỳ USTR) bởi mặc dù USTR là cơ quan đàm phán chính nhưng Nghị viện và DOC mới chính là những chủ thể quan trọng trong việc có chấp nhận Cơ chế giám sát hàng dệt may hay không và thực hiện giám sát như thế nào.



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

Hoạt động 2.3: Xác định các kênh vận động thích hợp (các phương pháp vận động cụ thể)

■ Yêu cầu:

Hoạt động này là nhằm trả lời câu hỏi *“Những kênh nào là thích hợp để đưa mục tiêu vận động của mình đến được người có quyền quyết định chính sách liên quan?”*

Kênh vận động thích hợp có đóng góp quan trọng vào kết quả cuối cùng của việc vận động. Vì vậy quyết định lựa chọn kênh vận động nào cần được thực hiện một cách cẩn trọng với tính toán, đánh giá các mặt mạnh và yếu của mỗi kênh, tính khả thi của mỗi kênh vận động trong điều kiện cụ thể của mình.

Ở giai đoạn này, người xây dựng kế hoạch vận động cần tìm hiểu và liệt kê được đủ các kênh vận động cần thiết để thực hiện mục tiêu vận động liên quan. Các kênh này phải đảm bảo hiệu quả trong hoàn cảnh cụ thể, phù hợp với khả năng thực hiện của chính đơn vị vận động và nguồn lực có thể huy động cho việc này.

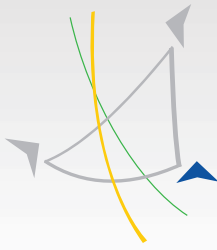
■ Thực hiện:

Việc xác định kênh vận động thích hợp phụ thuộc vào:

- ❖ Quy trình soạn thảo/đàm phán và ký kết/thông qua văn bản chứa đựng CSTMQT liên quan (mỗi loại văn bản sẽ phải tuân thủ một quy trình nhất định do pháp luật quy định hoặc theo thống nhất giữa các bên về phương thức đàm phán);
- ❖ Pháp luật liên quan đến việc vận động chính sách đó (ví dụ mỗi nước có thể có quy định riêng về những kênh vận động được phép và các điều kiện cụ thể liên quan);
- ❖ Tính chất của chính sách cần vận động (ví dụ trường hợp chính sách phù hợp với lợi ích của nhiều đối tượng thì có thể tận dụng các kênh truyền thông công cộng).

Những kênh vận động sau thường được sử dụng trong vận động CSTMQT:

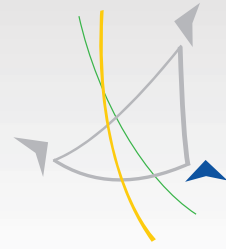
- ❖ Tham gia vào các phiên điều trần, các buổi họp lấy ý kiến hoặc các kênh lấy ý kiến công chúng, các sự kiện dành cho các bên liên quan;
- ❖ Các nghiên cứu chuyên sâu về chính sách liên quan;



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

- ❖ Tham gia trực tiếp vào Nhóm đàm phán;
- ❖ Tiếp xúc, vận động hành lang các cơ quan có thẩm quyền;
- ❖ Các chiến dịch truyền thông nâng cao nhận thức và sự chú ý của công chúng, từ đó gây áp lực đến các cơ quan có thẩm quyền;
- ❖ Các hình thức khác không bị cấm nhằm đưa quan điểm của mình tới các cơ quan có thẩm quyền.

Trong mỗi chiến dịch vận động chính sách, thường là không phải một mà là một nhóm các kênh vận động chính sách sẽ được lựa chọn thực hiện có thể là đồng thời, có thể là lần lượt (kênh sau sử dụng hiệu ứng của kênh trước đó).



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

Hoạt động 2.4: Xác định chiến lược vận động cụ thể

■ Yêu cầu:

Hoạt động này nhằm trả lời câu hỏi *“Việc vận động cho chính sách liên quan sẽ được thực hiện theo những bước nào? Với ai? Khi nào? Nếu gặp khó khăn sẽ xử lý như thế nào?”*.

Ở giai đoạn này, cần xây dựng được một chiến lược vận động cụ thể cho toàn bộ chiến dịch vận động về chính sách liên quan trên cơ sở các mục tiêu, địa chỉ, kênh vận động đã xác định.

Chiến lược này cần dự kiến được ít nhất là các nội dung sau (tùy trường hợp, các yếu tố này có thể được xác định đối với toàn bộ chiến dịch, có thể đối với mỗi địa chỉ cần vận động được xác định):

- ❖ Các chủ thể cùng tham gia quá trình vận động (đối tác cùng phối hợp vận động với mình), nếu có;
- ❖ Thời gian, các giai đoạn thực hiện (thường thiết lập dưới dạng Bảng/Sơ đồ thời gian);
- ❖ Những khả năng phát sinh và cách thức xử lý;
- ❖ Ngân sách cần thiết cho việc thực hiện;
- ❖ Kết quả chủ yếu.

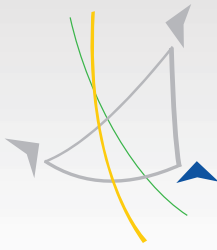
■ Thực hiện:

Việc xây dựng chiến lược vận động cụ thể cần tính đến tất cả các yếu tố có liên quan trong từng mục. Ở đây xin lấy ví dụ về mục lựa chọn đối tác vận động.

Một chiến dịch vận động chính sách sẽ hiệu quả hơn nếu thuyết phục được các cơ quan liên quan rằng phương án đề xuất là có lợi cho nhiều đối tượng trong xã hội. Vì vậy việc liên kết/liên minh với các chủ thể khác để cùng vận động hướng tới một mục tiêu vận động chung thường sẽ có hiệu quả hơn là một hoạt động vận động của một doanh nghiệp/ngành đơn lẻ.

Để xác định các chủ thể cần liên minh trong quá trình vận động, doanh nghiệp/hiệp hội cần trả lời được các câu hỏi sau:

- ❖ Trong trường hợp CSTMQT cụ thể mà mình muốn vận động, liệu việc vận động một mình hay liên minh với các đối tác khác sẽ hiệu quả hơn?



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

Ví dụ: Việc vận động Chính phủ tham gia một FTA nào sẽ hiệu quả hơn nếu xuất phát từ toàn bộ cộng đồng doanh nghiệp (hoặc ít nhất là nhiều hơn một ngành). Tuy nhiên, việc vận động Chính phủ chấp nhận phương án bảo hộ một sản phẩm hay một ngành cụ thể nào đó thì chỉ cần liên minh trong một nhóm nhỏ hơn.

- ❖ Kênh vận động mà mình lựa chọn thực hiện sẽ được triển khai hiệu quả hơn nếu thực hiện một mình hay thực hiện trong liên minh với các chủ thể khác?

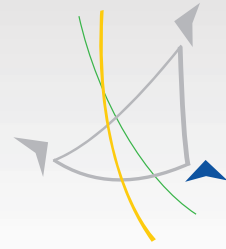
Ví dụ: Nếu vận động theo kênh liên lạc không chính thức với quan chức có thẩm quyền thì không cần liên kết – trong khi vận động theo kênh chiến dịch truyền thông lớn thì lại rất cần liên minh với các chủ thể khác.

- ❖ Những ai (doanh nghiệp, ngành, nhóm lợi ích) có cùng lợi ích với mình trong CSTMQT liên quan? Có khả năng nào để mở rộng phạm vi của chính sách liên quan nhằm kêu gọi sự tham gia của nhiều hơn các chủ thể vào liên minh với mình?

Ví dụ: Nếu vận động để FTA mà Việt Nam đang đàm phán với một nước X có các quy tắc về xuất xứ hàng hóa linh hoạt, không quá cao so với cơ cấu sản xuất của Việt Nam thì (i) những nhóm có cùng lợi ích phía Việt Nam sẽ là tất cả các ngành xuất khẩu đang sử dụng nguyên liệu nhập khẩu là chủ yếu, đại diện công đoàn nhóm người lao động trong các doanh nghiệp xuất khẩu, (ii) những nhóm có cùng lợi ích phía nước X sẽ là các nhà nhập khẩu, phân phối sản phẩm của Việt Nam, các hội người tiêu dùng, các doanh nghiệp có đầu tư tại Việt Nam...

- ❖ Những ai (doanh nghiệp, nhóm, ngành) có lợi ích đối lập với mình trong CSTMQT liên quan? Có cách nào để hóa giải những chủ thể này không hoặc tốt hơn nữa là tìm điểm chung với họ để lôi kéo họ vào liên minh với mình?

Ví dụ: Nếu muốn vận động Chính phủ loại bỏ thuế quan ngay với mặt hàng A nhập khẩu từ nước X thì nhóm doanh nghiệp có lợi ích đối lập tiềm tàng được suy đoán là nhóm đang sản xuất mặt hàng A ở Việt Nam. Trong trường hợp này, vẫn có thể kêu gọi sự ủng hộ của chính ngành A ở Việt Nam nếu giải thích được với các doanh nghiệp ngành này rằng sản phẩm A của nước X khi tiêu thụ ở Việt Nam có phân khúc thị trường riêng/khác biệt so với phân khúc thị trường của sản phẩm A do Việt Nam sản xuất (ví dụ sản phẩm A của nước X là dành cho nhóm khách hàng cao cấp, A của Việt Nam là cho nhóm khách hàng bình dân).



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

Hoạt động 2.5: Xác định quy trình/tiêu chí đánh giá kết quả

■ Yêu cầu:

Hoạt động này nhằm trả lời câu hỏi *“Làm thế nào để biết kết quả của chiến dịch vận động đáp ứng mục tiêu đặt ra hay chưa?”*

Ở hoạt động này cần xác định tiêu chí đánh giá kết quả đạt được (đặc biệt trong mối quan hệ giữa kết quả và khoản đầu tư đã bỏ ra) – tiêu chí này quan trọng đặc biệt trong trường hợp hoạt động vận động do một công ty chuyên nghiệp thực hiện dưới dạng dịch vụ có tính phí.

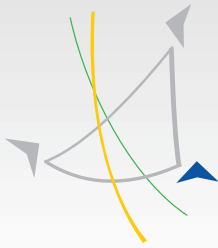
Trên thực tế, thành công của một chiến dịch vận động không nhất thiết phải là việc CSTMQT có liên quan được thông qua theo đúng nội dung và định hướng mà doanh nghiệp, hiệp hội (chủ thể tiến hành vận động) mong muốn. Thành công của việc vận động còn có thể là ở việc giảm bớt những tác động tiêu cực của một chính sách (mà nếu không vận động thì chắc chắn mức độ tác động tiêu cực sẽ cao hơn nhiều đối với chủ thể vận động).

Vì vậy việc có tiêu chí đánh giá kết quả là rất quan trọng để xác định mức độ thành công của một chiến dịch và rút kinh nghiệm cho những hoạt động vận động tiếp theo, nếu có.

■ Tiêu chí:

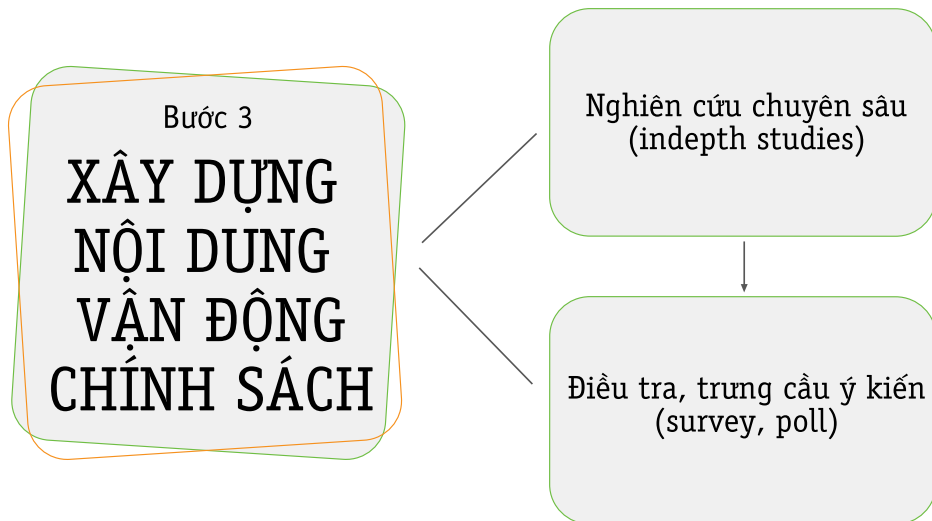
Hoạt động này được xem là làm tốt nếu xác định được các tiêu chí đánh giá kết quả:

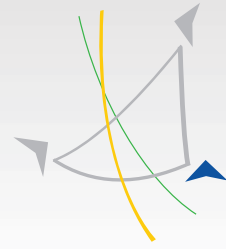
- ❖ Rõ ràng, cụ thể (nên là các tiêu chí định lượng, hạn chế các tiêu chí định tính) và
- ❖ Thực hiện được (những tiêu chí quá cao sẽ khiến cho việc thực hiện dù thành công cũng không được đánh giá đúng mức, có thể gây ảnh hưởng tâm lý đối với các hoạt động vận động tiếp theo).



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

BƯỚC 3: XÂY DỰNG NỘI DUNG VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH





I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

Mục đích và Sự cần thiết

Nhóm hoạt động này thực tế là những phương thức khác nhau nhằm xây dựng các nội dung cụ thể của đề xuất chính sách cần vận động và hình thành những lập luận thuyết phục cho các đề xuất chính sách đó.

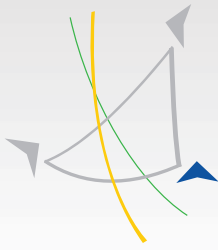
Đây được xem là nhóm hoạt động cơ bản về nội dung cho chiến lược vận động chính sách. Việc vận động có hiệu quả hay không phụ thuộc một phần đáng kể ở tính logics, phù hợp, rõ ràng và thuyết phục của bản thân thông điệp chính sách đề xuất. Nếu nội dung đề xuất không rõ ràng, các lập luận ủng hộ cho đề xuất không thuyết phục, những phương pháp xử lý bất cập mà đề xuất có thể gây ra không được dự kiến trước, khi đó khó có thể hy vọng vận động được các chủ thể liên quan chấp nhận CSTMQT liên quan.

Cách thức thực hiện

Tùy theo tính chất, quy mô của chính sách cần vận động cũng như nguồn lực cho việc vận động mà các hoạt động xây dựng nội dung chính sách được thực hiện theo các phương thức khác nhau.

Dưới đây là giới thiệu về hai phương thức chủ yếu nhằm xây dựng nội dung vận động:

- Nghiên cứu, đánh giá về CSTMQT liên quan, những ảnh hưởng, tác động của CSTMQT đến sự phát triển của nền kinh tế, của ngành, của các doanh nghiệp cũng như tác động kinh tế - xã hội khác;
- Điều tra ý kiến về CSTMQT liên quan.



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

Hoạt động 3.1 – Nghiên cứu chuyên sâu (in-depth studies)

■ Yêu cầu:

Hoạt động này nhằm trả lời cho câu hỏi *“Tại sao cơ quan có thẩm quyền nên chấp nhận chính sách này mà không phải chính sách khác?”*

Kết quả của nghiên cứu cần là các bản báo cáo/giải trình/tuyên bố (gọi chung là báo cáo) với nội dung là những thực tế, phân tích và lập luận có sức thuyết phục, logics và hệ thống để người được vận động thấy rằng đề xuất chính sách liên quan là hợp lý và chấp nhận nó (toàn bộ hoặc một phần) trong quá trình hoạch định chính sách liên quan.

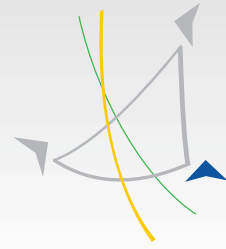
Các báo cáo này được sử dụng (toàn phần, từng phần, tóm tắt) phục vụ cho các hoạt động vận động theo các kênh cụ thể được lựa chọn (gửi cho cơ quan có thẩm quyền, trình bày tại các phiên điều trần/hội thảo/tọa đàm, gửi cho các cơ quan báo chí...).

■ Nội dung:

Tùy vào tính chất của mỗi nghiên cứu vận động chính sách mà các nội dung cũng như quy mô, độ sâu của nghiên cứu sẽ khác nhau. Mặc dù vậy, vẫn có những nội dung cơ bản không thể thiếu của một báo cáo nghiên cứu có tính hệ thống và thuyết phục cao:

- ❖ Nội dung của CSTMQT đề xuất;
- ❖ Sự cần thiết của việc xử lý/xem xét CSTMQT đó trong khuôn khổ liên quan (Hiệp định đang đàm phán, văn bản pháp luật đang dự thảo...);
- ❖ Những lợi ích mà CSTMQT đó mang lại cho ngành (và giải thích tại sao lợi ích của ngành là quan trọng), Nhà nước, xã hội;
- ❖ Những bất lợi có thể có của CSTMQT và những giải pháp xử lý thích hợp;
- ❖ Những tác động khác có thể có của CSTMQT đó và các giải trình liên quan;
- ❖ Tính pháp lý, thống nhất của CSTMQT đề xuất với pháp luật hiện hành, nếu cần.

Chú ý: Khác với những CSTMQT trong pháp luật nội địa vốn thường được giới hạn trong một khung khổ pháp luật sẵn có nhất định mà việc hình thành, sửa đổi, thay thế phải đảm bảo tính hợp pháp, hợp lý, khả thi, các CSTMQT trong các đàm phán mở của thị trường hầu như không bị giới hạn bởi các khung khổ pháp lý (trừ những vấn đề mang tính nguyên tắc có tính ràng buộc mà Nhà nước liên quan đã



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

cam kết trước đó như các Hiệp định của WTO – được xem như mức “sàn” cho mọi CSTMQT tiếp theo) và vì vậy luôn khả thi. Do đó, nghiên cứu phục vụ vận động CSTMQT chủ yếu tập trung vào những tính toán thiết hơn về lợi ích (kinh tế, pháp lý, an ninh...) mà ít phải xem xét đến tính thống nhất pháp lý của chúng.

■ Phương pháp:

Nghiên cứu phục vụ cho vận động chính sách là những nghiên cứu “có mục tiêu chủ quan”. Cụ thể, khác với nghiên cứu ban đầu (được thực hiện trong Bước 1), nghiên cứu ở giai đoạn này không nhằm tìm hiểu xem CSTMQT liên quan tác động như thế nào đến ngành/doanh nghiệp (bởi tới giai đoạn này mục tiêu vận động đã được xác định rõ) mà hướng tới việc thuyết phục người làm chính sách chấp nhận đề xuất về CSTMQT liên quan.

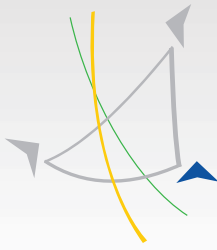
Vì vậy, nghiên cứu được xem xét đến ở đây không thuần túy là những nghiên cứu khoa học và người thực hiện cần lưu ý đến tính mục tiêu này để bảo đảm nghiên cứu đạt hiệu quả tốt nhất, cụ thể, cần:

- ❖ Tập trung vào những yếu tố/khía cạnh có lợi cho đề xuất chính sách cần vận động;
- ❖ Đối với những yếu tố bất lợi, tập trung vào việc đưa ra các giải pháp xử lý hợp lý hoặc giảm thiểu tác động.

Nghiên cứu phục vụ mục tiêu vận động CSTMQT cần được thực hiện theo các phương pháp khoa học nhất định. Vì vậy, nếu có điều kiện việc nghiên cứu này nên giao cho các nhà nghiên cứu chuyên nghiệp hoặc người có kỹ năng trong nghiên cứu.

Tuy nhiên, trường hợp chính sách cần vận động có nội dung đơn giản, quy mô hạn chế, hoạt động này có thể đơn giản chỉ là những phân tích ngắn gọn về những khía cạnh khác nhau của chính sách với mục tiêu khẳng định rằng chính sách này là cần thiết và nên được chấp nhận.

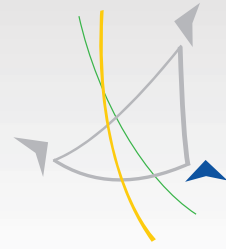
Một số lưu ý riêng về phương pháp trong nghiên cứu phục vụ mục tiêu vận động CSTMQT được nêu trong Bảng bên đây.



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

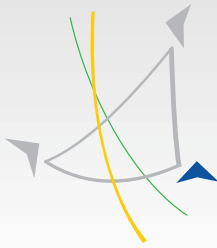
Bảng 5 - Những điều cần lưu ý trong nghiên cứu phục vụ mục tiêu vận động CSTMQT

Cái gì?	Như thế nào?	Tại sao?
Nguồn thông tin sử dụng trong nghiên cứu	Càng khách quan càng tốt <i>Ví dụ: Các kết quả nghiên cứu của các nhà khoa học; Các đánh giá tác động bởi các tổ chức khách quan hoặc sử dụng phương pháp tính toán khách quan</i>	Tính khách quan là một trong những yếu tố có khả năng thuyết phục cao, giúp loại bỏ cảm giác về "lợi ích nhóm" khi người làm chính sách tiếp nhận đề xuất
Phương pháp sử dụng trong nghiên cứu	Tùy vào tính chất của nghiên cứu mà sử dụng phương pháp thích hợp. Tuy nhiên, những phương pháp có tính khách quan luôn được đánh giá cao. <i>Ví dụ:</i> <ul style="list-style-type: none"> - Các phương pháp kinh tế lượng, mô hình hóa ... trong đánh giá tác động tiềm tàng của các FTA; - Thống kê, định lượng; - Tổng hợp kinh nghiệm thực tiễn 	Phương pháp được sử dụng càng khoa học và khách quan bao nhiêu càng tạo độ tin cậy cho báo cáo nghiên cứu bấy nhiêu. Phương pháp nghiên cứu có thể khiến người làm chính sách yên tâm hơn khi chấp nhận đề xuất chính sách liên quan.
Đối tượng hưởng tới (có lợi từ chính sách đề xuất)	Gắn lợi ích của chính sách cần vận động với càng nhiều đối tượng trong xã hội càng tốt <i>Ví dụ: chính sách bảo hộ đối với một ngành nào đó (trong một cam kết thương mại) không nên chỉ nói đến lợi ích cho doanh nghiệp mà cần chứng minh lợi ích cho người lao động (trong trường hợp ngành sử dụng nhiều lao động), cho dân cư (ví dụ những lợi ích về tạo công ăn việc làm, bảo vệ môi trường...).</i>	Một chính sách sẽ khó được chấp nhận nếu chỉ phục vụ lợi ích cho một nhóm nhỏ và/hoặc làm phương hại đến lợi ích của nhóm lớn hơn
Đối tượng bị ảnh hưởng (bị thiệt hại từ chính sách đề xuất)	Cần phân tích và có đề xuất phương án thích hợp đối với trường hợp chính sách đề xuất gây thiệt hại cho một số nhóm đối tượng. <i>Ví dụ: Nếu chính sách tự do hóa mặt hàng A (bỏ thuế quan) có thể khiến ngành A bị thiệt hại thì nghiên cứu cần chứng minh rằng việc bảo hộ đối với ngành A là không hợp lý (ví dụ số lượng lao động ít, không phải nhóm dễ bị tổn thương, việc bảo hộ gây ra thiệt hại cho nhiều ngành khác...)</i>	- Chính sách có gây thiệt hại cho nhóm khác mà không có giải trình xử lý sẽ rất dễ bị các nhóm đó phản biện - Người làm chính sách luôn bị đặt trong tình trạng đứng trước nhiều lựa chọn trái chiều, và nếu phải lựa chọn A gây thiệt hại cho B, họ phải được thuyết phục rằng thiệt hại đó có thể được xử lý bằng các cách thích hợp.
Lợi ích của Nhà nước	Cần phân tích đầy đủ về những tác động có lợi của chính sách đề xuất đối với Nhà nước – trường hợp có tác động trái chiều thì cần có giải trình hợp lý về phương án xử lý	Người làm chính sách thường có xu hướng nghĩ tới trước và ưu tiên lợi ích của Nhà nước hơn, vì vậy để thuyết phục họ chấp nhận



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

	<p><i>Ví dụ: Nếu chính sách thuận lợi hóa thủ tục hải quan có thể gây khó khăn cho cơ quan Nhà nước trong việc thực hiện thì cần nêu rõ việc này phù hợp với chiến lược cải cách thủ tục hành chính của Nhà nước, và nếu Việt Nam thực hiện thì đối tác cũng thực hiện và điều này mang lại những lợi ích rất lớn cho doanh nghiệp khi xuất khẩu.</i></p>	<p>chính sách mà mình đề xuất cần dựa vào chính mối quan tâm này của họ</p>
Lập luận	<p>Cần có lập luận từ nhiều góc độ khác nhau, ví dụ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lập luận từ góc độ lý thuyết và thực tiễn; - Lập luận từ góc độ pháp lý và kinh tế; - Lập luận từ kinh nghiệm trong nước và quốc tế <p><i>Ví dụ: Để thuyết phục đối tác FTA chấp nhận một quy tắc xuất xứ có lợi cho mình có thể lập luận và chứng minh rằng quy tắc đó là phù hợp với quy trình sản xuất hiện đại, với logics về lợi ích hợp lý mà một nước mong muốn có được từ FTA, với thông lệ quốc tế đang áp dụng phổ biến, phù hợp lợi ích của đối tác...</i></p> <p>Bên cạnh những lập luận phân tích các điểm tốt của chính sách đề xuất, cần phát hiện những lỗ hổng/điểm yếu có thể có trong chính sách đó và chuẩn bị lập luận phản biện/giải trình thích hợp.</p>	<p>Lập luận chặt chẽ, từ nhiều góc độ là yếu tố quan trọng để thuyết phục người làm chính sách chấp nhận đề xuất của mình.</p> <p>Lập luận tốt và đúng từ nhiều góc độ (điểm tích cực, tiêu cực) cũng là cơ sở để hạn chế tối đa những phản biện từ các nhóm có đề xuất đối lập.</p>
Đề xuất/Thông điệp chính sách	<p>Đề xuất chính sách dù được giải trình, lập luận dài, phân tích chi tiết nhưng cuối cùng luôn phải được tóm tắt lại một cách ngắn gọn, dễ nhớ, có thông điệp rõ ràng và khả thi</p> <p><i>Ví dụ 1: Một báo cáo đánh giá tác động một FTA dài và chi tiết do Hiệp hội thực hiện nhằm vận động Chính phủ ký FTA đó cần có thông điệp rõ, ít nhất về việc (i) Chính phủ nên đàm phán FTA đó; và (ii) Chính phủ chỉ ký kết FTA với điều kiện mở cửa a, b, c.</i></p> <p><i>Ví dụ 2: Một FTA là một thỏa thuận mở cửa hầu hết thương mại (ví dụ đối với thương mại hàng hóa là loại bỏ thuế quan cho ít nhất 90% dòng thuế). Vì vậy, đừng bao giờ đề xuất Chính phủ chỉ nên ký FTA với mức độ mở cửa thị trường nói chung bằng với mức đã cam kết trong WTO (bởi mức độ cắt giảm thuế trong WTO thấp hơn nhiều so với FTA).</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - Người làm chính sách không phải khi nào cũng có đủ thời gian và kiên nhẫn để đọc hết báo cáo nghiên cứu. Vì vậy luôn phải có phần tóm tắt rõ, thông điệp ngắn gọn để người làm chính sách có thể nhìn thấy ngay nếu họ không có điều kiện đọc hết báo cáo; - Người làm chính sách bị ràng buộc bởi nhiều yếu tố (định hướng chính sách đã ấn định, hoàn cảnh liên quan, khuôn khổ pháp lý...), vì vậy đừng yêu cầu họ chấp nhận một đề xuất chính sách không thể thực hiện được



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

Hoạt động 3.2 – Điều tra, trung cầu ý kiến (survey, poll)

■ Tính chất:

Hoạt động này nhằm trả lời cho câu hỏi “*Quan điểm của mọi người về chính sách này như thế nào?*” hoặc “*Có nhiều người ủng hộ chính sách này hay không? Họ là những ai? Tại sao họ ủng hộ chính sách này?*”.

Điều tra, trung cầu ý kiến thường được xem là công cụ cho phép tìm hiểu cảm nhận trực tiếp của những nhóm khác nhau trong xã hội (doanh nghiệp trong ngành, ngoài ngành, các đơn vị nghiên cứu, các chuyên gia, người lao động...) về một vấn đề cụ thể. Vì vậy các điều tra, trung cầu ý kiến có giá trị thực tiễn quan trọng, mang đến sức thuyết phục thực tế cho chính sách cần vận động. Hiện nay, đây đang được xem là một trong những phương pháp hiệu quả được sử dụng trong nhiều chiến dịch vận động chính sách nói chung và CSTMQT nói riêng.

Kết quả của các hoạt động điều tra, trung cầu ý kiến là những báo cáo kết quả điều tra định lượng hóa về tỷ lệ người ủng hộ, phản đối chính sách liên quan ở những khía cạnh khác nhau, thành phần cũng như quan điểm cụ thể của họ.

■ Phương pháp:

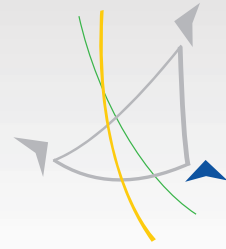
❖ Về các loại hình điều tra

Có nhiều loại hình điều tra khác nhau như điều tra qua thư, điều tra qua điện thoại, điều tra qua phỏng vấn trực tiếp, điều tra qua mạng (website hoặc email).

Tùy vào từng hoàn cảnh và nguồn lực của mỗi cuộc vận động mà Hiệp hội/doanh nghiệp có thể sử dụng loại hình điều tra thích hợp.

❖ Về phương pháp điều tra

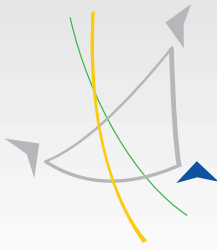
Điều tra xã hội học là một công việc tương đối chuyên môn, và vì vậy trong trường hợp tự mình tiến hành các hoạt động điều tra (mà không sử dụng dịch vụ của các đơn vị điều tra chuyên nghiệp), hiệp hội/doanh nghiệp cần xem xét cụ thể về phương pháp luận về điều tra và những kỹ năng điều tra để có thể tiến hành việc điều tra một cách hiệu quả, tiết kiệm.



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

Bảng 6 - Các loại hình điều tra – Thuận lợi và Bất lợi

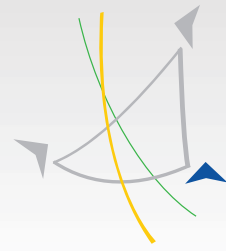
Phương pháp điều tra	Thuận lợi	Bất lợi	Thích hợp với
Điều tra qua thư (bưu điện)	<ul style="list-style-type: none"> - Chi phí thấp - Đơn giản (chỉ bao gồm việc thiết kế Phiếu điều tra; xác định địa chỉ thư của các đối tượng cần điều tra; theo dõi – thúc giục phản hồi; tổng hợp) - Cho phép điều tra trên diện rộng 	<ul style="list-style-type: none"> - Tỷ lệ phản hồi thường thấp - Thời gian phản hồi kéo dài - Tỷ lệ thất lạc cao (đặc biệt ở Việt Nam); - Trường hợp phiếu điều tra được thiết kế không tốt, có thể chất lượng phản hồi thấp (do điều tra qua thư nên người điều tra không có cơ hội giải thích thêm) 	Vận động những CSTMQT lớn, đang ở giai đoạn chuẩn bị hoặc đang đàm phán nhưng chưa cấp tập, còn nhiều thời gian
Điều tra qua phỏng vấn (trực tiếp hoặc qua điện thoại)	<ul style="list-style-type: none"> - Tỷ lệ phản hồi cao - Cho phép người phỏng vấn trao đổi, giải thích thêm về Phiếu điều tra cho người trả lời để thu được câu trả lời chính xác hơn; - Cho phép thu thập thêm các thông tin ngoài lề hữu ích cho điều tra (thông qua trao đổi trực tiếp với người trả lời) - Không có tình trạng thất lạc Phiếu điều tra/Phiếu trả lời 	<ul style="list-style-type: none"> - Chi phí cao - Tương đối phức tạp (bao gồm việc thiết kế Phiếu điều tra; đào tạo người phỏng vấn; xác định địa chỉ/điện thoại của các đối tượng cần điều tra; đi/gọi điện phỏng vấn; ghi chép kết quả phỏng vấn; tổng hợp) - Chỉ thích hợp với điều tra diện hẹp 	Vận động những CSTMQT cụ thể (hẹp), có nguồn lực tương đối lớn
Điều tra qua mạng (email, website...)	<ul style="list-style-type: none"> - Chi phí thấp - Đơn giản (tương tự như điều tra qua Thư) 	<ul style="list-style-type: none"> - Tỷ lệ phản hồi rất thấp (do thường bị tưởng nhầm là Thư rác (email) hoặc do không gửi trực tiếp đến đối tượng liên quan (web)) 	Chủ yếu được sử dụng như hình thức bổ sung bên cạnh các hình thức điều tra khác



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

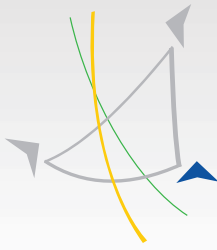
Bảng 7 – Một số nguyên tắc thiết kế phiếu điều tra qua thư

Vấn đề	Nguyên tắc	Lý do
Số lượng các câu hỏi	<p>Tập trung vào việc làm rõ các khía cạnh khác nhau của vấn đề cần điều tra.</p> <p>Chỉ đặt câu hỏi thừa/bổ sung nếu Phiếu không quá dài</p>	<p>Người trả lời (đặc biệt trong trường hợp điều tra không có hình thức quà tặng/khuyến khích) không có động lực để trả lời Phiếu điều tra dài, phức tạp</p>
Nội dung câu hỏi	<ul style="list-style-type: none"> Nội dung câu hỏi càng chính xác và rõ ràng càng tốt (về các yếu tố Ai? Cái gì? Khi nào? Ở đâu? Tại sao? Như thế nào?) Hạn chế tối đa việc đặt các câu hỏi có tính suy diễn, dẫn dắt hoặc ở dạng câu phủ định Câu hỏi càng ngắn và đơn giản càng tốt (nguyên tắc KISS – “Keep it simple and short”) 	<ul style="list-style-type: none"> Một câu hỏi phạm vi rộng, có thể hiểu theo nhiều cách sẽ khiến người trả lời lúng túng, hệ quả là họ sẽ bỏ qua hoặc trả lời theo cách hiểu riêng của họ (vì họ không có cơ hội để hỏi lại cho rõ như trong điều tra phỏng vấn trực tiếp) Câu trả lời có khả năng bị tác động/dẫn dắt bởi cách đặt câu hỏi
Thứ tự các câu hỏi	<ul style="list-style-type: none"> Nên bắt đầu bằng các câu hỏi trung tính, đơn giản, “không mang tính đe dọa” để người trả lời quen dần và cởi mở hơn khi trả lời các câu hỏi cần nêu quan điểm rõ ràng hơn ở phía sau Thứ tự các câu hỏi phải đi theo một logic nhất định, được sắp xếp theo chủ ý nhất định Mỗi câu hỏi phải được đánh mã số riêng, tránh lẫn lộn trong quá trình xử lý dữ liệu 	<ul style="list-style-type: none"> Theo tâm lý học thì người ta không dễ cởi mở để nói về mình lúc ban đầu, đặc biệt về những vấn đề cần nêu quan điểm rõ ràng; Thứ tự các câu hỏi có xu hướng ảnh hưởng đến thái độ/tính tích cực của câu trả lời
Các câu hỏi “nhạy cảm”	<ul style="list-style-type: none"> Nên đặt ở phần câu hỏi ít có tính cá nhân Nên có một đoạn trong câu hỏi thể hiện rằng hành vi/thái độ như vậy không phải là bất thường Nên đặt câu hỏi hướng về người khác thay vì người trả lời Nên đưa ra những lựa chọn theo nhóm chứ không phải theo con số chính xác 	<p>Những câu hỏi có tính nhạy cảm (đặc biệt khi hỏi về hành vi không đúng pháp luật hoặc các vấn đề tế nhị khác, ví dụ hỏi về thực tế tham nhũng, hối lộ...) thường khiến người trả lời cảm thấy khó khăn, và do đó dễ bị bỏ qua.</p> <p>Các nguyên tắc này là nhằm giúp người trả lời cảm thấy thoải mái, an toàn và yên tâm hơn khi trả lời các câu hỏi loại này và do đó sẽ cho thông tin chính xác hơn.</p>



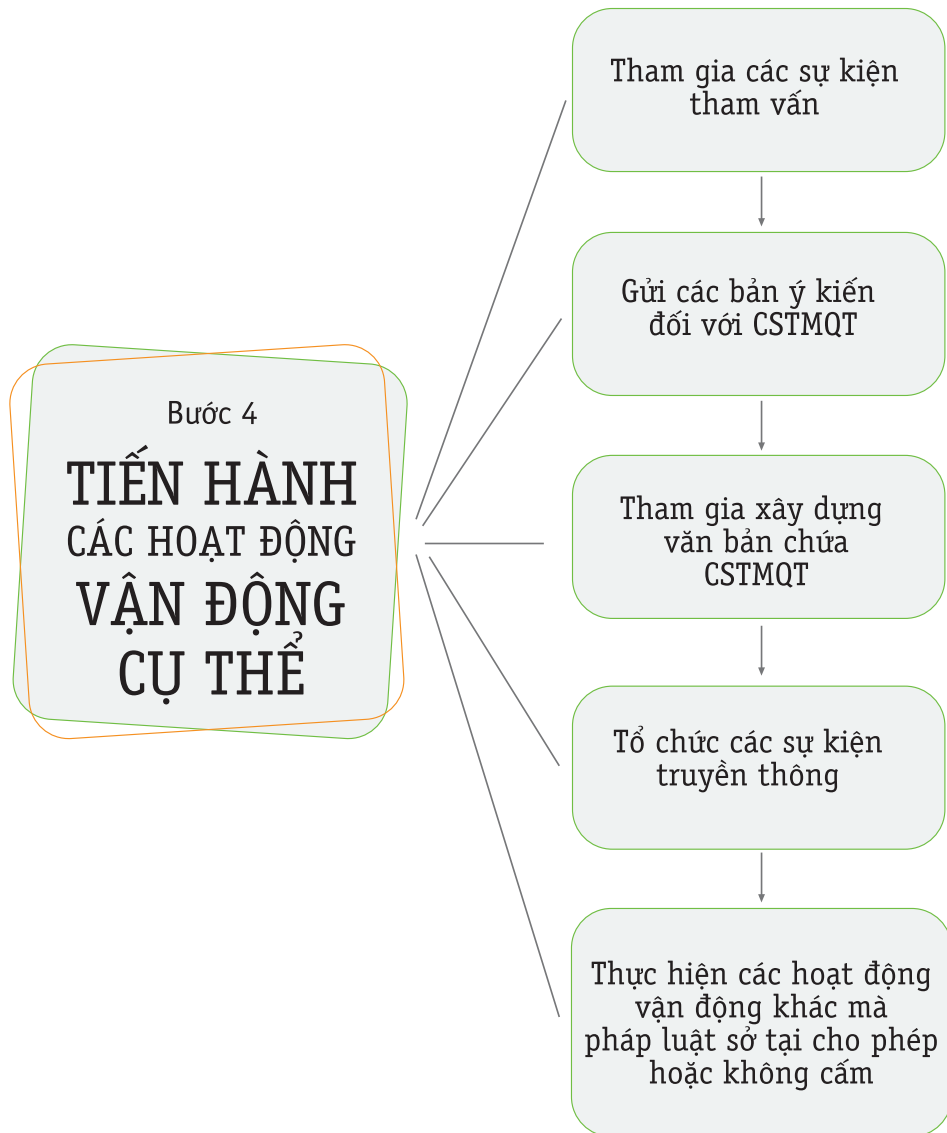
I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

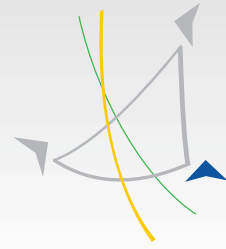
<p>Các câu hỏi về thời gian</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Không nên hỏi về các sự kiện ở khoảng thời gian quá xa - Trừ trường hợp cần thiết, không nên hỏi về thời điểm chính xác của một sự kiện không quan trọng lắm 	<p>Theo tâm lý học, người ta có xu hướng:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nhớ thời gian xảy ra sự kiện gần hơn so với thời gian thực tế mà sự kiện đã xảy ra - Quên một sự kiện đã xảy ra quá lâu trước đó
<p>Các lựa chọn trả lời</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Cần thiết kể đủ các lựa chọn cho mọi khả năng có thể xảy - Để lựa chọn “Không biết” hoặc “Không có ý kiến” hoặc “Lựa chọn khác” cho tất cả các câu hỏi; - Việc sắp đặt thứ tự các lựa chọn trả lời phải được thực hiện thống nhất (giữa các câu hỏi) và có chủ ý 	<ul style="list-style-type: none"> - Mỗi người trả lời có một suy nghĩ riêng, vì vậy nếu không cho phép trả lời tùy nghi mà đặt sẵn các lựa chọn thì các lựa chọn phải đầy đủ để người trả lời không bị lúng túng khi lựa chọn hoặc phải chọn bừa một lựa chọn không đúng với ý của mình. - Người ta có xu hướng chọn các lựa chọn gần nhất (các lựa chọn trên cùng)
<p>Trình bày</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Cỡ chữ sử dụng trong Phiếu phải đủ lớn, phù hợp với lứa tuổi của đối tượng điều tra - Tránh ngắt trang ở giữa một Bảng hoặc giữa một câu hỏi 	<ul style="list-style-type: none"> - Nếu cỡ chữ quá nhỏ, người đọc sẽ cảm thấy khó khăn và có xu hướng trả lời qua loa cho xong - Việc ngắt trang giữa Câu hoặc Bảng sẽ khiến người trả lời khó theo dõi (đặc biệt là Bảng)
<p>Hình thức</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Phiếu điều tra được thiết kế cẩn trọng, đẹp, in trên giấy tốt nhất trong điều kiện nguồn lực cho phép - Cần có Công văn đi kèm, với các nội dung sau: <ul style="list-style-type: none"> + Giới thiệu về điều tra (đặc biệt nêu rõ Tên điều tra) + Hướng dẫn cách thức gửi lại Phiếu điều tra đã trả lời + Nêu các lý do khuyến khích người nhận trả lời Phiếu 	<ul style="list-style-type: none"> - Người trả lời thường căn cứ vào hình thức của Phiếu điều tra để đánh giá mức độ quan trọng và cần thiết của việc trả lời - Người trả lời có xu hướng từ chối trả lời Phiếu nếu không hiểu rõ về ý nghĩa của điều tra hoặc việc gửi Phiếu trả lời khó khăn



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

BƯỚC 4: TIẾN HÀNH CÁC HOẠT ĐỘNG VẬN ĐỘNG CỤ THỂ





I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

Mục đích và Sự cần thiết

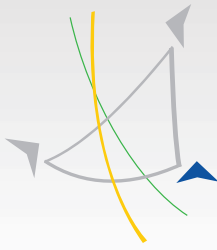
Nhóm này bao gồm các hoạt động cụ thể nhằm chuyển tải các thông điệp về CSTMQT mà nhóm vận động mong muốn đến các cơ quan/tổ chức có thẩm quyền/cần vận động và thuyết phục họ chấp nhận các thông điệp này. Đây được xem là nhóm hoạt động chính yếu của mọi chiến dịch vận động chính sách.

Cách thức thực hiện

Nhóm này có thể bao gồm các hoạt động/kênh vận động sau (tùy thuộc loại văn bản chứa CSTMQT cần vận động, địa chỉ cần vận động cũng như nguồn lực dành cho việc vận động mà lựa chọn một hoặc nhiều kênh thích hợp):

- ❖ Tham gia vào các *sự kiện tham vấn CSTMQT* (các phiên điều trần, các buổi họp lấy ý kiến hoặc các kênh lấy ý kiến công chúng, các sự kiện dành cho các bên liên quan do cơ quan có thẩm quyền tổ chức);
- ❖ Tham gia *góp ý kiến cho văn bản chứa CSTMQT* (gửi các bản góp ý, giải trình, đề xuất, bình luận đến các cơ quan có thẩm quyền);
- ❖ Tham gia *xây dựng CSTMQT* (tham gia trực tiếp vào Nhóm đàm phán, Tổ biên tập chính sách/pháp luật liên quan);
- ❖ Tổ chức các *sự kiện truyền thông cho CSTMQT* (chủ động tổ chức các hội thảo, tọa đàm, họp báo, đối thoại, các chiến dịch truyền thông nâng cao nhận thức và sự chú ý của công chúng và cơ quan có thẩm quyền)
- ❖ Các hình thức khác không bị cấm nhằm đưa quan điểm của mình tới các cơ quan có thẩm quyền.

Chú ý: Cốt lõi của vấn đề cần vận động (về mặt nội dung) đã được chuẩn bị từ Bước 3. Mặc dù vậy, ở Bước 4 này, các nội dung (kết quả nghiên cứu, điều tra...) cần được xử lý lại phù hợp với tính chất của từng kênh vận động cụ thể.



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

Hoạt động 4.1 – Tham gia các sự kiện tham vấn

(các phiên điều trần, cuộc họp, trao đổi, đối thoại, diễn đàn với sự tham gia của cơ quan có thẩm quyền - hearings, testimonial meetings, forums, seminars...)

■ Tính chất:

Các phiên điều trần, các cuộc họp, trao đổi, đối thoại, diễn đàn (sau đây gọi là “sự kiện tham vấn”) là kênh vận động cho phép các hiệp hội/doanh nghiệp được bày tỏ ý kiến, quan điểm, đề xuất CSTMQT trực tiếp với các cơ quan có thẩm quyền tại các sự kiện mà các cơ quan này tổ chức nhằm tham vấn, lấy ý kiến của các bên liên quan (stakeholders) trong khuôn khổ các đàm phán hay các quy trình thiết lập, ban hành các CSTMQT (ví dụ các hội thảo/tọa đàm/đối thoại lấy ý kiến doanh nghiệp về một chính sách/pháp luật TMQT nào đó).

Các sự kiện tham vấn này có những đặc điểm riêng mà các doanh nghiệp, hiệp hội tham gia vận động chính sách cần lưu ý:

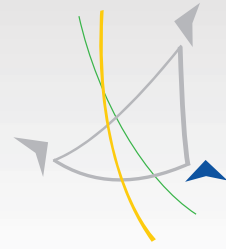
❖ Có quy định rõ ràng về trình tự, thủ tục:

Các sự kiện này thường do cơ quan có thẩm quyền tổ chức, theo các quy trình nhất định và do đó việc vận động tại các sự kiện này phải tuân thủ các quy định áp dụng cho sự kiện liên quan (ví dụ về trình tự trình bày, về thời gian trình bày, về chủ đề trình bày...). Vì vậy quy trình này không giống nhau giữa các nước, giữa các chính sách của cùng một nước. Thực hiện vận động CSTMQT ở nước nào, trong khuôn khổ nào thì cần tuân thủ quy trình, thủ tục tương ứng mà nước đó quy định.

Một mặt những quy trình, thủ tục này có sẵn và vì thế người vận động chỉ cần tuân thủ theo quy trình, do đó được xem là khá thuận lợi cho người đi vận động. Mặt khác, những quy trình chặt chẽ có thể là một hạn chế của kênh vận động này so với các kênh khác ít chính thức hơn bởi người vận động sẽ phải lưu ý tuân thủ đúng nếu không muốn bị gạt ra ngoài các hoạt động này.

❖ Có sự tham gia của các cơ quan, cá nhân có thẩm quyền đối với CSTMQT liên quan

Tùy vào từng sự kiện và các quy định liên quan đến sự kiện đó mà sự tham gia của các cơ quan, cá nhân có thẩm quyền ở các mức độ khác nhau (cán bộ cấp cao, cán bộ kỹ thuật...). Thông thường, người của cơ quan có thẩm quyền tham gia



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

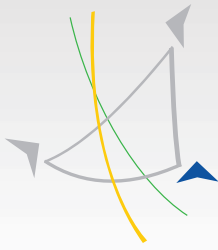
các sự kiện này chỉ dừng lại ở việc tiếp nhận thông tin và/hoặc trao đổi để làm rõ những thông tin còn chưa đầy đủ, hầu như không phát ngôn hay bình luận cụ thể về các đề xuất mà các bên liên quan đưa ra.

Việc đưa được thông tin một cách trực tiếp đến “địa chỉ” cần vận động (cơ quan có thẩm quyền) là yếu tố quan trọng hàng đầu của việc vận động chính sách. Các sự kiện có tính tham vấn này lại là cơ hội để các bên trình bày trực tiếp trước những người làm chính sách. Vì vậy, hầu hết các doanh nghiệp, hiệp hội tiến hành vận động CSTMQT đều đặc biệt quan tâm và luôn tranh thủ tối đa cơ hội tại các sự kiện này để đưa ra những thông điệp quan trọng nhất về đề xuất của mình. Và để đạt được hiệu quả tác động cao nhất đến người làm chính sách tham dự các sự kiện này, các đơn vị vận động đều có sự chuẩn bị rất cẩn trọng cho các sự kiện này (cả về nội dung trình bày và cách thức thể hiện).

- ❖ Có sự tham gia của các bên liên quan khác

Những sự kiện tham vấn chính thức này thường được tổ chức chung cho tất cả các bên liên quan đến chủ đề của sự kiện. Vì vậy, tại đây các bên có lợi ích sẽ có phần trình bày của mình, vận động cho đề xuất của mình.

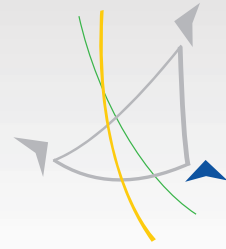
Vì vậy, các sự kiện này cũng là cơ hội để doanh nghiệp, hiệp hội biết được quan điểm cũng như lập luận của các bên liên quan đang vận động về cùng chủ đề chính sách mà mình quan tâm. Từ đó, doanh nghiệp, hiệp hội có thể tìm được thêm đồng minh hoặc kết hợp với các bên có lợi ích phù hợp trong vận động. Doanh nghiệp, hiệp hội cũng có thể xác định được các bên có lợi ích đối lập để tìm cách trao đổi, thỏa hiệp với họ hoặc ít nhất là biết lập luận của họ để có phản biện thích hợp.



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

Hộp 10 -Ví dụ: Quy định đối với các bên liên quan tại Stakeholders Forum - bên lề Vòng Đàm phán 7 TPP

- Điều kiện tham dự: Đăng ký trước với Ủy ban quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế (NCIEC);
- Bài trình bày dự kiến tại Diễn đàn phải được gửi trước cho NCIEC;
- Các bên liên quan tự mình photo và phát tài liệu cho các đại biểu tham dự Diễn đàn; trường hợp muốn phát tài liệu cho các Đoàn đàm phán, cần để tài liệu ở Bàn tiếp tân để Ban Tổ chức chuyển vào Khu vực đàm phán cho các Đoàn (các bên liên quan không được tiếp cận Khu vực đàm phán);
- Trình tự trình bày ý kiến tại Diễn đàn theo chỉ định của NCIEC;
- Mỗi bài trình bày không quá 20 phút;
- NCIEC chỉ cung cấp màn chiếu, máy chiếu, laptop, micro (như vậy đồng nghĩa với việc các đơn vị phải trình bày bằng tiếng Anh do không có phiên dịch và phương tiện dịch);
- Các bên liên quan có thể tự tổ chức các sự kiện của mình liên quan đến TPP7 nhưng phải thông báo cho NCIEC về các sự kiện này



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

■ Phương pháp

Do thủ tục, trình tự và cách thức tiến hành các sự kiện tham vấn được thực hiện theo quy định có sẵn (do pháp luật hoặc cơ quan có thẩm quyền định ra) nên đối với kênh vận động này, người vận động CSTMQT chỉ tập trung chủ yếu vào việc chuẩn bị nội dung trình bày và cách thức trình bày tại các sự kiện sao cho đạt hiệu quả nhất mà không cần quan tâm nhiều đến việc lựa chọn thời điểm, địa điểm hay đối tượng tiếp cận/vận động.

Trong quá trình này, các doanh nghiệp, hiệp hội cần lưu ý một số vấn đề sau:

❖ Về nội dung trình bày

Tại các sự kiện tham vấn, thông thường thời gian dành cho phần trình bày (bao gồm cả hỏi đáp và giải trình thêm) của mỗi đơn vị là khá hạn chế, vì vậy nội dung trình bày cần *ngắn gọn, súc tích, nêu bật được thông điệp cần vận động, với các lập luận cơ bản và có khả năng thuyết phục cao nhất*.

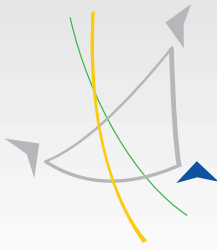
Mặc dù các cơ quan tham gia các sự kiện tham vấn có trách nhiệm lắng nghe các ý kiến của các bên liên quan, tốt nhất hiệp hội/doanh nghiệp nên *chuẩn bị một bản ý kiến bằng văn bản để gửi lại các cơ quan này*. Điều này là khá cần thiết để tránh rủi ro cơ quan có thẩm quyền nghe nhầm, hiểu không đầy đủ hoặc hiểu sai phát biểu/trình bày của hiệp hội/doanh nghiệp. Ngoài ra, một bản ý kiến bằng văn bản sẽ có ý nghĩa như một sự nhấn mạnh và là tài liệu để cơ quan có thẩm quyền có thể tham khảo khi cần thiết.

❖ Về cách thức trình bày

Hiệu quả tác động tới các cơ quan liên quan phụ thuộc một phần không nhỏ vào cách thức trình bày.

Một bài trình bày cuốn hút (bởi cách thức diễn đạt, dẫn dắt vấn đề, thậm chí bởi ngôn ngữ hình thể của người trình bày), ấn tượng (tác động đến nhiều giác quan của người nghe thông qua hình ảnh, âm thanh, lời nói của người trình bày) sẽ có hiệu quả hơn nhiều so với một bài trình bày đều đều.

Vì vậy bên cạnh việc chuẩn bị kỹ lưỡng về nội dung trình bày tại các sự kiện tham vấn, các đơn vị vận động cần đặc biệt chú trọng đến cách thức trình bày. Trong khá nhiều trường hợp, trình bày tại các sự kiện tham vấn này là các luật sư, chuyên gia chuyên nghiệp được doanh nghiệp, hiệp hội thuê để phục vụ cho việc vận động liên quan.



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

Hộp 11 - Ví dụ: Cách thức trình bày của Thomas Travis tại Diễn đàn các bên liên quan Vòng đàm phán 7 – TPP

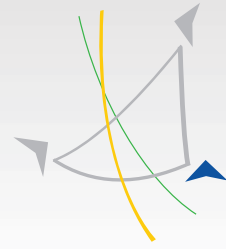
Thomas Travis là thành viên hợp danh của Công ty Sandler, Travis & Rosenberg, một công ty luật trong lĩnh vực thương mại quốc tế của Hoa Kỳ. Tại Diễn đàn các bên liên quan Vòng đàm phán 7 – TPP, ông này thay mặt cho Công ty HANESBrands Inc, một công ty hoạt động trong lĩnh vực dệt may của Hoa Kỳ, trình bày Đề xuất về thủ tục giấy tờ và thực thi đối với hàng dệt may.

Bài trình bày của Thomas Travis được xem là một trong những bài trình bày ấn tượng (từ góc độ kỹ năng trình bày) tại Diễn đàn này:

- Bài trình bày được thể hiện dưới dạng powerpoint với **rất nhiều hình ảnh minh họa là ảnh, hình vẽ, ký họa sống động và rất hài hước và do đó gây ấn tượng mạnh cho các Bên.**

Tuy nhiên, có một điểm lưu ý nhỏ là bài trình bày này thiếu chút nữa đã không được chiếu lên do sử dụng chương trình mới (pptx) không tương thích với máy móc của Ban Tổ chức (ppt) nên gặp rắc rối lúc ban đầu. Từ việc này, có thể thấy là khi tham gia các sự kiện này, trong trường hợp có chuẩn bị bản mềm trình chiếu, nên chú ý sử dụng các chương trình máy tính phổ biến.

- Để minh họa cho ý “thủ tục kiểm soát hàng dệt may của Hoa Kỳ theo các FTA hiện tại là rất phức tạp, nhiều giấy tờ”, một tệp tài liệu dày chừng 20-25cm được giới thiệu là “giấy tờ để làm thủ tục nhập khẩu hàng dệt may trên thực tế của HANESBrands Inc” đã được người trình bày trưng ra, đặt rất mạnh xuống ghế (để thể hiện là nó rất nặng) nhiều lần. Điều này rõ ràng đã gây ấn tượng mạnh cho người nghe.



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

Hoạt động 4.2 – Gửi các bản ý kiến đối với CSTMQT

(các bản góp ý, giải trình, đề xuất, bình luận đến các cơ quan có thẩm quyền - comments)

■ Tính chất:

Chủ động gửi các bản góp ý, bình luận, đề xuất (trên cơ sở sáng kiến của mình hoặc khi cơ quan có thẩm quyền tổ chức lấy ý kiến công chúng) là một trong những kênh vận động chính sách phổ biến nhất.

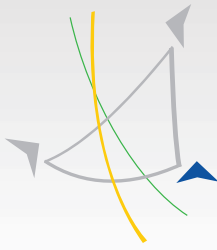
Lợi thế của kênh này là:

- ❖ Thông tin được gửi trực tiếp đến cơ quan có thẩm quyền, vì vậy nhanh chóng, đầy đủ và chính xác hơn;
- ❖ Trong nhiều trường hợp việc tiếp thu ý kiến và cân nhắc các ý kiến khi quyết định chính sách, pháp luật liên quan là trách nhiệm bắt buộc của cơ quan có thẩm quyền);
- ❖ Thông qua các văn bản này, các doanh nghiệp, hiệp hội có thể trình bày quan điểm của mình về chính sách liên quan với các cơ quan có thẩm quyền, và trong phần lớn các trường hợp (đặc biệt khi cơ quan có thẩm quyền lấy ý kiến công chúng theo quy định của pháp luật), cơ quan có thẩm quyền có trách nhiệm cân nhắc, xem xét các ý kiến này khi quyết định về chính sách liên quan.

Ở một số nước đang phát triển nơi chưa có thông lệ và thực tiễn đa dạng về vận động chính sách cũng như chưa có khung khổ pháp luật đầy đủ cho hoạt động này như Việt Nam, việc góp ý hay tham gia vào quá trình xây dựng các dự thảo chính sách, pháp luật hầu như là kênh vận động chính sách chủ yếu, thậm chí là duy nhất của nhiều doanh nghiệp, hiệp hội.

■ Phương pháp

Đối với kênh vận động này, hiệp hội và các doanh nghiệp cần chú ý một số vấn đề về nội dung cũng như hình thức góp ý nhằm đảm bảo rằng các cơ quan có thẩm quyền đọc và tính đến ý kiến của mình khi quyết định CSTMQT liên quan.



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

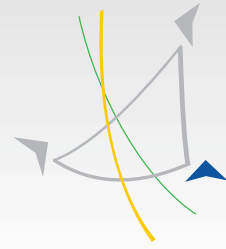
Khi chuẩn bị **nội dung** các bản góp ý, hiệp hội và doanh nghiệp cần chú ý:

- ❖ *Nêu một cách ngắn gọn, súc tích, đầy đủ những đề xuất liên quan:* Đề xuất gì thì phải nêu rõ (tránh tình trạng nêu quan điểm chung chung). Cơ quan có thẩm quyền có xu hướng sẽ bỏ qua những ý kiến quá dài dòng, không rõ ràng hoặc không có đề xuất cụ thể;
- ❖ *Nêu những lập luận cơ bản làm căn cứ cho đề xuất của mình:* Để thuyết phục cần có lập luận. Cơ quan có thẩm quyền không có lý do gì để chấp nhận đề xuất của doanh nghiệp, hiệp hội (đặc biệt trong trường hợp đề xuất đó mâu thuẫn với đề xuất của bên liên quan khác) nếu doanh nghiệp, hiệp hội không có giải trình cụ thể và thuyết phục lý do tại sao nên chấp nhận đề xuất đó.
- ❖ *Tập trung vào những nội dung mà cơ quan có thẩm quyền lấy ý kiến mặc dù vẫn có thể nêu thêm ý kiến về những vấn đề khác:* Nếu cơ quan có thẩm quyền lấy ý kiến đối với vấn đề A mà bản góp ý chỉ nói về vấn đề B thì bản góp ý sẽ bị bỏ qua.

Về cơ bản, các bản góp ý có thể sử dụng các thông tin có được từ hoạt động chuẩn bị nội dung vận động mà hiệp hội/doanh nghiệp đã thực hiện ở Bước 3 (nghiên cứu, điều tra...). Bản báo cáo nghiên cứu đầy đủ (kết quả hoạt động Bước 3) có thể gửi kèm theo Công văn góp ý như là tài liệu tham khảo.

Khi gửi các bản góp ý, hiệp hội và doanh nghiệp cần chú ý:

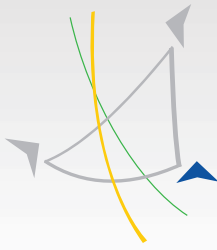
- ❖ *Trong trường hợp cơ quan có thẩm quyền chủ động lấy ý kiến công chúng và có các quy định cụ thể liên quan* (ví dụ quy định về thời hạn, quy trình gửi, hình thức văn bản, địa chỉ tiếp nhận), hiệp hội và doanh nghiệp cần chú ý tuân thủ đúng. Nếu không đảm bảo các quy định liên quan, người tiếp nhận bản góp ý có quyền bỏ qua ý kiến của hiệp hội/doanh nghiệp.
- ❖ *Trong trường hợp người vận động chủ động gửi bản góp ý:* Chú ý đến thời điểm gửi (còn thời gian để cơ quan có thẩm quyền cân nhắc, thay đổi chính sách) cũng như địa chỉ tiếp nhận (đúng người, đúng việc).



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

Hộp 12 – Các nội dung thường có trong các Thông báo tham vấn công chúng của các Bộ, ngành của Hoa Kỳ (đăng trên Công báo Liên bang Hoa Kỳ)

- Tên Cơ quan tiến hành việc tham vấn (nêu chi tiết đến cấp Vụ/Cục)
- Chủ đề tham vấn (Nêu ngắn gọn vấn đề pháp luật, chính sách cần tham vấn ý kiến công chúng)
- Thời hạn tham vấn (Ngày hết hạn nhận ý kiến bình luận)
- Địa chỉ cung cấp thông tin bổ sung, nếu cần (Tên cán bộ phụ trách, Đơn vị, Địa chỉ thư, số điện thoại, email)
- Các thông tin bổ sung (Diễn giải tương đối chi tiết nội dung, lý do, các vấn đề còn tranh cãi và cần xin ý kiến công chúng, các yêu cầu cụ thể đối với các ý kiến bình luận)
- Phương thức gửi bình luận (Địa chỉ trang web nơi nhận bình luận; Địa chỉ thư nơi nhận bình luận bằng văn bản trực tiếp hoặc qua bưu điện; Hình thức và số bản bình luận cần nộp đối với mỗi phương thức gửi; Biện pháp xử lý đối với các bình luận nhận được...)



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

Hoạt động 4.3 – Tham gia xây dựng văn bản chứa CSTMQT

(tham gia trực tiếp vào Nhóm đàm phán, Tổ biên tập chính sách/pháp luật có chứa CSTMQT liên quan)

■ Tính chất:

Tham gia trực tiếp vào quá trình hoạch định/xây dựng chính sách, pháp luật là một kênh vận động đặc biệt bởi ở đây người vận động (doanh nghiệp, hiệp hội) ở một mức độ nhất định cũng chính là người được vận động (người trực tiếp soạn thảo, xây dựng CSTMQT liên quan).

Kênh vận động này, vì vậy, là một công cụ vận động có những đặc điểm riêng cần chú ý:

❖ *Diện cần vận động hẹp hơn và hiệu quả vận động cao hơn:*

Việc vận động ở kênh này thực chất là

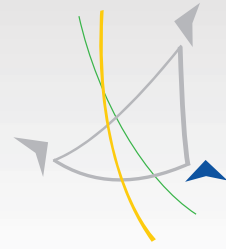
- ❖ Chủ động đưa ra đề xuất CSTMQT trong khuôn khổ Ban soạn thảo/Tổ biên tập/Đoàn đàm phán (Đơn vị), thuyết phục các thành viên khác trong Đơn vị chấp nhận đề xuất đó và
- ❖ Có ý kiến với tư cách là thành viên đối với đề xuất của các thành viên khác trong Đơn vị phù hợp với mục tiêu CSTMQT mà mình cần vận động.

Lúc này người vận động là người đứng trong quy trình hoạch định, soạn thảo CSTMQT, trực tiếp tham gia vào quá trình chấp bút hình thành CSTMQT liên quan chứ không phải là người đứng ngoài như ở các kênh vận động khác. Vì vậy, so với các hình thức khác, kênh vận động này được xem là rất hiệu quả.

❖ *Mức độ phổ biến thấp hơn:*

Việc cho phép khối tư nhân (phi Nhà nước) tham gia trực tiếp vào việc lập pháp/lập quy của Nhà nước phụ thuộc rất lớn vào mức độ dân chủ hóa và thông lệ phối hợp công – tư trong hoạch định chính sách pháp luật của từng nước. Ở các nước có mức độ dân chủ hóa cao, nơi tư nhân có vai trò quan trọng trong quá trình hình thành chính sách, pháp luật, cam kết quốc tế của Nhà nước thì kênh này phổ biến hơn. Ngược lại, ở những nước khác (đặc biệt ở các nước đang/kém phát triển), khối tư nhân thường ít được chấp nhận cho tham gia trực tiếp vào hoạt động của Nhà nước.

Ngoài ra, vì số lượng thành viên của các Ban soạn thảo/Tổ biên tập/Đoàn đàm phán là hạn chế và phần lớn đến từ các cơ quan Nhà nước, ngay cả khi các doanh



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

ng nghiệp, hiệp hội được phép có đại diện trong các đơn vị này thì số lượng cũng rất hạn chế, và thường là các doanh nghiệp, hiệp hội lớn mới có thể có đại diện. Do đó kênh vận động này thường chỉ áp dụng với một vài hiệp hội/doanh nghiệp có vận động CSTMQT.

Hộp 13 - Ví dụ về thành phần khối tư nhân trong các Ban soạn thảo/Tổ biên tập/Đoàn đàm phán

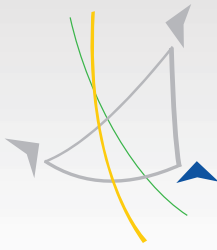
- Ở Nhật Bản, trong Ban soạn thảo/Tổ biên tập của các luật luôn có thành phần là các luật sư hoặc người từ khối tư nhân – những người này làm việc tại Cơ quan soạn thảo cho đến khi kết thúc Dự án luật liên quan.
- Ở Hoa Kỳ, trong thành phần Đoàn đàm phán các Hiệp định thương mại của USTR thường có chuyên gia do các hiệp hội/doanh nghiệp đề cử/chỉ định.
- Ở Việt Nam, trong khi thành phần các Ban soạn thảo, Tổ biên tập các văn bản pháp luật nội địa có thể có các chuyên gia độc lập và các cá nhân khác (ngụ ý là có thể có các thành phần ngoài Nhà nước, trong đó có hiệp hội/doanh nghiệp), khối tư nhân vẫn chưa được phép tham gia vào Đoàn Đàm phán thương mại quốc tế của Chính phủ.

❖ Phạm vi tham gia hẹp:

Mặc dù các quy định về việc cho phép khối tư nhân tham gia vào các Ban soạn thảo/Tổ biên tập/Đoàn đàm phán khác nhau giữa các nước, giữa các loại CSTMQT nhưng hầu như đều thống nhất ở một điểm: Nếu được tham gia thì chỉ các doanh nghiệp, hiệp hội nội địa mới được phép tham gia vào các Đơn vị này của Chính phủ.

Vì vậy, đối với doanh nghiệp, hiệp hội Việt Nam thực hiện vận động CSTMQT, chỉ có thể hy vọng có thể được tham gia vào các Ban soạn thảo/Tổ biên tập các văn bản pháp luật Việt Nam liên quan đến CSTMQT và Đoàn đàm phán của Chính phủ Việt Nam mà thôi (trong khi đối với tất cả các kênh vận động khác, doanh nghiệp, hiệp hội đều có thể áp dụng ở nước ngoài, ví dụ khi vận động các CSTMQT do nước ngoài ban hành).

Hiện tại, các doanh nghiệp, hiệp hội Việt Nam đã có cơ hội (tuy chưa nhiều) trong việc tham gia vào Ban soạn thảo, Tổ biên tập các văn bản pháp luật nội địa (theo Luật Ban hành các văn bản quy phạm pháp luật). Đối với đàm phán thương mại



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

quốc tế, các quy định hiện tại liên quan đến thành phần các Đoàn đàm phán của Chính phủ đều chưa ghi nhận thành phần tư nhân.

■ Phương pháp

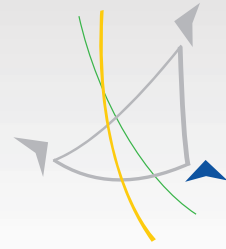
Về cơ bản, đây là kênh vận động trực tiếp và vì vậy rất có hiệu quả. Tuy nhiên, trên thực tế, để tận dụng được kênh này, hiệp hội/doanh nghiệp cần lưu ý các vấn đề sau:

Người đại diện cho hiệp hội/doanh nghiệp tham gia vào các Đơn vị này *cần có đủ kiến thức, kinh nghiệm và năng lực cần thiết* để có tiếng nói hiệu quả trong các Đơn vị này (bởi trong các khuôn khổ này, đại diện của khối tư nhân thường rất nhỏ so với các thành viên khác đến từ các cơ quan Nhà nước, và suy đoán là có quan điểm tiếp cận vấn đề không giống với nhóm đa số này, vì vậy để thuyết phục được đa số không phải dễ dàng);

Hiệp hội/doanh nghiệp cần *đặt ra các phương án linh hoạt cho CSTMQT* mà hiệp hội/doanh nghiệp ủng hộ (để phù hợp với những điều chỉnh vốn rất nhiều trong quá trình soạn thảo CSTMQT liên quan);

Hiệp hội/doanh nghiệp cần *tham khảo/lấy ý kiến cộng đồng doanh nghiệp về các phương án của CSTMQT* (bởi khi tham gia các Đơn vị này, hiệp hội/doanh nghiệp không chỉ nói tiếng nói của mình mà còn là đại diện cho cộng đồng doanh nghiệp; ngoài ra, trong nhiều trường hợp, theo quy định, các Đơn vị này cùng các thành viên của mình có trách nhiệm phải lấy ý kiến cộng đồng doanh nghiệp liên quan trong quá trình soạn thảo CSTMQT);

Đối với trường hợp hiệp hội/doanh nghiệp không có cơ hội để trực tiếp tham gia với tư cách thành viên của các Đơn vị này nhưng trong thành phần của các Đơn vị này có đại diện của khối tư nhân, hiệp hội/doanh nghiệp cần *vận động mạnh các đại diện khối tư nhân trong các Đơn vị này* (bởi các thành phần này được suy đoán là đại diện cho lợi ích của khối tư nhân trong quá trình xây dựng CSTMQT liên quan).



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

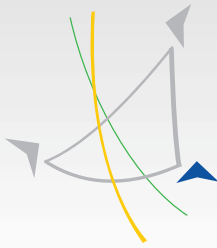
Hộp 14 - Ví dụ: Các ưu – nhược điểm của việc vận động chính sách qua việc tham gia vào các Ban soạn thảo/Tổ biên tập văn bản pháp luật ở Việt Nam

Ưu điểm:

- Các quan điểm, mục tiêu của hiệp hội có thể được đưa trực tiếp vào nội dung dự thảo và các văn bản giải trình liên quan;
- Hiệp hội có cơ hội bảo vệ quan điểm của mình (lập luận, giải trình) trong suốt quá trình soạn thảo và ban hành văn bản (trước các nhóm lợi ích khác, trước cơ quan thẩm tra, cơ quan thẩm định, cơ quan ban hành);
- Hiệp hội có điều kiện để theo dõi thường xuyên toàn bộ quá trình soạn thảo.

Nhược điểm:

- Việc lựa chọn thành viên Ban Soạn thảo thuộc quyền quyết định của cơ quan chủ trì soạn thảo, vì vậy không phải lúc nào hiệp hội cũng có đại diện trong Ban soạn thảo, Tổ biên tập, ngay cả đối với những văn bản thuộc lĩnh vực hoạt động của hiệp hội;
- Do không có vị thế như đại diện của các Bộ, ngành trong Ban soạn thảo, Tổ biên tập nên hiệu quả tác động đến nội dung của dự thảo VBQPPL phụ thuộc rất lớn vào trình độ, uy tín và sự nhiệt tình của cá nhân người đại diện hiệp hội tham gia Ban soạn thảo, Tổ biên tập;
- Một số Ban soạn thảo chỉ mang tính hình thức, những chi tiết cơ bản, quan trọng của các dự thảo được quyết định chủ yếu trong khuôn khổ các Tổ biên tập; vì vậy nếu hiệp hội chỉ có đại diện trong Ban soạn thảo thì mức độ tác động đối với nội dung dự thảo của Hiệp hội cũng sẽ bị hạn chế.



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

Hoạt động 4.4 – Tổ chức các sự kiện truyền thông

(hội thảo, tọa đàm, diễn đàn, chiến dịch truyền thông...)

■ Tính chất:

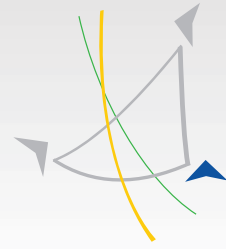
Đây là kênh vận động gián tiếp, sử dụng tác động của các phương tiện truyền thông và công chúng để chuyển tải thông tin và gây ảnh hưởng đến các cơ quan có thẩm quyền trong xây dựng, quyết định CSTMQT, từ đó hy vọng có CSTMQT phù hợp với mong muốn của hiệp hội/doanh nghiệp.

Kênh vận động này có thể được sử dụng trong quá trình vận động hầu hết các loại CSTMQT, từ CSTMQT trong các văn bản pháp luật nội địa của Việt Nam đến các CSTMQT trong pháp luật, thông lệ của các nước đối tác cũng như trong khuôn khổ các đàm phán thương mại quốc tế.

Lợi thế chủ yếu của kênh này là:

- ❖ *Không bị ràng buộc bởi các quy tắc:* Vì hoạt động này được thực hiện bên ngoài khuôn khổ bắt buộc của các quy trình xây dựng chính sách, pháp luật hay đàm phán nên có thể được sử dụng tùy nghi theo chiến lược vận động của hiệp hội/doanh nghiệp (về thời điểm, chủ đề, quy mô vận động).
- ❖ *Có hiệu quả cao trong nhiều trường hợp:* Kênh này cho phép hiệp hội/doanh nghiệp tuyên truyền phổ biến nhưng vấn đề mà mình mong muốn, quan tâm đến đồng đảo doanh nghiệp và công chúng. Nếu được làm tốt, kênh này sẽ là công cụ để thu hút được sự ủng hộ của lực lượng này, từ đó tăng sức thuyết phục của CSTMQT mà mình mong muốn. Bên cạnh đó, báo chí đang ngày càng trở thành một “quyền lực” quan trọng, sử dụng công cụ này, hiệu quả tác động/gây ảnh hưởng đến các cơ quan có thẩm quyền sẽ gia tăng đáng kể.

Kênh vận động này được đánh giá là rất có ý nghĩa trong các trường hợp cơ quan có thẩm quyền có quan điểm trái với hiệp hội/doanh nghiệp trong vấn đề cần vận động và việc góp ý trực tiếp đến cơ quan này chưa đạt được hiệu quả mong muốn.



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

■ Phương pháp

Các sự kiện này trên thực tế đã được sử dụng khá phổ biến ở hầu hết các nước trên thế giới.

Tuy có nhiều điểm khác biệt trong cách thức sử dụng kênh vận động này ở các nơi (phụ thuộc vào đặc điểm và thông lệ báo chí, sinh hoạt chính trị của mỗi nước), có những yêu cầu chung về phương pháp mà hiệp hội và doanh nghiệp sử dụng kênh này cần lưu ý để đảm bảo hiệu quả vận động tốt nhất có thể:

❖ Chuẩn bị kỹ lưỡng nội dung của các sự kiện này

Về chủ đề:

Trường hợp CSTMQT cần vận động bao gồm nhiều chủ đề khác nhau thì cần *lựa chọn chủ đề chính yếu* cho mỗi sự kiện truyền thông (bởi nếu có quá nhiều chủ đề được thảo luận, mức độ thảo luận sẽ không sâu, tác động đến công chúng và các đơn vị có thẩm quyền sẽ loãng, vì vậy khó đạt được hiệu quả mong muốn).

Ngoài ra, cần làm nổi bật chủ đề được lựa chọn bằng nhiều cách khác nhau (ví dụ lấy xuất phát điểm là những bất cập, mâu thuẫn của dự thảo chính sách/pháp luật hiện tại liên quan đến chủ đề đó...) để chủ đề đó đủ “nóng”, thu hút sự quan tâm của các bên liên quan.

Về thông điệp:

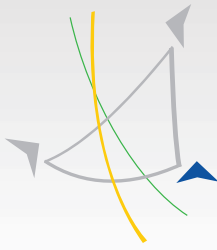
Mỗi sự kiện truyền thông cần có *thông điệp rõ ràng*. Có thể trong khuôn khổ hội thảo/tọa đàm/chuyên đề báo chí, rất nhiều vấn đề, nội dung, gợi ý, đề xuất được đưa ra thảo luận nhưng kết quả cần phải nêu được một thông điệp ngắn gọn, súc tích về vấn đề mình cần vận động.

Có thể thực hiện việc này thông qua việc chuẩn bị trước các thông cáo báo chí cho mỗi sự kiện (để đảm bảo thông điệp đưa ra ngắn và chính xác).

Về nội dung:

Nội dung trình bày tại các sự kiện này (bài trình bày, bài tham luận, bài viết chuyên đề của báo...) phải được *xử lý một cách cẩn trọng để đảm bảo chất lượng và tính thuyết phục*.

Ví dụ đối với các sự kiện là hội thảo/tọa đàm cần có sự chuẩn bị trước về điều hành cũng như chi tiết từng nội dung sẽ được trình bày để đảm bảo tính liên tục, hấp dẫn và tập trung (tránh trường hợp hoặc là các ý kiến quá dài, ý tưởng kém



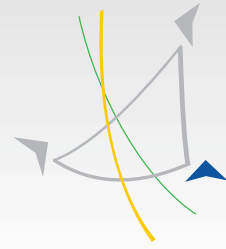
I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

khuyến người nghe nản, không thể tiếp thu được thông điệp cần vận động hoặc là không có ý kiến nào khiến hội thảo sơ sài). Trường hợp chiến dịch truyền thông (các chuyên đề trên báo chí, truyền hình), nội dung các bài càng cần súc tích, chính xác và được thiết kế để khai thác chủ đề một cách hấp dẫn, có chiều sâu.

Vì vậy, trên thực tế nội dung của các sự kiện truyền thông trong vận động các CSTMQT quan trọng thường được xử lý bởi chuyên gia có kinh nghiệm và chuyên môn (đặc biệt khi đó là các bài báo, truyền hình chuyên đề).

- ❖ *Lựa chọn hình thức thích hợp cho từng trường hợp*
- + Đối với các hội thảo, tọa đàm, diễn đàn: Quy mô, tính chất, thành phần tham gia sự kiện cần được tính toán phù hợp với mục tiêu vận động.

Ví dụ, chỉ tổ chức hội thảo lớn với sự tham gia của đông đảo các cơ quan liên quan, các doanh nghiệp, hiệp hội, các chuyên gia, nhà khoa học, báo chí... nếu chủ đề vận động là CSTMQT lớn, có ảnh hưởng mạnh đến một nhóm doanh nghiệp lớn. Trường hợp CSTMQT có phạm vi hẹp, chuyên sâu, mang tính kỹ thuật thì hình thức Tọa đàm hẹp với sự tham gia của các cơ quan liên quan, chuyên gia và một số ít các doanh nghiệp, hiệp hội trong lĩnh vực chuyên môn đó sẽ hiệu quả hơn.
- + Đối với các chuyên đề báo chí, truyền hình: Việc lựa chọn loại báo, truyền hình và thời điểm để thực hiện các chuyên đề cần được chú trọng để đảm bảo hiệu quả. Ví dụ, nếu CSTMQT đang vận động là thuộc một đàm phán thương mại đang diễn ra thì loại báo chí thích hợp là báo/truyền hình kinh tế thương mại có diện phát hành/phủ sóng toàn quốc, thời điểm thích hợp là liền trước/trong/liền sau một Vòng đàm phán liên quan.



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

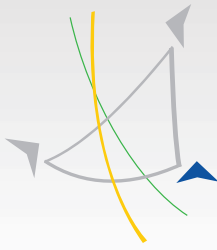
Hoạt động 4.5 – Thực hiện các hoạt động vận động khác mà pháp luật sở tại cho phép hoặc không cấm

(các buổi ăn trưa công việc, các cuộc họp/tiếp xúc vận động hành lang...)

Như đã đề cập, vận động chính sách là một hình thức sinh hoạt chính trị, vì vậy các kênh vận động cũng như khuôn khổ pháp luật tương ứng cho các hoạt động này là khác nhau giữa các nước, tùy thuộc vào đặc điểm cũng như thông lệ chính trị của từng nơi.

Ở Việt Nam, hầu hết các hoạt động vận động chính sách chính thức đều được thực hiện theo một trong các kênh vận động đã nêu ở trên.

Ở nhiều nước, đặc biệt ở những nước có hoạt động vận động chính sách rất phát triển (Hoa Kỳ, EU...) ngoài các kênh vận động này còn có những hình thức khác rất đa dạng (đặc biệt liên quan đến hoạt động vận động hành lang với cá nhân các quan chức có thẩm quyền liên quan đến CSTMQT, được thực hiện với mức độ công khai thấp). Vì vậy pháp luật điều chỉnh các hoạt động vận động hành lang này cũng phức tạp, chặt chẽ và chi tiết hơn (đặc biệt liên quan đến các vấn đề về tài chính nhằm chống tham nhũng, hối lộ). Trên thực tế, các quy định này rất phức tạp, và việc thực hiện cũng không đơn giản (do phải có liên hệ với các cá nhân cụ thể). Vì vậy, việc vận động hành lang ở nước ngoài thường phải sử dụng đến các dịch vụ vận động hành lang chuyên nghiệp ở nước đó.



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

BƯỚC 5: ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ VẬN ĐỘNG

Mục đích và Sự cần thiết

Bước này nhằm đánh giá hiệu quả của toàn bộ chiến dịch vận động CSTMQT sau khi đã có kết quả cụ thể dựa trên các tiêu chí đã đặt ra ở Bước 1 và Bước 2.

Đây là việc làm cần thiết, cho phép nhìn lại một cách tổng thể những hoạt động đã thực hiện, từ đó có thể rút ra những bài học kinh nghiệm cho những chiến dịch vận động chính sách tiếp theo cũng như tạo niềm tin cho những người cùng tham gia vận động, nếu có. Tuy nhiên, không nhiều doanh nghiệp, hiệp hội ở Việt Nam chú ý đến hoạt động cuối cùng này và do đó chưa tận dụng được các lợi ích từ hoạt động này.

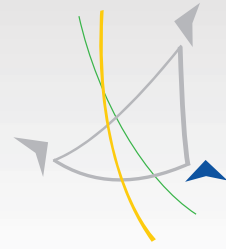
Cách thức thực hiện

Bước này có thể bao gồm các hoạt động sau:

- ❖ Đánh giá kết quả đạt được (nội dung CSTMQT được thông qua/chấp nhận) với mục tiêu ban đầu theo các tiêu chí đã xác định ở Bước 2);
- ❖ Rút ra bài học kinh nghiệm (tại sao đạt được tiêu chí này? Tại sao chưa đạt được tiêu chí khác?);
- ❖ Báo cáo với các đơn vị cùng tham gia (các doanh nghiệp, hiệp hội cùng vận động) và/hoặc các nhà tài trợ (những đơn vị đã bỏ tiền để hiệp hội/doanh nghiệp thực hiện hoạt động vận động liên quan) về các kết quả đạt được;

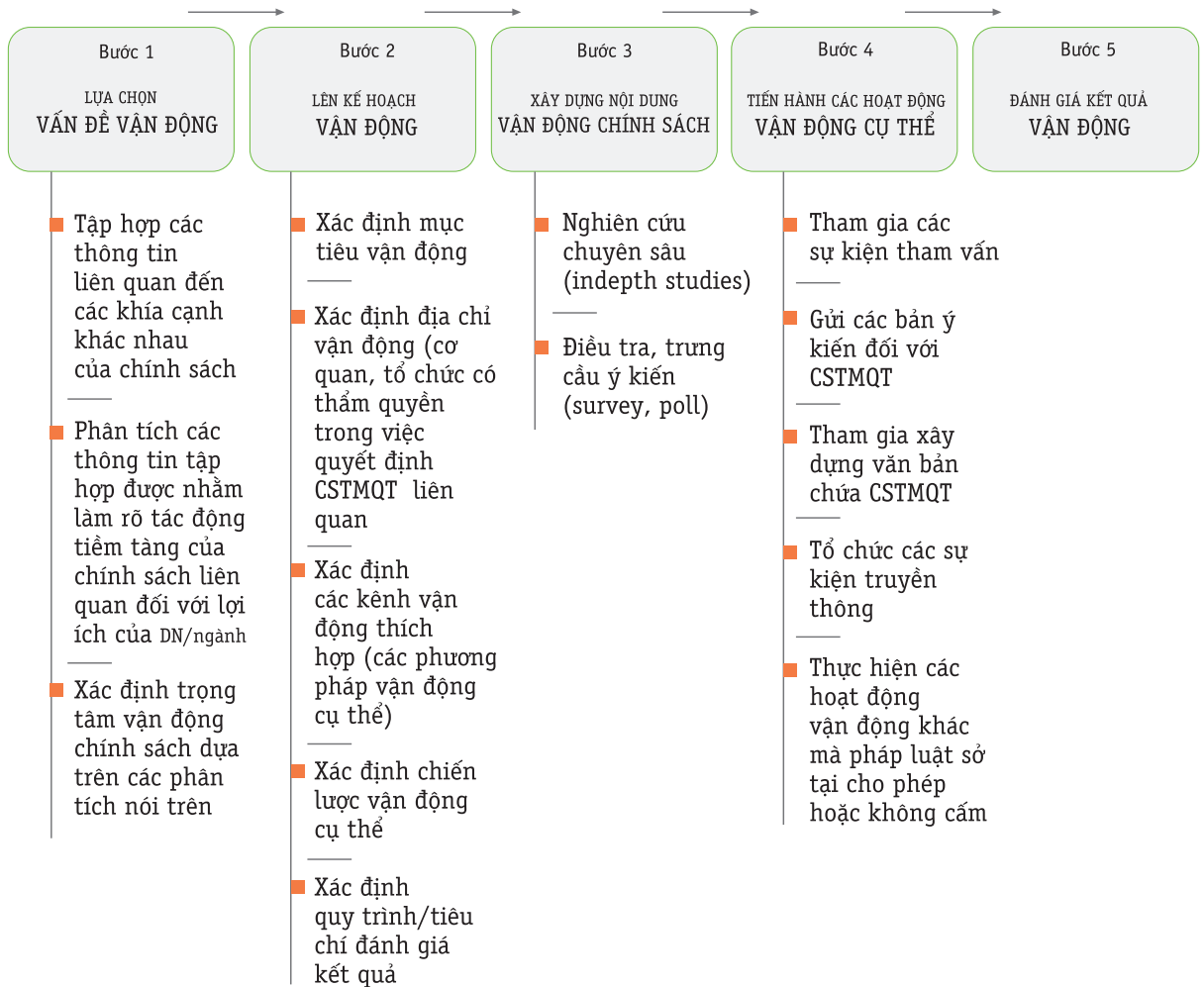
Đặt ra chiến lược vận động CSTMQT liên quan hoặc tiếp theo, nếu có.

Chú ý: Bước này về cơ bản là đơn giản. Tuy nhiên, cần lưu ý việc đánh giá phải tuân theo nguyên tắc khách quan và hợp lý. Chỉ như vậy mới hy vọng rút ra được những bài học kinh nghiệm phục vụ cho những chiến dịch vận động CSTMQT tiếp theo.



I. CÁC BƯỚC VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH TMQT

Sơ đồ các bước vận động chính sách thương mại quốc tế



II. CÁC LƯU Ý CẦN THIẾT TRONG VẬN ĐỘNG CSTMQT

1. NHỮNG “CHIẾN THUẬT” THƯỜNG XUYÊN

Vận động chính sách về bản chất thuộc loại việc thuyết phục ai đó chấp nhận làm điều mà mình mong muốn. Dù nội vận động, địa chỉ vận động hay vấn đề vận động khác nhau, bản chất này không đổi.

Vì vậy, trong vận động CSTMQT, mặc dù yêu cầu cũng như điều kiện vận động khác nhau, vẫn tồn tại những nguyên tắc hành động chung, có thể áp dụng trong hầu hết các cuộc chiến dịch vận động lớn nhỏ.

Những “mẹo nhỏ” về kỹ năng dưới đây đã được đúc kết bởi nhiều chuyên gia hàng đầu về vận động chính sách trên thế giới.

Hãy bắt đầu càng sớm càng tốt

Để vận động hiệu quả, cần vận động từ khi chính sách chưa định hình, hoặc trong giai đoạn đầu của quá trình hoạch định. Can thiệp càng muộn thì càng khó thay đổi chính sách (ví dụ do đã thống nhất về những nội dung cơ bản, do đã trải qua các quy trình thẩm định không thể quay lại...). Can thiệp muộn, vì vậy sẽ khiến chi phí vận động cao hơn mà hiệu quả vận động lại khó xác định hơn.

Làm ít thôi, nhưng làm tốt

Rất nhiều chương trình vận động chính sách vạch ra nhiều mục tiêu nhưng lại không đi đủ sâu vào nội dung. Tốt nhất nên tập trung vào một ít hoạt động hơn, nhưng với sự chăm chút cẩn trọng hơn.

Yêu cầu này cũng đòi hỏi bạn phải chú ý đến từng tiểu tiết trong quá trình vận động để đảm bảo không tạo ra phản ứng/tác dụng ngược.

Đặt những mục tiêu hiện thực

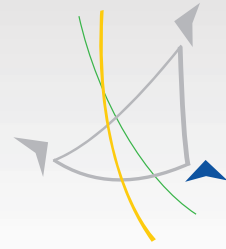
Nhiều cuộc vận động chẳng có cơ hội thành công nào và rất lãng phí chỉ vì mục tiêu vận động không thể thực hiện được.

Vì vậy, trước khi quyết định tiến hành vận động, bạn hãy tự hỏi *“Nếu chúng ta không vận động gì, liệu có khác biệt gì không?”* hoặc *“Liệu đề xuất này có thể được chấp nhận không, nếu không, liệu chúng ta có thể vận động để nó được chấp nhận không?”*

Tìm hiểu nội tình là rất quan trọng

Chính sách nằm trong một hệ thống. Vì vậy để vận động chính sách, bạn cần phải hiểu cái gì đang xảy ra trong hệ thống đó để biết làm thế nào là thích hợp nhất.

Ví dụ dù chưa công khai nhưng trong hệ thống người ta đã ngầm quyết định xong vấn đề rồi và không còn cơ hội nào để thay đổi, bạn lại không biết thông tin này và tiến hành vận động thì bao nhiêu công lao, tiền của vận động sẽ thành lãng phí.



II. CÁC LƯU Ý CẦN THIẾT TRONG VẬN ĐỘNG CSTMQT

Hãy tiết kiệm những quan hệ mà mình có

Bạn có thể quen biết và có liên hệ với nhiều quan chức/đại biểu quốc hội. Nhưng nếu bạn thường xuyên đưa ra những đề xuất, đòi hỏi, yêu cầu nhỏ, không có tác động đáng kể, họ sẽ cho rằng bạn đang làm phiền họ, và rằng vấn đề của bạn chẳng bao giờ thực sự là vấn đề cả. Tới lúc bạn muốn vận động một chính sách lớn, có ý nghĩa thì bạn chẳng thể nào thuyết phục được họ nữa.

Đồng minh là rất quan trọng

Càng nhiều người/nhóm ủng hộ đề xuất của bạn thì đề xuất càng có cơ hội được tính đến hoặc được chấp nhận. Và trong mỗi vấn đề chính sách, thường có nhiều nhóm/đối tượng khác nhau có cùng lợi ích hoặc có lợi ích không mâu thuẫn với lợi ích của bạn.

Vì vậy, cho mỗi chính sách cần vận động, hãy tìm hiểu, liên hệ và tạo quan hệ đồng minh.

Xử lý và có phương án phản biện đối với tất cả các lập luận đối nghịch

Đừng giấu các lập luận đối nghịch với đề xuất của mình. Nếu để người/cơ quan có thẩm quyền tự phát hiện ra những lập luận đó, bạn sẽ mất cơ hội để trao đổi lại về vấn đề, đồng thời cũng mất cả niềm tin nơi họ. Tốt nhất hãy tập hợp đầy đủ các lập luận đối nghịch và có giải thích/phản biện với từng lập luận này.

Đừng bao giờ để chính sách mình đề xuất bị ghi “Không” trong hồ sơ

Cơ hội làm lại của một chính sách bị từ chối hoặc phủ quyết sẽ khó hơn nhiều so với một chính sách chưa được xem xét.

Vì vậy, nếu thấy không thể vận động thành công cho đề xuất chính sách của mình, tốt nhất nên chủ động tự rút lại đề xuất và tiến hành vận động vào thời điểm khác thích hợp hơn. Đừng để đề xuất chính sách đó bị cơ quan chức trách ra quyết định hủy hoặc phủ quyết.

Người ta không thích sự bất ngờ

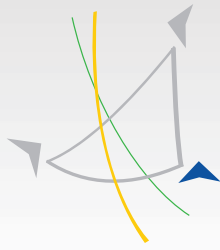
Người được vận động sẽ không hài lòng nếu bạn đưa ra một thông tin mà họ chưa được chuẩn bị trước tinh thần. Hoặc xấu hơn, họ có thể có câu trả lời tiêu cực do bị hỏi quá bất ngờ.

Vì vậy nếu muốn trao đổi với một quan chức cao cấp, tốt nhất bạn nên thông tin trước cho các cán bộ phục vụ của họ. Nếu muốn đưa ra phương tiện thông tin đại chúng về một vấn đề liên quan đến công việc hay thẩm quyền của quan chức bạn đang vận động, hãy tìm cách trao đổi ngắn gọn với họ trước đã.

Nói điều mà người ta cần biết

Bạn có thể nói, trao đổi, cung cấp thông tin về rất nhiều nội dung xung quanh chính sách mà mình đề xuất. Nhưng rốt cuộc, người được vận động sẽ hỏi “Cụ thể anh/chị đề xuất gì?” hoặc “Tóm lại giải pháp cho vấn đề là gì?”.

Do đó, vận động cần có thông điệp ngắn gọn rõ ràng và đề xuất chính sách phải đủ chi tiết và khả thi.



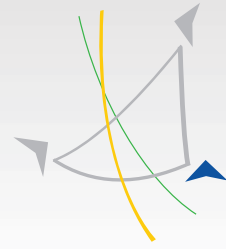
II. CÁC LƯU Ý CẦN THIẾT TRONG VẬN ĐỘNG CSTMQT

2. NHỮNG KỸ NĂNG TỰ NGHỊ

Với mục tiêu thuyết phục các cơ quan có thẩm quyền (mà cụ thể là các quan chức tại các cơ quan đó) chấp nhận những đề xuất chính sách mong muốn, vận động chính sách là một cách thức quan hệ giữa con người và con người.

Vì vậy, trong vận động chính sách, những quy tắc ứng xử nói chung và văn hóa chính trị nói riêng ở từng nơi cần được quan tâm đặc biệt để có cách hành xử thích hợp.

Các Hộp dưới đây là một số ví dụ về kỹ năng vận động phù hợp với văn hóa chính trị và quy tắc ứng xử ở mỗi hoàn cảnh (nơi) khác nhau.



II. CÁC LƯU Ý CẦN THIẾT TRONG VẬN ĐỘNG CSTMQT

Hộp 15 - Vương quốc Anh: Làm gì khi gặp trực tiếp một quan chức cao cấp để vận động chính sách?

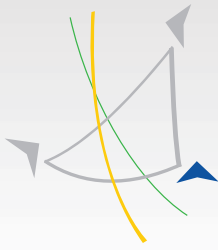
Lời khuyên của Stuart Thomson và Steve John, Public Affairs in Practice – A Practical Guide to Lobbying, Kogan Page 2007

Chuẩn bị một bản tóm tắt ngắn kèm theo thư giới thiệu

- Đây là hình thức thông tin trước cho quan chức cần trao đổi, rất quan trọng để người ta hiểu bạn cần gì và có đáng để tiếp không.
- Bản tóm tắt không nên dài quá 2-2,5 trang A4, với ít nhất các nội dung:
- Giới thiệu về chính sách bạn quan tâm;
- Giới thiệu về tổ chức;
- Nêu bản chất của vấn đề/bất cập cần xử lý;
- Đề xuất phương pháp xử lý;
- Địa chỉ liên lạc để cung cấp các thông tin liên quan.
- Thư giới thiệu kèm theo Bản tóm tắt cần:
- Được ký bởi người có trách nhiệm (cao cấp) trong tổ chức của bạn;
- Thư được viết riêng cho quan chức đó với tên đầy đủ (để thể hiện không phải Thư viết chung cho nhiều người);
- Cần nhấn mạnh được vị trí của quan chức đó và giải thích được tại sao bạn lại tiếp cận người này mà không phải người khác;
- Nêu một cách ngắn gọn, rõ ràng điều bạn cần/đề xuất.

Gửi Bản tóm tắt và Thư giới thiệu đến cho quan chức đó

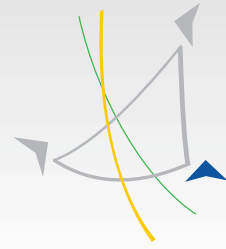
- Sau khi gửi đi, cần gọi điện đến Văn phòng nơi quan chức đó làm việc để đảm bảo rằng thư đã đến nơi;
- Chủ động trao đổi với Văn phòng đó để sắp xếp cuộc gặp (thông thường, quan chức sẽ không tự trả lời Thư và Bản tóm tắt của bạn, vì vậy bạn phải “theo sát” họ thôi);
- Ghi chép chính xác ngày giờ mà bạn đã liên hệ với Văn phòng đó, tên và số điện thoại của những nhân viên Văn phòng mà bạn đã trao đổi cũng như nội dung cơ bản của cuộc trao đổi (ghi chép này sẽ rất có ích nếu bạn phải liên hệ lại sau đó).



II. CÁC LƯU Ý CẦN THIẾT TRONG VẬN ĐỘNG CSTMQT

Trước, trong và sau cuộc gặp

- *Lịch gặp phải rất linh hoạt (quan chức thường rất bận và việc gặp bạn không phải là ưu tiên của họ; nếu gặp nghị sỹ, cần tránh ngày thứ 6 bởi đó là ngày họ làm việc ở địa phương và vì thế ít khi có mặt ở trụ sở Văn phòng);*
- *Thời gian, địa điểm họp, tên-vị trí của những người phía bạn tham gia họp cần được nêu cụ thể, gửi lại cho Văn phòng của quan chức; trước cuộc gặp vài ngày, cần gọi điện để xác nhận lại;*
- *Tùy vào vị trí của quan chức mà xác định người của phía bạn tham gia cuộc họp (ví dụ nếu bạn gặp nghị sỹ, nhất thiết là người phía bạn phải là cán bộ cao cấp; nếu là gặp cán bộ Chính phủ, họ sẽ muốn gặp người có thể trao đổi với họ về chi tiết các vấn đề);*
- *Đừng quá tham lam về thời gian, khi quan chức tỏ ý muốn kết thúc, hãy nhanh chóng kết thúc cuộc gặp;*
- *Sau cuộc gặp, cần viết thư cảm ơn (và tranh thủ cơ hội này để tóm tắt lại các nội dung và các lập luận tại cuộc gặp, nhắc nhở việc tiến hành các hoạt động đã hứa hay trả lời những câu hỏi đưa ra trong cuộc gặp).*



II. CÁC LƯU Ý CẦN THIẾT TRONG VẬN ĐỘNG CSTMQT

Hộp 16 - Vận động chính sách ở các tổ chức quốc tế

Lời khuyên của Mark Hatcher, Giám đốc Công ty Cubitt Consulting (Cựu Trưởng Ban Quan hệ công chúng toàn cầu, Công ty PricewaterhouseCoopers) trong Stuart Thomson và Steve John, Public Affairs in Practice – A Practical Guide to Lobbying, Kogan Page 2007

- **Đảm bảo thông tin**

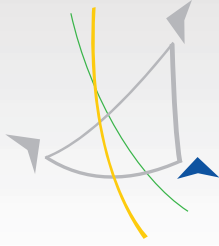
Cần luôn đảm bảo rằng bạn biết thông tin về các thiết chế đa phương và những gì họ đang làm.

- **Đưa ra quan điểm của mình đúng cách**

Với mục tiêu minh bạch hóa, cởi mở hóa, các tổ chức quốc tế đang tạo ngày càng nhiều cơ hội cho các doanh nghiệp, hiệp hội, các tổ chức phi chính phủ tham gia vào hoạt động của họ. Cần nắm bắt những cơ hội này để thể hiện quan điểm chính sách của mình.

- **Liên hệ với đại diện của nước mình**

Mỗi nước thường có đại diện của mình đặt tại tổ chức quốc tế liên quan. Vì vậy, nếu muốn vận động tại tổ chức đó, trước hết cần liên hệ với cơ quan đại diện này: họ sẽ cung cấp những “thông tin nội tình” quý giá, đồng thời có thể giới thiệu bạn với các quan chức đại diện của các nước khác tại tổ chức đó.



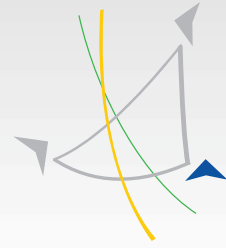
II. CÁC LƯU Ý CẦN THIẾT TRONG VẬN ĐỘNG CSTMQT

Hộp 17 - EU: Vận động công chức hành chính hay quan chức chính trị?

Lời khuyên của Bryan Cassidy, trong *European Lobbying Guide – A guide on whom and how to lobby*, Thorogood, 1999

Ủy ban châu Âu có thẩm quyền quan trọng trong việc soạn thảo các văn bản chính sách ở châu Âu. Tuy nhiên, bạn nên vận động ai ở đó: các Ủy viên hay các cán bộ trong các Cục, Vụ liên quan?

- Đừng bao giờ vận động thẳng đến Ủy viên Ủy ban mà bỏ qua các công chức của Ủy ban. Đây là những người chịu trách nhiệm soạn thảo chi tiết các văn bản. Vận động Ủy viên tức là “qua mặt” các công chức cấp dưới, và những người này tất nhiên sẽ không hài lòng với bất kỳ ai làm như vậy.
- Thiết lập quan hệ với các công chức chịu trách nhiệm soạn thảo văn bản liên quan là chìa khóa cho việc này. Hãy thể hiện cho họ thấy bạn hiểu suy nghĩ và mục tiêu chính sách mà họ đang soạn thảo.
- Chú ý đến các đại diện của các nước thành viên tham gia vào quá trình soạn thảo các văn bản mà Ủy ban châu Âu thực hiện theo yêu cầu của Hội đồng EU. Tiếng nói của họ có thể rất có ý nghĩa, trong nhiều trường hợp;



II. CÁC LƯU Ý CẦN THIẾT TRONG VẬN ĐỘNG CSTMQT

TÓM LẠI

Vận động CSTMQT là một trong những loại vận động chính sách. Chúng cũng sử dụng những kỹ năng và các bước vận động cơ bản như vận động chính sách thông thường.

Tuy nhiên, do phạm vi vận động CSTMQT khá đặc thù cả về địa điểm vận động (nội địa, nước ngoài, các tổ chức quốc tế), chủ thể vận động (cơ quan có thẩm quyền ở trong nước, ở nước ngoài, ở các tổ chức quốc tế) và quy trình vận động (tuân thủ pháp luật của mỗi quốc gia nơi vận động, hoặc quy định áp dụng cho mỗi đàm phán) nên các bước vận động CSTMQT cũng như kỹ năng thực hiện có nhiều đặc điểm riêng. Các doanh nghiệp, hiệp hội khi thực hiện các hoạt động vận động CSTMQT cần lưu ý đến những đặc điểm riêng này của vận động CSTMQT để có sự chuẩn bị, triển khai hiệu quả.

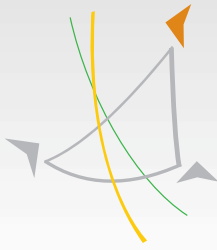
Doanh nghiệp, hiệp hội cần có kiến thức cơ bản về các bước và kỹ năng vận động CSTMQT nói chung để có thể tự mình thực hiện các hoạt động này một cách bài bản (ví dụ đối với việc vận động các CSTMQT nằm trong chính sách, pháp luật nội địa của Việt Nam) hoặc để kiểm soát chiến dịch vận động thực hiện bởi các đơn vị chuyên nghiệp mà mình thuê để làm việc này (ví dụ đối với vận động CSTMQT trong pháp luật nội địa của nước ngoài hoặc trong khuôn khổ các tổ chức quốc tế).

3

KHUNG KHỔ PHÁP LÝ VỀ VẬN ĐỘNG CSTMQT Ở VIỆT NAM, LIÊN MINH CHÂU ÂU VÀ HOA KỲ

Pháp luật và thực tiễn về vận động chính sách nói chung và vận động CSTMQT nói riêng ở các nước rất đa dạng, với nhiều đặc điểm riêng biệt. Để vận động hiệu quả, hiệp hội và doanh nghiệp cần có hiểu biết cụ thể về các quy định, thông lệ và cả văn hóa vận động chính sách ở nơi mà mình cần vận động.

Phần này giới thiệu về pháp luật, thực tiễn và những lưu ý cơ bản về vận động CSTMQT ở Việt Nam, Liên minh châu Âu và Hoa Kỳ, các thị trường đặc biệt quan trọng của các doanh nghiệp Việt Nam trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.



1. CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ TRONG PHÁP LUẬT VIỆT NAM

a. Văn bản chứa các CSTMQT ở Việt Nam

Việt Nam theo hệ thống pháp luật lục địa (luật thành văn), vì vậy các CSTMQT có hiệu lực ở Việt Nam đều phải được quy định trong các văn bản chính sách, pháp luật cụ thể. *Việc vận động CSTMQT của Việt Nam thực chất là vận động để xây dựng, sửa đổi, bãi bỏ các CSTMQT trong các văn bản này phù hợp với lợi ích của người vận động.*

Hệ thống các văn bản chính sách, pháp luật Việt Nam được sắp xếp theo giá trị pháp lý (luật, nghị quyết, nghị định, thông tư...) và cơ quan có thẩm quyền ban hành (Quốc hội, Chính phủ, Thủ tướng, Bộ...). Hệ thống này không phụ thuộc vào chủ đề hay nội dung của chính sách, quy định liên quan.

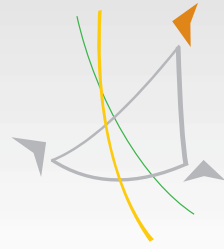
Vì vậy, về nguyên tắc, các CSTMQT có thể được quy định trong tất cả các loại văn bản chính sách, pháp luật của Việt Nam. Tuy vậy, trên thực tế, các CSTMQT chỉ chủ yếu quy định ở các văn bản có giá trị cao, ở cấp trung ương và được ban hành bởi các cơ quan có thẩm quyền trong quản lý hoạt động thương mại.

Cụ thể, các CSTMQT ở Việt Nam chủ yếu được nêu/quy định trong các văn bản sau đây:

■ Nhóm các văn bản pháp luật

CSTMQT trong các văn bản này có giá trị áp dụng bắt buộc theo thứ tự ưu tiên lần lượt như sau:

- ❖ Hiến pháp, luật, nghị quyết của Quốc hội.
- ❖ Pháp lệnh, nghị quyết của Ủy ban thường vụ Quốc hội.
- ❖ Lệnh, quyết định của Chủ tịch nước.
- ❖ Nghị định, nghị quyết của Chính phủ.
- ❖ Quyết định của Thủ tướng Chính phủ.
- ❖ Thông tư của Bộ trưởng, Thủ trưởng cơ quan ngang bộ
- ❖ Nghị quyết liên tịch giữa Ủy ban thường vụ Quốc hội hoặc giữa Chính phủ với cơ quan trung ương của tổ chức chính trị - xã hội.
- ❖ Thông tư liên tịch giữa các Bộ trưởng, Thủ trưởng cơ quan ngang bộ.



VIỆT NAM

■ Nhóm các văn bản chứa đựng chính sách

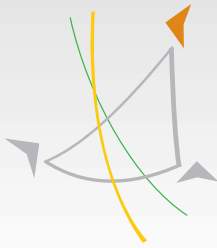
CSTMQT trong các văn bản này tuy không có giá trị áp dụng bắt buộc đối với các tổ chức, cá nhân kinh doanh nhưng lại có giá trị định hướng và ảnh hưởng đến nội dung của các quy định trong các văn bản pháp luật liên quan.

Nhóm này bao gồm:

- ❖ Các Văn kiện Đại hội, Nghị quyết của Đảng;
- ❖ Các Công văn, văn bản chỉ đạo của Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ, Văn phòng Chính phủ, các Bộ ngành.

Hộp 18 - Ví dụ về các CSTMQT ở Việt Nam

- Các chủ trương, biện pháp tăng cường hội nhập kinh tế quốc tế trong các Nghị quyết, Văn kiện Đại hội của Đảng Cộng sản Việt Nam;
- Các quy định về điều kiện, thủ tục xuất nhập khẩu (thuế, lệ phí, hải quan...) trong các luật Hải quan, Thuế Xuất Nhập khẩu... các văn bản hướng dẫn thi hành;
- Các quy định về điều kiện, thủ tục đầu tư đối với nhà đầu tư nước ngoài trong các lĩnh vực dịch vụ cụ thể trong các luật Đầu tư, Doanh nghiệp, Kinh doanh bảo hiểm, Các tổ chức tín dụng, Hàng hải, Du lịch, Hàng không dân dụng... và các văn bản hướng dẫn thi hành;
- Các quy định về lưu thông hàng hóa nhập khẩu trong các luật Thương mại, Cạnh tranh... và các văn bản hướng dẫn thi hành.



b. Các cơ quan có thẩm quyền trong hoạch định CSTMQT ở Việt Nam

Hoạch định hay ban hành các CSTMQT trong các văn bản là một quá trình với nhiều giai đoạn, đi từ ý tưởng (sáng kiến), dự thảo đến thẩm định/thẩm tra, thông qua, công bố. Mỗi giai đoạn có sự tham gia của các cơ quan khác nhau, với vai trò khác nhau.

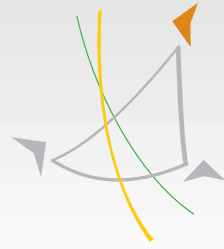
Vấn đề của người vận động là phải xác định đúng các cơ quan, cán bộ có vai trò, ảnh hưởng đáng kể đến nội dung CSTMQT trong văn bản được thông qua cuối cùng để có thể hướng trọng tâm vận động vào họ.

Việc xác định cơ quan, cán bộ nào có thẩm quyền phải căn cứ vào quy định về thủ tục ban hành các loại văn bản liên quan:

- *Đối với các văn bản pháp luật*
 - ❖ Luật ban hành văn bản quy phạm pháp luật 2008
 - ❖ Nghị định 24/2009/NĐ-CP hướng dẫn thi hành Luật ban hành văn bản quy phạm pháp luật
 - ❖ Các văn bản về quy trình soạn thảo văn bản pháp luật của các Bộ ngành
- *Đối với các văn bản chính sách khác*
 - ❖ Các văn bản của các Cơ quan Đảng: Theo quy định liên quan của Đảng
 - ❖ Các công văn, chỉ thị... của Thủ tướng, Văn phòng Chính phủ, các Bộ ngành: Theo quy trình nội bộ của các Cơ quan liên quan.

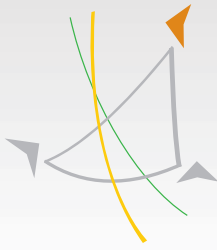
Thực tế việc hoạch định, ban hành chính sách pháp luật nói chung và CSTMQT nói riêng ở Việt Nam cho thấy trong quá trình này, các cơ quan có ảnh hưởng lớn nhất đến nội dung CSTMQT chủ yếu là cơ quan soạn thảo, thẩm định/thẩm tra và/hoặc thông qua văn bản đó. Trên thực tế, người ta thấy các Bộ xuất hiện trong hầu hết các quy trình soạn thảo ban hành các văn bản chứa đựng CSTMQT ở Việt Nam, trong một số trường hợp là với tư cách cơ quan ban hành/thông qua văn bản và trong hầu như tất cả các trường hợp là với tư cách cơ quan soạn thảo.

Vi vậy, không phải ngẫu nhiên khi nói rằng các Bộ, cơ quan ngang Bộ là địa chỉ vận động chính sách chủ yếu ở Việt Nam hiện tại.



Bảng 8 - Các cơ quan có thẩm quyền đối với việc soạn thảo và ban hành một số loại văn bản chứa CSTMQT của Việt Nam

Loại văn bản	Cơ quan soạn thảo	Cơ quan thẩm định/thẩm tra	Cơ quan thông qua
Luật Nghị quyết của Quốc hội	Các Bộ, ngành	Bộ Tư pháp Chính phủ Các Ủy ban của Quốc hội	Quốc hội
Pháp lệnh	Các Bộ, ngành	Bộ Tư pháp Chính phủ Các Ủy ban của Quốc hội	Ủy ban thường vụ Quốc hội
Nghị định	Các Bộ, ngành	Bộ Tư pháp	Chính phủ
Quyết định của Thủ tướng Chính phủ	Các Bộ, ngành	Bộ Tư pháp	Thủ tướng Chính phủ
Thông tư Thông tư liên tịch	Các Bộ, ngành	Các Bộ, ngành	Bộ trưởng, Thủ trưởng cơ quan ngang Bộ



c. Quy trình ban hành chính sách ở Việt Nam và các kênh vận động tương ứng

Luật ban hành văn bản quy phạm pháp luật năm 2008 quy định các quy trình ban hành cho từng loại văn bản riêng. Nhìn chung, quy trình phức tạp và đầy đủ nhất là quy trình ban hành các văn bản luật, nghị quyết của Quốc hội. Đối với các văn bản pháp luật cấp dưới (Nghị định, Thông tư...) quy trình được rút gọn hơn. Tuy vậy về cơ bản quy trình này thường bao gồm 04 Bước với những nội dung cơ bản sau:

■ *Bước 1: Sáng kiến*

Đối với các văn bản do Quốc hội ban hành/thông qua (Luật, Pháp lệnh), các sáng kiến về việc xây dựng mới hoặc sửa đổi các văn bản phải được đưa vào Chương trình xây dựng Luật, Pháp lệnh từng nhiệm kỳ Quốc hội và Chương trình từng năm do Quốc hội thông qua. Chương trình hàng năm được quyết định vào kỳ họp thứ nhất của năm liền trước đó.

Đối với các văn bản do Chính phủ ban hành/thông qua (Nghị định), sáng kiến phải được đưa vào Chương trình xây dựng nghị định hàng năm.

■ *Bước 2: Soạn thảo văn bản*

Theo quy định, các dự án luật, pháp lệnh do phía Quốc hội (đại biểu Quốc hội hoặc cơ quan của Quốc hội) trình hoặc liên quan cùng lúc đến nhiều ngành, lĩnh vực thì Ủy ban Thường vụ Quốc hội chủ trì việc soạn thảo.

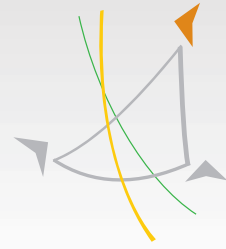
Các dự án luật, pháp lệnh khác và các nghị định sẽ do một Bộ nào đó chủ trì soạn thảo theo phân công của Chính phủ.

Trên thực tế, do phần lớn các dự án luật, pháp lệnh, nghị định ở Việt Nam đều do Chính phủ trình nên việc soạn thảo nội dung các văn bản này chủ yếu do các Bộ đảm nhiệm.

■ *Bước 3: Thẩm định, thẩm tra dự thảo văn bản*

Tất cả các dự thảo luật, pháp lệnh đều phải được Bộ Tư pháp thẩm định và trình Chính phủ thảo luận quyết định việc trình lên Quốc hội (với các dự án luật, pháp lệnh). Các dự án luật, pháp lệnh khi được Chính phủ trình ra Quốc hội sẽ tiếp tục được các Ủy ban/Hội đồng chuyên môn của Quốc hội thẩm tra.

Đối với các dự thảo nghị định thì chỉ có Bộ Tư pháp thực hiện việc thẩm định và trình Chính phủ thông qua



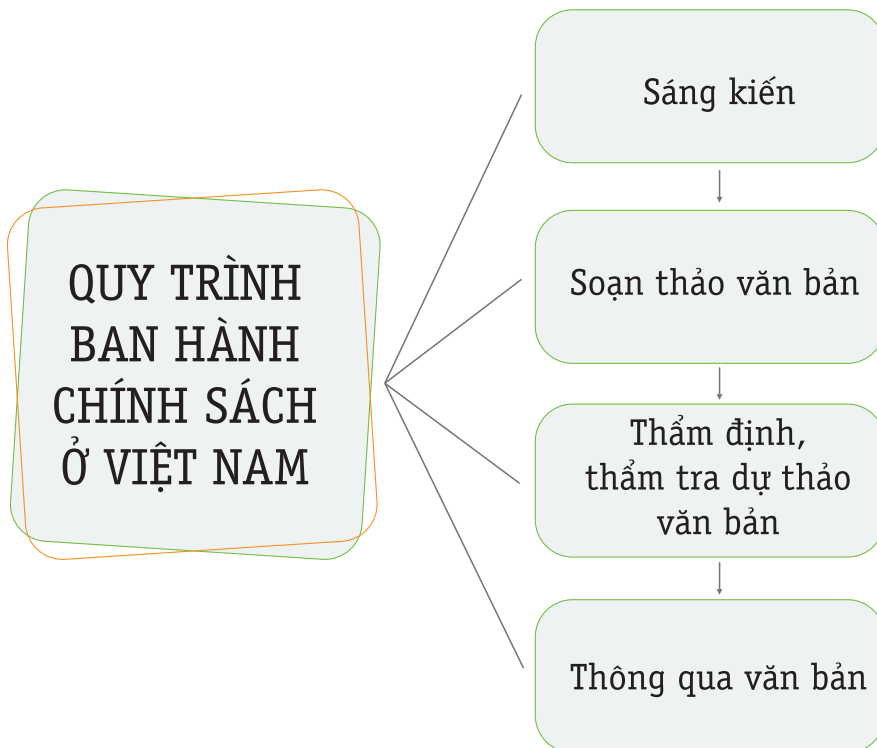
VIỆT NAM

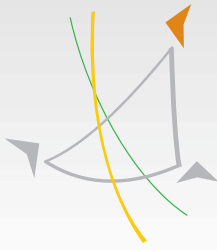
■ Bước 4: Thông qua văn bản

Các dự án luật, pháp lệnh sau khi được các Ủy ban chuyên môn của Quốc hội thẩm tra, được các đại biểu Quốc hội thảo luận sẽ được điều chỉnh và trình Quốc hội bỏ phiếu thông qua.

Đối với các nghị định thì sau khi được Bộ Tư pháp thẩm định và các thành viên Chính phủ thảo luận cho ý kiến, các dự thảo sẽ được điều chỉnh và trình lên Chính phủ để thông qua.

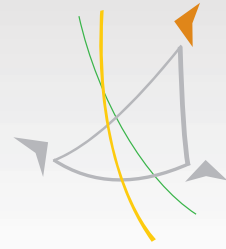
Ở mỗi bước, tùy vào quy định của pháp luật, khả năng tham gia của công chúng vào quá trình soạn thảo, ban hành văn bản chính sách có đặc điểm và hình thức khác nhau. Các kênh vận động, vì vậy, cũng khác nhau.





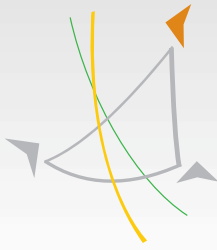
Bảng 9 - Ví dụ về các bước ban hành luật và các kênh vận động đối với một văn bản luật ở Việt Nam

Bước	Hoạt động	Nội dung Cơ quan có thẩm quyền	Khả năng vận động chính sách của hiệp hội		
			Mục tiêu vận động	Cơ quan cần vận động	Kênh vận động có thể sử dụng
LẬP CHƯƠNG TRÌNH XÂY DỰNG LUẬT, PHÁP LỆNH					
1	Đề nghị, kiến nghị về luật, pháp lệnh	Chủ tịch nước, Ủy ban thường vụ Quốc hội, Hội đồng dân tộc và các Ủy ban của Quốc hội, Chính phủ, Tòa án nhân dân tối cao, Viện kiểm sát nhân dân tối cao, Mặt trận Tổ quốc Việt Nam và các tổ chức thành viên của Mặt trận, Đại biểu Quốc hội trình đề nghị, kiến nghị luật, pháp lệnh ra trước Quốc hội.	Hiệp hội có thể vận động để: <ul style="list-style-type: none"> - Có đề nghị, kiến nghị pháp luật về CSTMQT minh quan tâm; hoặc - Đề nghị, kiến nghị pháp luật có bao hàm CSTMQT minh quan tâm 	<ul style="list-style-type: none"> - Mặt trận Tổ quốc; và - Các tổ chức thành viên Mặt trận - Bộ Tư pháp 	<ul style="list-style-type: none"> - Gửi bản góp ý - Các sự kiện truyền thông
2	Thẩm tra đề nghị, kiến nghị về luật, pháp lệnh	Ủy ban pháp luật của Quốc hội chủ trì, các Ủy ban khác của Quốc hội phối hợp thẩm tra đề nghị, kiến nghị về luật, pháp lệnh.	Vận động để kiến nghị, đề nghị pháp luật có chứa CSTMQT mà mình ủng hộ được chấp thuận khi thẩm tra	Các Ủy ban của Quốc hội, đặc biệt là Ủy ban pháp luật của QH	<ul style="list-style-type: none"> - Gửi bản góp ý - Các sự kiện truyền thông
3	Quyết định Chương trình xây dựng luật, pháp lệnh	<ul style="list-style-type: none"> - UBNDQH lập dự kiến Chương trình - Quốc hội thông qua Chương trình (thảo luận dự kiến Chương trình, chuyển lại các cơ quan liên quan để chính lý, biểu quyết thông qua) 	Vận động để kiến nghị, đề nghị pháp luật có chứa CSTMQT mình ủng hộ được thông qua chính thức	<ul style="list-style-type: none"> - Đại biểu quốc hội; - Các cơ quan chịu trách nhiệm chính lý 	<ul style="list-style-type: none"> - Gửi bản góp ý - Các sự kiện truyền thông



VIỆT NAM

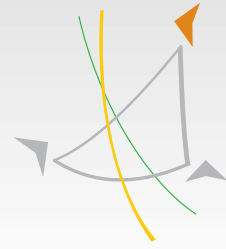
SOẠN THẢO LUẬT, PHÁP LỆNH, NGHỊ QUYẾT CỦA QUỐC HỘI					
4	Thành lập Ban soạn thảo (BST)	<ul style="list-style-type: none"> - Chính phủ giao một Bộ chủ trì soạn thảo và thành lập BST (trường hợp dự án luật do Chính phủ trình) - Cơ quan, tổ chức trình dự án luật có trách nhiệm chủ trì việc soạn thảo và thành lập BST - UBNDQH thành lập Ban soạn thảo và phân công cơ quan chủ trì soạn thảo cho trường hợp dự án luật do đại biểu QH, UBNDQH trình hoặc dự án liên quan đến nhiều ngành 	<p>Hiệp hội có thể vận động để:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Có đại diện trong BST; - Có đại diện trong Tổ biên tập (TBT); - Có người thể hiện/đồng quan điểm với hiệp hội trong BST/TBT với tư cách là đại diện cơ quan hữu quan, chuyên gia 	Cơ quan chủ trì soạn thảo	Tham gia BST, TBT (nếu được phép)
5	Soạn thảo nội dung Dự án luật, pháp lệnh	<p>Ban soạn thảo thực hiện các hoạt động sau:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Xây dựng đề cương dự thảo - Thảo luận chính sách cơ bản, nội dung Dự thảo - Tổng kết thực tiễn, đánh giá thực trạng; Nghiên cứu thông tin, điều ước quốc tế - Xây dựng Dự thảo, Tờ trình, Thuyết minh chi tiết, Nội dung giải trình tiếp thu ý kiến của các chủ thể khác - Nghiên cứu đánh giá tác động của Dự thảo (từng vấn đề, giải pháp, đánh giá chi phí và lợi ích của mỗi giải pháp) 	<p>Hiệp hội vận động để các hoạt động trong quá trình soạn thảo đều tính đến CSTMQT mà Hiệp hội ủng hộ hoặc mong muốn</p>	Ban soạn thảo Tổ biên tập	<ul style="list-style-type: none"> - Tham gia BST, TBT (nếu được phép) - Gửi bản góp ý



6	Lấy ý kiến đối với Dự án luật, pháp lệnh	<ul style="list-style-type: none"> - Nêu vấn đề cần xin ý kiến phù hợp với từng đối tượng; - Đăng tải dự thảo văn bản; - Các tổ chức cá nhân hữu quan, đối tượng chịu tác động trực tiếp cho ý kiến góp ý - Tổng hợp, nghiên cứu, tiếp thu các ý kiến 	Hiệp hội cho ý kiến trực tiếp, vận động các chủ thể hữu quan cho ý kiến để điều chỉnh nội dung dự thảo phù hợp với CSTMQT mà hiệp hội ủng hộ	Ban soạn thảo Tổ biên tập	<ul style="list-style-type: none"> - Gửi Bản góp ý - Tham gia các sự kiện tham vấn - Tổ chức các sự kiện truyền thông
7	Thẩm định dự án luật, pháp lệnh trình Chính Phủ	<p>Dự án do Chính phủ trình</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bộ Tư pháp thẩm định trước khi trình Chính phủ; - Cơ quan soạn thảo tiếp thu ý kiến thẩm định, chỉnh lý dự thảo trình Chính phủ - Văn phòng Chính phủ họp đại diện các bộ, tổ chức, cá nhân hữu quan trong trường hợp văn bản có nhiều ý kiến khác nhau; - Chính phủ thảo luận, biểu quyết về việc trình Dự án luật, pháp lệnh <p>Dự án không do Chính phủ trình:</p> <p>Chính phủ cho ý kiến vào hồ sơ Dự thảo trong 20 ngày (với sự hỗ trợ của bộ được phân công và Bộ Tư pháp)</p>	Hiệp hội vận động để những nội dung CSTMQT hiệp hội ủng hộ được cơ quan thẩm định tính đến	Bộ Tư pháp (Vụ chuyên môn liên quan) Văn phòng Chính phủ (Vụ xây dựng pháp luật)	<ul style="list-style-type: none"> - Gửi Bản góp ý - Tham gia các sự kiện tham vấn - Tổ chức các sự kiện truyền thông

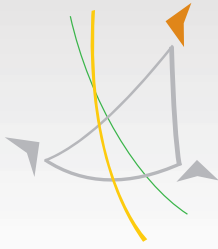
THÔNG QUA DỰ ÁN LUẬT, PHÁP LỆNH, NGHỊ QUYẾT CỦA QUỐC HỘI

8	Thẩm tra dự án luật, pháp lệnh	<p>Các Ủy ban của QH chủ trì và/hoặc tham gia thẩm tra dự án</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mời đại diện cơ quan cùng thẩm tra, các tổ chức hữu 	Hiệp hội vận động để những nội dung CSTMQT hiệp hội ủng hộ được cơ quan	Cơ quan thẩm tra (Ủy ban của Quốc hội được chỉ định thẩm tra dự án luật)	<ul style="list-style-type: none"> - Gửi Bản góp ý - Tham gia các sự kiện tham vấn
---	--------------------------------	--	---	--	--



VIỆT NAM

		<p>quan, chuyên gia, đối tượng chịu tác động cho ý kiến</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yêu cầu cơ quan soạn thảo trình bày, tổ chức hội thảo, khảo sát thực tế những vấn đề thuộc nội dung dự thảo - Lập Báo cáo thẩm tra 	thẩm tra tính đến		<ul style="list-style-type: none"> - Tổ chức các sự kiện truyền thông
9	UBTVQH cho ý kiến	<ul style="list-style-type: none"> - UBTVQH họp xem xét, cho ý kiến về dự án sau khi nghe cơ quan soạn thảo, cơ quan thẩm tra, các tổ chức – cá nhân tham dự trình bày - Cơ quan soạn thảo điều chỉnh dự án theo ý kiến của UBTVQH 	Hiệp hội vận động để những nội dung CSTMQT hiệp hội ủng hộ được UBTVQH và các tổ chức, cá nhân tham gia cuộc họp của UBTVQH tính đến	Các thành viên UBTVQH	<ul style="list-style-type: none"> - Gửi Bản góp ý - Tham gia các sự kiện tham vấn - Tổ chức các sự kiện truyền thông
10	Quốc hội xem xét, thông qua	<p>Quốc hội xem xét, thông qua dự án trong một hoặc hai kỳ họp</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dự án được gửi đến các đại biểu Quốc hội (và các Đoàn đại biểu, các Ủy ban của Quốc hội nếu là dự án xem xét lần 2) - Tại kỳ họp: Cơ quan trình dự thảo thuyết trình; Báo cáo thẩm tra; Thảo luận (ở Tổ và tại phiên họp toàn thể) - UBTVQH tổ chức việc chính lý, tiếp thu ý kiến (cơ quan thẩm tra chủ trì việc chính lý) - UBTVQH báo cáo Quốc hội về việc chính lý - Quốc hội biểu quyết thông qua dự thảo 	Hiệp hội vận động để các quan điểm về CSTMQT của hiệp hội được các đại biểu, Ủy ban của Quốc hội biết đến, ủng hộ và/hoặc thảo luận	Đại biểu Quốc hội	<ul style="list-style-type: none"> - Gửi Bản góp ý - Tham gia các sự kiện tham vấn - Tổ chức các sự kiện truyền thông - Các hình thức làm việc trực tiếp với Đại biểu Quốc hội (và/hoặc các Đoàn đại biểu Quốc hội)



2. ĐÀM PHÁN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ CỦA VIỆT NAM

a. Thẩm quyền đàm phán thương mại quốc tế ở Việt Nam

Ở Việt Nam, thẩm quyền và thủ tục đàm phán các cam kết, điều ước, hiệp định, thỏa thuận quốc tế được quy định chung tại Luật ký kết, gia nhập và thực hiện Điều ước quốc tế 2005. Cụ thể, theo Luật này thì thẩm quyền chính trong đàm phán, ký kết các thỏa thuận/hiệp định mở cửa thương mại quốc tế của Việt Nam thuộc về các cơ quan sau:

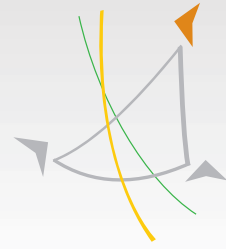
- **Quyết định bắt đầu đàm phán:** Chủ tịch nước hoặc Chính phủ (trường hợp Điều ước quốc tế có quy định trái hoặc chưa được quy định trong văn bản luật thì phải xin ý kiến của Ủy ban Thường vụ Quốc hội/Quốc hội)
- **Quá trình đàm phán:** Chính phủ
- **Ký kết và phê chuẩn:** Chủ tịch nước hoặc Chính phủ ký (trường hợp Điều ước quốc tế có quy định trái hoặc chưa được quy định trong văn bản luật thì phải được Quốc hội phê chuẩn)

Đối với trường hợp đàm phán các cam kết mở cửa thương mại, pháp luật Việt Nam có quy trình riêng nhằm đáp ứng những đòi hỏi và tính chất riêng của các cam kết loại này tại Quyết định 30/2003/QĐ-TTg ngày 21/2/2003 ban hành Quy chế làm việc của Đoàn đàm phán Chính phủ về kinh tế - thương mại quốc tế.

Theo các văn bản này thì Đoàn đàm phán Chính phủ về kinh tế - thương mại quốc tế (Đoàn đàm phán Chính phủ) được giao nhiệm vụ chuẩn bị và tiến hành các cuộc đàm phán để Việt Nam gia nhập hoặc ký kết các điều ước quốc tế về thương mại theo quyết định của Thủ tướng Chính phủ, mà chủ yếu là:

- Chuẩn bị và góp ý cho phương án đàm phán tổng thể để Thủ tướng Chính phủ phê duyệt;
- Chuẩn bị và trực tiếp đàm phán trong khuôn khổ phương án đàm phán đã phê duyệt;
- Phối hợp các Bộ, ngành để điều phối các phương án chuyên ngành phục vụ cho công tác đàm phán và triển khai kết quả đàm phán sau khi đã được Thủ tướng Chính phủ xem xét, quyết định.

Công việc triển khai thực tế được giao cho Bộ Công thương làm đầu mối (với Trưởng Đoàn đàm phán là Thứ trưởng Bộ Công thương), với sự tham gia của các Bộ, ngành



VIỆT NAM

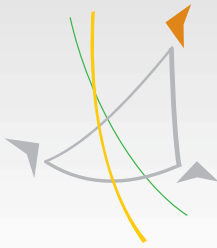
liên quan trong Chính phủ (với thành phần Đoàn đàm phán là các cán bộ cấp Vụ của các Bộ, ngành liên quan).

Trên thực tế, trong nội bộ Đoàn đàm phán, việc phân công các lĩnh vực đàm phán thường được thực hiện như sau:

- Bộ Công thương: Chủ trì, đầu mối tập hợp phương án đàm phán trong tất cả các lĩnh vực và đàm phán về dịch vụ liên quan đến thương mại (phân phối, xuất nhập khẩu...)
- Bộ Tài chính: Đàm phán về thuế quan
- Bộ Kế hoạch và đầu tư: Đàm phán về đầu tư và giải quyết tranh chấp liên quan đến đầu tư
- Bộ Khoa học Công nghệ: Đàm phán về sở hữu trí tuệ
- Các Bộ khác: Đàm phán về các vấn đề thuộc lĩnh vực quản lý của mình (ví dụ Bộ Thông tin truyền thông chịu trách nhiệm về xây dựng phương án và đàm phán về mở cửa thị trường dịch vụ bưu chính, viễn thông; Bộ Du lịch chịu trách nhiệm về dịch vụ du lịch...)

Phân công nội bộ trong Đoàn đàm phán là vấn đề mang tính suy đoán, không được nêu công khai, vì vậy để đảm bảo hiệu quả cao nhất (đến đúng các đối tượng), các doanh nghiệp, hiệp hội khi vận động CSTMQT trong các đàm phán này cần tiếp cận các cơ quan sau:

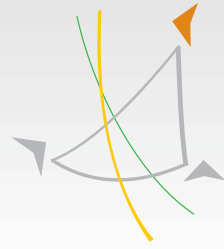
- Bộ quản lý ngành;
- Bộ được phân công chủ trì mảng đàm phán liên quan (như nêu sơ bộ ở trên);
- Đoàn đàm phán của Chính phủ (hiện tại Văn phòng của Đoàn Đàm phán đặt tại Bộ Công Thương, với tên gọi Văn phòng quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế).



b. Vận động chính sách trong các đàm phán thương mại quốc tế của Việt Nam

Liên quan đến các cơ chế để doanh nghiệp, hiệp hội có thể tham gia vào quá trình đàm phán thương mại của Chính phủ, pháp luật hiện hành của Việt Nam quy định về vấn đề này như sau:

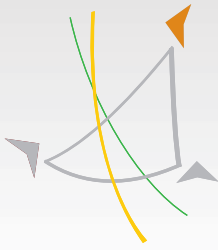
- Điều 9.2 Luật ký kết, gia nhập và Thực hiện Điều ước quốc tế có quy định chung theo đó *“Trước khi đề xuất với Chính phủ về việc đàm phán, ký kết điều ước quốc tế, cơ quan đề xuất phải lấy ý kiến kiểm tra bằng văn bản của Bộ Ngoại giao..., ý kiến thẩm định của Bộ Tư pháp... và ý kiến các cơ quan, tổ chức hữu quan”*. Không có giải thích nào về tính “hữu quan” của cơ quan, tổ chức được lấy ý kiến, vì vậy trên thực tế việc này chỉ giới hạn ở các Bộ, ngành (cơ quan quản lý Nhà nước liên quan), việc mở rộng đến các đối tượng khác hoàn toàn phụ thuộc vào cách giải thích và thông lệ làm việc của đơn vị liên quan;
- Quyết định 06/2012/QĐ-TTg về việc tham vấn cộng đồng doanh nghiệp về các thỏa thuận thương mại quốc tế quy định một cơ chế khá cụ thể về sự phối hợp giữa cơ quan đàm phán và cộng đồng doanh nghiệp trong quá trình nghiên cứu khả thi cũng như đàm phán các thỏa thuận thương mại quốc tế, bao gồm:
 - ❖ Trách nhiệm của cơ quan chủ trì đàm phán trong việc cung cấp thông tin (thời điểm, cách thức, nội dung), tiếp nhận và xử lý các ý kiến của doanh nghiệp;
 - ❖ quyền được tham gia ý kiến của doanh nghiệp (các hình thức góp ý) và trách nhiệm bảo mật thông tin;
 - ❖ Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) được làm đầu mối tập hợp và phản ánh các ý kiến của cộng đồng doanh nghiệp tới các cơ quan chủ trì đàm phán.



VIỆT NAM

Hộp 19 – Ví dụ về một số hoạt động vận động CSTMQT mà Trung tâm WTO – VCCI đã thực hiện

- Tiến hành nghiên cứu, điều tra về các CSTMQT quan trọng và gửi kết quả đến các cơ quan liên quan;
- Tham gia tích cực vào các cuộc họp lấy ý kiến doanh nghiệp do cơ quan liên quan tổ chức (có nghiên cứu trước, có quan điểm với lập luận cụ thể...);
- Tổ chức các sự kiện truyền thông (hội thảo, tọa đàm) mở đường dư luận về những CSTMQT mà Việt Nam;
- Nghiên cứu và trả lời chi tiết các Công văn tham vấn về các CSTMQT của các cơ quan liên quan.



3. NHỮNG LƯU Ý CHUNG VỀ VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH Ở VIỆT NAM

■ *Thuyết phục là hàng đầu:*

Mặc dù đã ghi nhận quyền tham gia ý kiến của các tổ chức, cá nhân (đặc biệt là các đơn vị chịu tác động trực tiếp của chính sách liên quan) cũng như cơ chế lấy ý kiến, pháp luật Việt Nam còn chưa có cơ chế đầy đủ trong việc đảm bảo các ý kiến này được tính đến trong quá trình các cơ quan có thẩm quyền xem xét chính sách, pháp luật liên quan.

Ngoài ra, nhiều cơ quan, cán bộ Nhà nước có thẩm quyền trong soạn thảo chính sách, pháp luật và đặc biệt là trong đàm phán vẫn chưa có thói quen hay thái độ tích cực với việc tham vấn các đối tượng bên ngoài Nhà nước.

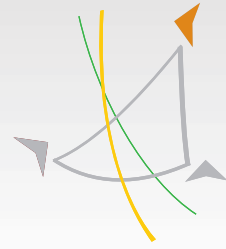
Vì vậy, khác với các nước phát triển, vận động chính sách ở Việt Nam vẫn còn là quá trình thuyết phục các cơ quan hoạch định chính sách quan tâm, chấp nhận đề xuất của mình hơn là quá trình sử dụng quyền, gây áp lực đối với các cơ quan này.

■ *Hãy luôn kiên nhẫn:*

Vận động CSTMQT ở đâu cũng là một quá trình dài, với nhiều địa chỉ cần vận động và lợi ích không phải nhìn thấy ngay (vì thường liên quan đến những vấn đề vĩ mô). Do đó, bên cạnh việc có một nguồn lực (nhân lực, vật lực) đủ lớn, người vận động cũng cần có sự bình tĩnh, kiên nhẫn để đi cho hết quá trình này.

Ở Việt Nam, điều này còn cần thiết hơn bởi vận động chính sách còn rất nhiều thử thách. Thứ nhất, bản thân các CSTMQT ở Việt Nam không hẳn minh bạch, nhiều trường hợp không có định hướng chính sách rõ ràng, rất dễ thay đổi theo ý kiến chủ quan của một đơn vị nào đó vào bất kỳ giai đoạn nào của quá trình. Thứ hai, các cơ quan có thẩm quyền thì không phải luôn luôn sẵn sàng lắng nghe và thực sự cởi mở. Thứ ba, hoạt động vận động chưa được điều chỉnh bởi một khung khổ pháp lý hoàn chỉnh, và vì thế có thể có hiện tượng vận động ngầm, không minh bạch, có thể gắn với tham nhũng... dễ làm nản lòng những người vận động chính sách một cách trung thực và hợp pháp.

Vì vậy, vận động chính sách ở Việt Nam cần nhiều kiên nhẫn để theo đuổi, cần sự quan tâm đến từng giai đoạn, từng chi tiết nhỏ trong suốt cả quy trình cho đến khi CSTMQT mong muốn/đề xuất trở thành hiện thực.



VIỆT NAM

- *Tiền không phải là tất cả*

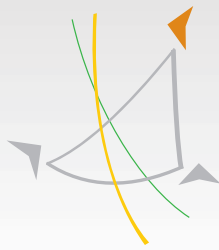
Ở nhiều nước, nơi vận động hành lang đã trở thành một “ngành công nghiệp”, nơi các quy định và thực tiễn vận động rất phức tạp và đa dạng, không có tiền thì khó nói đến chuyện vận động gì. Tuy nhiên, ở Việt Nam, vận động chính sách hiện vẫn đang là hoạt động mà doanh nghiệp, hiệp hội có thể thực hiện với một nguồn lực nhỏ nhưng vẫn có hiệu quả nhất định nếu chú tâm làm nội dung thật tốt (ví dụ tham gia các hoạt động góp ý bằng văn bản, tham dự và góp ý tại các hội thảo, cuộc họp do cơ quan soạn thảo tổ chức...).

Tất nhiên, nếu có nguồn lực nhất định và sử dụng hiệu quả (ví dụ tiến hành nghiên cứu để có lập luận thuyết phục, tổ chức những chiến dịch vận động sử dụng phương tiện truyền thông và kêu gọi ủng hộ của công chúng) thì kết quả vận động sẽ tốt hơn.

- *Đoàn kết là sức mạnh*

Giống như ở nhiều nước đang phát triển khác, vận động chính sách ở Việt Nam hiện còn được thực hiện tương đối ít và với hiệu quả không phải lúc nào cũng được như mong muốn. Điều này xuất phát một phần từ năng lực của các đơn vị tham gia vận động (ví dụ nhiều hiệp hội còn yếu cả về nguồn nhân lực, vật lực).

Vì vậy, sẽ hiệu quả hơn nếu các đơn vị (mà chủ yếu là các hiệp hội) này tập hợp nhau lại hoặc tham gia vào các cơ chế hợp tác chung về CSTMQT (ví dụ VCCI) để tiến hành việc vận động những CSTMQT cụ thể. Sự đoàn kết này sẽ cho phép các hiệp hội bổ sung năng lực lẫn nhau, tiết kiệm nguồn lực và tạo ra những tiếng nói có trọng lượng hơn trong vận động, vì vậy có thể hy vọng đạt được những kết quả tích cực hơn (ví dụ mô hình Ủy ban Tư vấn về Chính sách Thương mại Quốc tế của VCCI tập hợp đại diện các hiệp hội thuộc các lĩnh vực quan trọng của nền kinh tế đã tiến hành các hoạt động vận động CSTMQT chung và đã đạt được những thành công ban đầu rất đáng khích lệ).



LIÊN MINH CHÂU ÂU (EU)

1. CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ TRONG PHÁP LUẬT EU

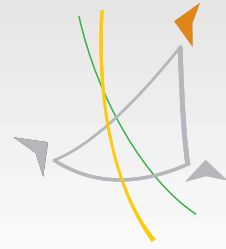
a. Văn bản chứa các CSTMQT

Là một liên minh kinh tế - chính trị đặc thù với 27 quốc gia thành viên và một hệ thống đồ sộ các văn bản điều chỉnh mối quan hệ và chia sẻ thẩm quyền giữa EU và các nước thành viên, hệ thống chính sách pháp luật ở EU được xem là đặc biệt phức tạp.

Tùy thuộc vào lĩnh vực, các CSTMQT áp dụng tại EU được quy định tại các văn bản cấp liên minh (EU) hay cấp quốc gia (thành viên EU) hoặc cả hai. Doanh nghiệp, hiệp hội khi vận động cần tìm hiểu xem vấn đề mà mình vận động thuộc thẩm quyền của các cơ quan EU hay các nước thành viên EU để có hướng vận động thích hợp.

Bảng 10 - Phân định thẩm quyền quyết định chính sách ở EU

Thẩm quyền của EU	Thẩm quyền chia sẻ giữa EU và các nước thành viên	Thẩm quyền của nước thành viên
Nông nghiệp	Phát sóng	Quyền công dân
Cạnh tranh	Văn hóa	Tội phạm và hình sự
Điều kiện lao động	Năng lượng	Quốc phòng
Thủy sản và nghề cá	Môi trường	Giáo dục
Thị trường nội địa	Quan hệ ngoại giao	Bầu cử
Thương mại	Trợ giúp quốc tế	Y tế
	Dịch vụ bưu chính	Thuế
	Phát triển vùng	Phúc lợi xã hội
	Chính sách xã hội	
	Đào tạo	
	Giao thông vận tải	



LIÊN MINH CHÂU ÂU (EU)

CSTMQT ở EU có thể được nêu/quy định trong các văn bản sau đây:

■ Các văn bản pháp luật:

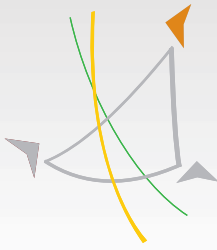
- ❖ *Quy định* (Regulations): Là các văn bản có giá trị ràng buộc với các nước thành viên. Các Quy định bao hàm những điều khoản pháp luật cụ thể, được áp dụng trực tiếp tại các nước thành viên;
- ❖ *Chỉ thị* (Directives): Là các văn bản có giá trị ràng buộc với các nước thành viên. Tuy nhiên, chúng chỉ nêu các mục tiêu và yêu cầu về kết quả, các nước thành viên sẽ phải ban hành các văn bản pháp luật nội địa để thực hiện các mục tiêu và yêu cầu này.
- ❖ *Quyết định* (Decisions): Là các văn bản có giá trị ràng buộc với các nước thành viên. Tuy nhiên, chúng chỉ điều chỉnh một số đối tượng cụ thể (thành viên, thiết chế, cơ quan, đơn vị) chứ không phải toàn bộ các nước thành viên;
- ❖ Ngoài ba loại này, EU còn có các Khuyến nghị và Quan điểm (Recommendations and Opinions). Đây không phải là các văn bản pháp lý bắt buộc nhưng thường là các văn bản giải thích không chính thức những điểm còn tranh cãi trong các Quy định, Chỉ thị, Quyết định.

■ Các phán quyết của Tòa án

Phán quyết của Tòa án Công lý châu Âu chỉ là văn bản giải quyết tranh chấp cụ thể. Tuy nhiên, trong không ít các trường hợp phán quyết của Tòa án này có tác động quan trọng đến chính sách ở châu Âu, ví dụ khi bản án của Tòa giải thích các chính sách hoặc khi xác định một chính sách có phù hợp với các Hiệp định của EU hay không.

■ Các chính sách:

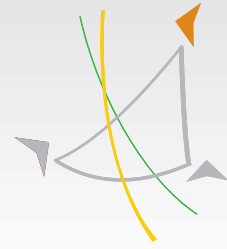
- ❖ Sách Xanh (Green Papers): Các văn bản này thường do Ủy ban châu Âu đưa ra vào giai đoạn đầu của quá trình tham vấn xây dựng chính sách, pháp luật. Tất cả các bên liên quan đều được mời bình luận;
- ❖ Sách Trắng (White Papers): Thường thì Sách Trắng sẽ được phát triển từ Sách Xanh (sau khi lấy ý kiến tham vấn và được Hội đồng Bộ trưởng EU thông qua). Văn bản này chỉ ra sự cần thiết phải có văn bản pháp luật hoặc hành động cụ thể về một vấn đề nào đó. Sách Trắng cũng nêu các hình thức (văn bản, hành động) mà Ủy ban châu Âu dự kiến sử dụng để giải quyết vấn đề đó;
- ❖ Tài liệu khung (Framework documents): là các quan điểm của Ủy ban châu Âu về tất cả các vấn đề chính sách lớn của EU trong mỗi giai đoạn 6 năm;



LIÊN MINH CHÂU ÂU (EU)

- ❖ Tài liệu về quan điểm của Ủy ban châu Âu (Commission situation papers or position papers): Tài liệu nội bộ;
- ❖ Dự thảo sơ bộ các Chỉ thị (Directive preliminary drafts): Tài liệu nội bộ;
- ❖ Đề xuất dự thảo (Draft proposals): Tài liệu công khai.

Khi xác định chiến lược vận động, cần xác định một cách đầy đủ khuôn khổ pháp lý (loại văn bản) của CSTMQT đó (hiện tại hoặc tương lai) để xác định các chủ thể cần vận động (cơ quan có thẩm quyền) cũng như các bước vận động cụ thể (theo quy trình ban hành văn bản pháp luật/chính sách liên quan).



LIÊN MINH CHÂU ÂU (EU)

b. Các cơ quan có thẩm quyền trong hoạch định CSTMQT ở EU

Như đã nêu, các cơ quan có thẩm quyền trong việc hoạch định CSTMQT ở EU bao gồm 02 nhóm:

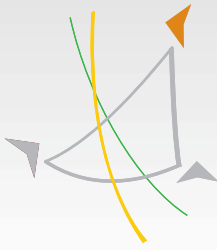
- Các cơ quan EU (bao gồm Hội đồng Bộ trưởng, Nghị viện châu Âu, Ủy ban châu Âu, Tòa án châu Âu);
- Các cơ quan của các nước thành viên EU.

Việc phân chia chức năng giữa hai nhóm cơ quan này và giữa các cơ quan trong một nhóm với nhau trong việc hoạch định một CSTMQT cụ thể phụ thuộc vào lĩnh vực và hình thức pháp lý (văn bản chứa đựng) của chính sách đó (Xem Bảng nêu trên).

Đối với các chính sách thuộc thẩm quyền quyết định của các nước thành viên EU, thủ tục xây dựng và thông qua các chính sách cũng như các cơ quan có thẩm quyền ở mỗi giai đoạn trong thủ tục đó phụ thuộc vào quy định của từng nước.

Đối với các chính sách thuộc thẩm quyền quyết định của EU, phân định chức năng của các cơ quan EU trong quá trình ban hành các chính sách này có thể được tóm tắt như sau:

- *Hội đồng châu Âu* (European Council – Tập hợp Nguyên thủ tất cả các nước thành viên EU trong lĩnh vực liên quan): Cơ quan xác định các ưu tiên chính sách chiến lược của EU;
- *Hội đồng Bộ trưởng* (Council of Ministers – Tập hợp Bộ trưởng tất cả các nước thành viên EU trong lĩnh vực liên quan đến chủ đề của cuộc họp Hội đồng Bộ trưởng): Cơ quan này cụ thể hóa các ưu tiên chính sách chiến lược của EU trong từng lĩnh vực cụ thể;
- *Ủy ban châu Âu* (European Commission – Bao gồm các Ủy viên phụ trách từng lĩnh vực chính sách cụ thể trong EU): Là cơ quan đưa sáng kiến, soạn thảo và thực thi các chính sách;
- *Nghị viện châu Âu* (European Parliament): Sử dụng quyền đại diện (do được bầu) của mình để thuyết phục Ủy ban thông qua các sáng kiến *chính sách của mình*;
- *COPERER* (Ủy ban đại diện thường trực): Là cơ quan có trách nhiệm chuẩn bị nội dung cho các phiên họp của Hội đồng châu Âu, và vì vậy có ảnh hưởng lớn đến việc hình thành chính sách ngay từ giai đoạn đầu;
- *Tòa án Công lý châu Âu* (European Court of Justice): Cơ quan này, với nhiệm vụ đảm bảo rằng các chính sách của EU phù hợp với các văn bản hiệp định và nguyên tắc pháp luật của EU, có vai trò lớn trong việc giải thích các chính sách và quyết định



LIÊN MINH CHÂU ÂU (EU)

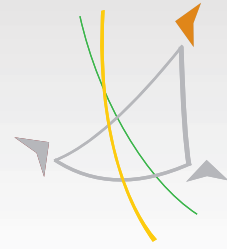
một chính sách có phù hợp với các văn bản cốt lõi của EU hay không;

- *Các Nhóm làm việc, các Ủy ban Tư vấn* (working groups, advisory committee): Các đơn vị này tương đối phổ biến trong hệ thống ban hành chính sách của EU (mỗi lĩnh vực, chính sách lại có các đơn vị tư vấn riêng) và họ có tiếng nói tương đối đậm nét trong việc hình thành chính sách ở EU.

Quan hệ giữa các cơ quan này trong việc hoạch định một CSTMQT cụ thể có thể ở một trong các hình thức sau:

- Quan hệ tham vấn (xin ý kiến);
- Quan hệ phối hợp (cùng tham gia vào hoạch định chính sách);
- Quan hệ phê chuẩn (đồng ý hay bác bỏ đề xuất chính sách); và/hoặc
- Quan hệ đồng quyết định (cùng có quyền quyết định).

Nhìn chung, thẩm quyền và mối quan hệ giữa các cơ quan châu Âu trong việc hoạch định chính sách rất phức tạp, việc vận động đối với các chính sách ở EU, vì vậy, cũng nhiều thách thức hơn. Các doanh nghiệp, hiệp hội cần biết về cơ bản để có thể kiểm soát chung, còn việc vận động cụ thể đòi hỏi sự tham gia của các đơn vị vận động chính sách chuyên nghiệp tại EU.



LIÊN MINH CHÂU ÂU (EU)

c. Quy trình ban hành chính sách ở EU và các kênh vận động thích hợp

Ở EU, mỗi loại chính sách (trong khung khổ một loại văn bản nhất định, thuộc một lĩnh vực nhất định) có quy trình ban hành riêng, với sự tham gia và thẩm quyền khác nhau giữa các cơ quan liên quan.

Mặc dù khác nhau ở chi tiết, nhìn chung, một quy trình đầy đủ sẽ theo các bước sau đây:

■ *Bước 1: Ủy ban châu Âu dự thảo chính sách, gửi cho Nghị viện châu Âu*

Về nguyên tắc, một Ban chuyên môn (Directorate General) của Ủy ban sẽ dự thảo sơ bộ chính sách, chuyển đến các Ban chuyên môn có liên quan khác trong Ủy ban để xin ý kiến (gọi là thủ tục tham vấn nội bộ Ủy ban).

Khi dự thảo sơ bộ được tất cả các Ban chuyên môn liên quan đồng tình thì Tập thể các Ủy viên liên quan của Ủy ban sẽ thông qua dự thảo và gửi sang Nghị viện châu Âu.

■ *Bước 2: Nghị viện châu Âu xem xét dự thảo chính sách*

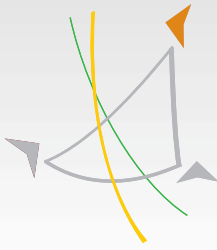
Tùy lĩnh vực của chính sách mà Ủy ban châu Âu dự thảo gửi sang, một ủy ban trực thuộc Nghị viện sẽ được giao phụ trách quy trình xem xét dự thảo này (tất nhiên có tham vấn các ủy ban liên quan khác của Nghị viện). Các nhóm Nghị sỹ của Nghị viện sẽ thống nhất chọn một Nghị sỹ làm “Người phản biện” cho dự thảo chính sách đó. Ủy ban phụ trách dự thảo sẽ thảo luận đề xuất chính sách của Ủy ban châu Âu, đưa ra các thời hạn sửa đổi. Sau đó cũng ủy ban này thảo luận về các sửa đổi và bỏ phiếu cho các sửa đổi đó. Cùng với các ý kiến của các ủy ban liên quan, ủy ban này sẽ ra một bản báo cáo về dự thảo chính sách liên quan (kèm theo các sửa đổi đã được thông qua) gửi cho Nghị viện.

Nghị viện (trong phiên họp toàn thể) để bỏ phiếu thông qua các đề nghị sửa đổi của ủy ban phụ trách dự thảo bằng đa số phiếu thường của các nghị sỹ tham gia bỏ phiếu. Các đề nghị sửa đổi khác cũng có thể được đưa ra sau khi thủ tục bỏ phiếu này nếu được sự ủng hộ của nhóm ít nhất 40 nghị sỹ hoặc bởi một đảng phái chính trị trong Nghị viện.

■ *Bước 3: Hội đồng Bộ trưởng xem xét dự thảo chính sách*

Hội đồng Bộ trưởng cân nhắc dự thảo sửa đổi mà Nghị viện đã thực hiện.

Nếu Hội đồng bằng đa số phiếu đặc biệt đồng ý thông qua các sửa đổi của Nghị viện hoặc nếu Hội đồng đồng thuận quyết định khác với ý kiến của Nghị viện, quy trình sẽ chấm dứt ở đây (dự thảo sẽ trở thành chính sách có hiệu lực với nội dung tương ứng với quyết định của Hội đồng).



LIÊN MINH CHÂU ÂU (EU)

Nếu Hội đồng không đồng ý với dự thảo sửa đổi bởi Nghị viện nhưng cũng không đạt được đồng thuận quyết định khác, Hội đồng sẽ sửa đổi dự thảo và trên cơ sở kết quả trao đổi giữa nhóm làm việc và COPERER ra một quan điểm chung (common position).

■ *Bước 4: Nghị viện cho ý kiến về quan điểm chung của Hội đồng*

Nghị viện có 3 tháng (4 tháng trong trường hợp có kỳ nghỉ quy định) để xem xét quan điểm chung của Hội đồng và cho ý kiến lần 2 đối với dự thảo chính sách.

Ủy ban của Nghị viện phụ trách dự thảo sẽ tiến hành lấy ý kiến và sửa đổi và Nghị viện bỏ phiếu thông qua các sửa đổi (như Bước 2 nhưng không cần lấy ý kiến của các ủy ban liên quan và tỷ lệ thông qua của Nghị viện là đa số phiếu của tất cả các nghị sỹ - không phụ thuộc vào số nghị sỹ tham gia bỏ phiếu). Vì thủ tục bỏ phiếu theo đa số toàn thể này rất khó đạt được nên các sửa đổi của Nghị viện ở Bước này thường không được thông qua.

Và nếu việc này không đạt được trong thời hạn nêu trên thì coi như Nghị viện chấp thuận quan điểm chung của Hội đồng Bộ trưởng. Quy trình chấm dứt ở đây, dự thảo theo quan điểm chung của Hội đồng coi như được thông qua.

Tuy nhiên, nếu Nghị viện thông qua được các sửa đổi mới, dự thảo sửa đổi lần 2 sẽ được chuyển cho Hội đồng Bộ trưởng để bỏ phiếu (tương tự Bước 3). Nếu Hội đồng vẫn tiếp tục phản đối các đề xuất của Nghị viện thì phải thực hiện Bước 5.

■ *Bước 5: Thủ tục hòa giải giữa Nghị viện và Hội đồng*

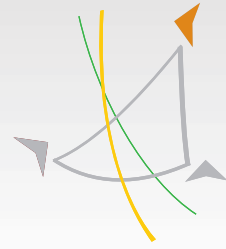
Ủy ban Hòa giải với 27 nghị sỹ và đại diện của 27 nước thành viên EU sẽ thảo luận về dự thảo chính sách và cố gắng đạt được thỏa hiệp. Quá trình thỏa hiệp này được thực hiện dưới sự giám sát của Ủy ban châu Âu.

Nếu đạt được thỏa thuận chung, dự thảo theo thỏa thuận sẽ được gửi lại cho Nghị viện để cơ quan này bỏ phiếu thông qua. Thường thì Nghị viện sẽ thông qua dự thảo này (bởi trong thành phần Ủy ban Hòa giải đã có đại diện các nhóm nghị sỹ).

Nếu không đạt được thỏa thuận chung, dự thảo chính sách coi như bị bác.

Việc vận động CSTMQT nằm trong các văn bản pháp luật nội địa của EU là việc tranh thủ các cơ quan có thẩm quyền trong từng bước của quá trình ban hành các văn bản này theo các cách thức khác nhau để các cơ quan này nêu quan điểm về chính sách đang được xem xét theo hướng phù hợp nhất với mong muốn vận động của mình.

Về nguyên tắc, vận động chính sách ở cấp độ EU được ghi nhận chủ yếu ở các hình thức (các kênh vận động) sau:

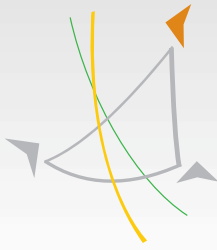


LIÊN MINH CHÂU ÂU (EU)

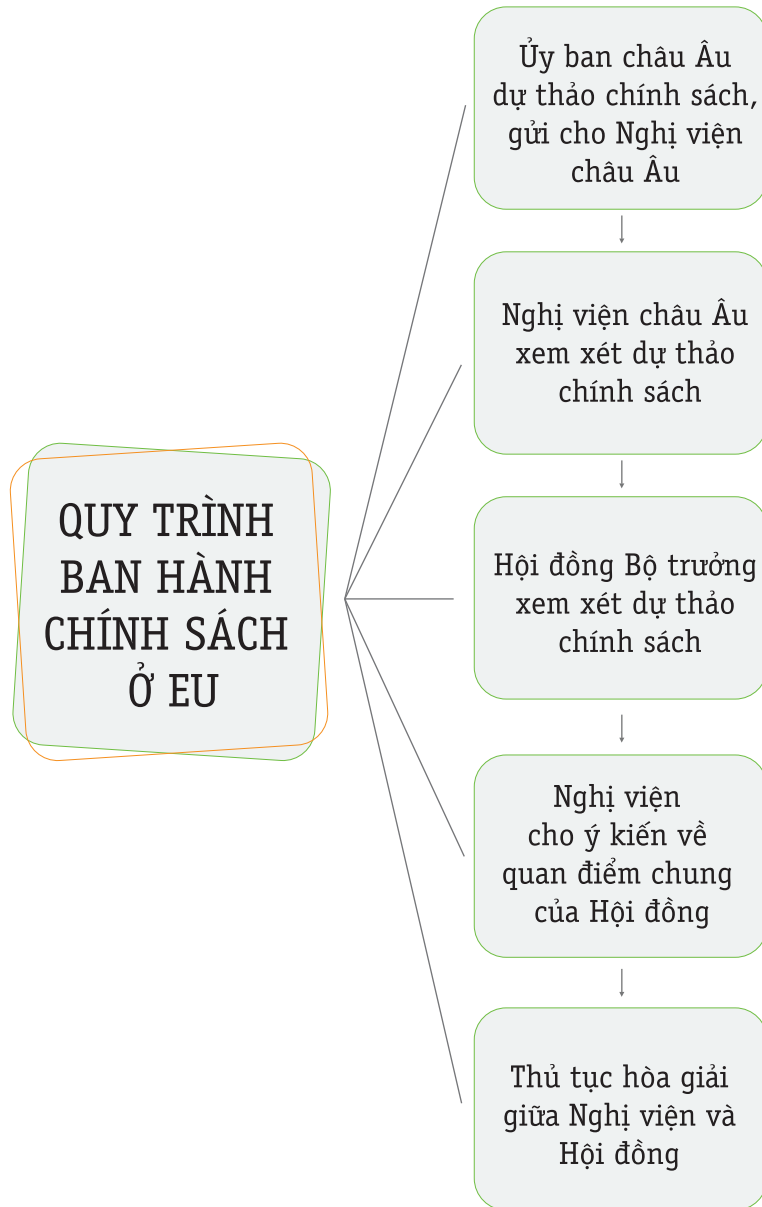
- Góp ý với các cơ quan có thẩm quyền trong quá trình soạn thảo ban hành các văn bản liên quan (khi các cơ quan này lấy ý kiến hoặc góp ý theo các địa chỉ thường trực trên mạng như the Consultation, the European Commission and Civil Society CONNECCS);
- Tham gia vào các Nhóm làm việc, ủy ban tư vấn hoặc tư vấn riêng cho nghị sỹ EU;
- Tham dự các sự kiện công khai với công chúng của các cơ quan EU.

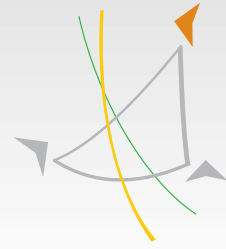
Tuy nhiên, trên thực tế, vận động CSTMQT ở EU có thể được thực hiện thông qua hầu hết các kênh vận động được biết tới (cả chính thức và không chính thức). EU đã và đang có những nỗ lực nhằm minh bạch hóa và đưa các kênh vận động vào khung khổ pháp lý ở cấp EU, tuy nhiên những nỗ lực này còn tương đối hạn chế và do đó các doanh nghiệp, hiệp hội hay thậm chí Chính phủ nước ngoài vẫn cần chú ý nghiên cứu kỹ hoặc sử dụng các dịch vụ vận động chuyên nghiệp để có thể tận dụng các kênh vận động hiệu quả (dù chính thức hay không chính thức) ở EU.

Ngoài ra, cần chú ý là trong khá nhiều trường hợp, việc vận động chính sách ở EU lại được thực hiện thông qua các kênh vận động chính sách ở cấp quốc gia thành viên EU (để thông qua tiếng nói của các quốc gia thành viên tác động đến chính sách chung cấp EU). Trong những trường hợp này, các kênh vận động chính sách có thể sử dụng phụ thuộc vào quy định và thông lệ sinh hoạt chính trị ở từng nước.



LIÊN MINH CHÂU ÂU (EU)





LIÊN MINH CHÂU ÂU (EU)

Hộp 20 - Một số quy định về vận động hành lang ở Nghị viện EU

(Hướng dẫn áp dụng Quy tắc 9(2) về vận động hành lang ở Nghị viện EU)

Điều 2 – Trợ lý Nghị sỹ

1. Khi bắt đầu mỗi Khóa Nghị viện, Ban giám sát Nghị viện EU sẽ quyết định số trợ lý tối đa mà mỗi Nghị sỹ có thể đăng ký.

Khi nhận nhiệm vụ, mỗi trợ lý đã đăng ký phải lập một bản thông báo viết về các hoạt động nghề nghiệp của mình và tất cả các hoạt động, công việc được trả lương khác.

2. Các trợ lý có quyền ra vào Nghị viện theo các điều kiện giống với điều kiện áp dụng đối với cán bộ của Ban thư ký hoặc các nhóm chính trị tại Nghị viện.
3. Tất cả những người khác, bao gồm cả những người làm việc trực tiếp với Nghị sỹ chỉ được ra vào Nghị viện theo các điều kiện nêu tại Quy tắc 9(2).

Điều 3 – Quy tắc ứng xử

1. Trong mối quan hệ với Nghị viện, các cá nhân có tên trong danh sách đã đăng ký có nghĩa vụ:

a) Tuân thủ các quy định tại Quy tắc 9(2) và tại Phụ lục này;

b) Nêu rõ (các) nhóm lợi ích mà mình đại diện khi liên hệ với Nghị sỹ của Nghị viện, nhân viên của họ hoặc nhân viên của Nghị viện;

c) Không thực hiện bất kỳ hành vi nào nhằm thu thập thông tin một cách thiếu trung thực;

d) Không nêu bất kỳ quan hệ chính thức nào với Nghị viện trong các công việc với một bên thứ ba;

e) Không lưu hành các bản sao tài liệu có được từ Nghị viện vì lợi ích của một bên thứ ba;

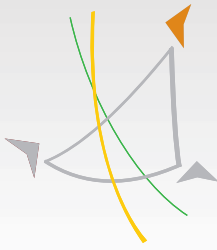
f) Tuân thủ chặt chẽ các quy định tại Điều 2.2 Phụ lục 1;

g) Đảm bảo rằng bất kỳ hỗ trợ nào thực hiện theo các điều khoản tại Điều 2 Phụ lục 1 phải được thông báo trong ở bộ phận Đăng ký liên quan;

h) Phải tuân thủ chặt chẽ các Quy tắc áp dụng cho công chức khi tuyển chọn các cựu công chức của các cơ quan EU;

i) Tuân thủ mọi quy tắc của Nghị viện về quyền và trách nhiệm của các cựu Nghị sỹ;

2. Bất kỳ vi phạm nào đối với các quy tắc hành xử nói trên có thể dẫn tới việc thu hồi thẻ ra vào của cá nhân liên quan và, tùy trường hợp, công ty của họ.



2. ĐÀM PHÁN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ CỦA EU

a. Thẩm quyền đàm phán thương mại quốc tế

Ủy ban châu Âu là cơ quan chịu trách nhiệm thực hiện việc đàm phán thương mại giữa EU với các nước bên ngoài khối này trong các vấn đề thương mại hàng hóa, dịch vụ và quyền sở hữu trí tuệ. Đây là lý do tại sao hầu hết các hoạt động vận động chính sách của các doanh nghiệp, hiệp hội nước ngoài đối với EU chủ yếu diễn ra ở Bruxelles, Bỉ (nơi Ủy ban châu Âu đặt trụ sở).

Tuy nhiên, thẩm quyền này của Ủy ban được thực hiện trong mối quan hệ chặt chẽ với các cơ quan khác của EU. Cụ thể:

■ Hội đồng EU:

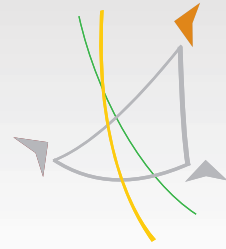
Ủy ban châu Âu chỉ có thể bắt đầu đàm phán một hiệp định thương mại sau khi có ủy quyền của Hội đồng EU.

Trong quá trình đàm phán, Ủy ban phải thực hiện các chỉ đạo, định hướng của Hội đồng EU và tham vấn thường xuyên với một ủy ban đặc biệt do Hội đồng này chỉ định.

■ Nghị viện EU:

Cơ quan này chỉ tham gia vào quá trình EU đàm phán một số loại hiệp định thương mại nhất định (ví dụ đàm phán WTO, đàm phán các thỏa thuận liên kết hoặc hợp tác)

Với cơ chế phân bổ thẩm quyền trong đàm phán thương mại quốc tế này ở EU, trong khi việc vận động trong quá trình đàm phán thương mại quốc tế sẽ phải hướng vào Ủy ban châu Âu là chủ yếu, ở những trường hợp cụ thể, ngoài việc vận động Ủy ban châu Âu, các doanh nghiệp, hiệp hội nước ngoài có thể thực hiện việc vận động CST-MQT trong các đàm phán thương mại liên quan một cách hiệu quả ở cấp quốc gia thành viên EU (nhằm tác động và tận dụng tiếng nói hoặc lá phiếu của nước này trong khuôn khổ Hội đồng EU và các đại diện của họ ở các ủy ban tư vấn đặc biệt của Hội đồng) hoặc cấp Nghị viện (ở mức độ hạn chế hơn).

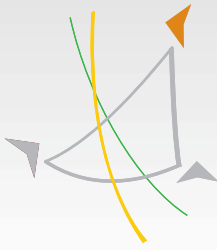


LIÊN MINH CHÂU ÂU (EU)

b. Vận động chính sách trong đàm phán thương mại của EU

Vận động chính sách đối với các đàm phán thương mại quốc tế của EU có thể được thực hiện xung quanh các cơ quan EU có thẩm quyền trong lĩnh vực này theo các cách thức tương tự như vận động chính sách thương mại trong các văn bản nội bộ của EU.

Ngoài ra, vì Ủy ban châu Âu trong quá trình đàm phán một hiệp định thương mại luôn thực hiện các báo cáo đánh giá tác động kinh tế, môi trường xã hội của hiệp định đó (báo cáo đánh giá tác động) thông qua các chuyên gia độc lập. Các báo cáo đánh giá tác động có ảnh hưởng quan trọng đến quyết định cuối cùng trong đàm phán của Ủy ban châu Âu về những vấn đề liên quan (bên cạnh những cân nhắc về chính trị, tất nhiên). Vì vậy các doanh nghiệp, hiệp hội hay Chính phủ nước ngoài muốn vận động EU cần có biện pháp vận động thích hợp để các mối quan tâm của mình được đề cập đến một cách phù hợp trong các báo cáo này.



3. NHỮNG LƯU Ý CHUNG ĐỐI VỚI VẬN ĐỘNG CSTMQT Ở EU

Theo kinh nghiệm được nhiều chuyên gia đúc kết thì việc vận động chính sách ở EU cần đặc biệt chú ý đến những đặc điểm riêng sau:

■ *Thông lệ “Ăn cây nào rào cây ấy”*

Đối với các CSTMQT trong EU, trước nay Chính phủ các nước thành viên hầu như vẫn đi theo hướng ủng hộ những chính sách mang lại lợi ích ưu tiên cho các ngành sản xuất của nước mình.

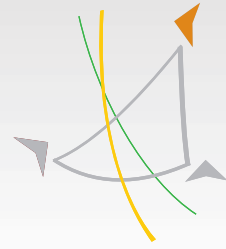
Ví dụ, Anh đã từng phản đối sáng kiến “một thị trường” để bảo vệ các nhà kinh doanh nước mình. Đúc ủng hộ yêu cầu bắt buộc sử dụng bộ chuyển đổi xúc tác vì biết rằng quy định này sẽ có lợi cho ngành công nghiệp ô tô công nghệ cao của mình. Pháp thì luôn chú trọng đến các chính sách bảo vệ và thúc đẩy ngành nông nghiệp và do đó phản đối sáng kiến sử dụng nhiên liệu sinh học.

Vì vậy, các doanh nghiệp, hiệp hội nước ngoài (ví dụ Việt Nam) muốn vận động chính sách ở EU có thể tiếp cận các nước thành viên EU có cùng lợi ích với mình để thông qua các nước này tác động đến chính sách liên quan trong khuôn khổ EU hoặc trong các đàm phán thương mại với EU.

■ *“Đi bất biến ứng vạn biến”*

Sự phức tạp trong quy trình ra chính sách cũng như đàm phán thương mại quốc tế ở châu Âu kéo theo sự phức tạp trong việc vận động. Cụ thể, để được thông qua, một chính sách/kết quả đàm phán ở EU phải trải qua nhiều lần xem xét, lật qua lật lại bởi nhiều cơ quan với nhiều nhóm lợi ích khác nhau. Do đó vận động chính sách cũng phải cùng lúc hướng tới rất nhiều chủ thể với các chiến lược riêng dù mục tiêu cốt lõi vẫn phải được đảm bảo.

Lời khuyên của các nhà vận động chính sách chuyên nghiệp ở EU là trong mỗi chiến dịch vận động cần xác định và thống nhất một “thông điệp vận động cốt lõi”, sau đó cần chuyển thông điệp ấy thành các “phiên bản” khác nhau phù hợp với các cơ quan khác nhau cần vận động. Mỗi phiên bản đó phải được thiết kế riêng, nêu thông điệp cốt lõi qua các lăng kính khác nhau ví dụ từ các góc độ xã hội, kỹ thuật, kinh tế, môi trường, pháp luật, đạo đức...

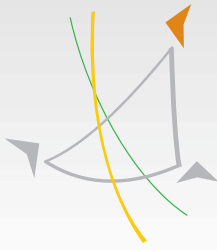


LIÊN MINH CHÂU ÂU (EU)

■ “Cây đời mãi xanh tươi”

EU là một thiết chế phức tạp, với nhiều cơ quan có thẩm quyền trong việc đề xuất sáng kiến, dự thảo hay ban hành chính sách. Bản thân thành phần mỗi cơ quan của EU cũng thay đổi khá lớn theo từng nhiệm kỳ (đặc biệt là những chức danh quan trọng như Chủ tịch EU, Chủ tịch Ủy ban EU). Mỗi lần thay đổi về thiết chế, định hướng chính sách có thể sẽ thay đổi (với mức độ khác nhau). Vì vậy, các chuyên gia vận động chính sách ở EU đều tin rằng trong khối này không có chính sách nào “chết” hoàn toàn cả.

Vì vậy, thông lệ ở EU là: một đề xuất chính sách, nếu may mắn, sẽ được thông qua; nếu không được thông qua thì thực tế chỉ chính sách đó được đưa ra khỏi chương trình làm việc của EU vào thời điểm đó, tạm lắng xuống, và sẽ lại được đưa vào chương trình làm việc của EU vào một lúc nào đó (ví dụ khi có sự ủng hộ của nước Chủ tịch trong kỳ Chủ tịch mới của EU).



HOA KỲ

1. CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ TRONG PHÁP LUẬT HOA KỲ

a. Văn bản chứa đựng CSTMQT ở Hoa Kỳ

Hoa Kỳ là một nước được tổ chức theo mô hình Liên bang, với một chính quyền liên bang có thẩm quyền trong một nhóm các lĩnh vực và 50 chính quyền bang với thẩm quyền trong nhóm các lĩnh vực khác.

Các quy định, chính sách thương mại có liên quan đến nước ngoài có thể tùy lĩnh vực và tính chất cụ thể có thể thuộc thẩm quyền của Liên bang hoặc Bang. Xem xét dưới đây chỉ tập trung vào việc xây dựng, hoạch định CSTMQT ở cấp liên bang của Hoa Kỳ.

Cụ thể, các CSTMQT của Hoa Kỳ có thể được quy định trong các loại văn bản sau:

■ **Văn bản luật:**

Các văn bản luật chứa CSTMQT ở Hoa Kỳ có thể bao gồm:

❖ **Luật (Bill, Act):**

Luật là văn bản có giá trị pháp lý cao nhất (sau Hiến pháp) ở Hoa Kỳ. Luật điều chỉnh và/hoặc quy định các nguyên tắc cơ bản cho tất cả các chính sách, lĩnh vực.

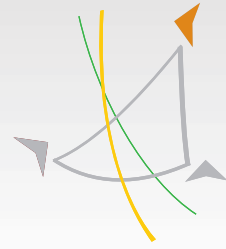
Các luật này mang các ký hiệu riêng như “HR + số” (Luật xuất phát từ Hạ viện); “HS+số” (Luật xuất phát từ Thượng viện)

❖ **Nghị quyết chung (Joint - Resolution):**

Nghị quyết chung giữa Hạ viện và Thượng viện là văn bản có giá trị như luật và được ban hành theo quy trình tương tự luật nhưng phạm vi điều chỉnh hẹp (ví dụ điều chỉnh các khoản chi cụ thể nhất định từ các quỹ liên bang).

Nghị quyết chung được ký hiệu là HJR (nếu xuất phát từ Hạ viện) hoặc SJRs (nếu xuất phát từ Thượng viện).

Ngoài Nghị quyết chung, Hạ viện và Thượng viện còn có thể ban hành một số loại nghị quyết khác (ví dụ “Concurrent Resolution”, “Simple Resolution”) nhưng chỉ để thể hiện thái độ của họ mà không có giá trị pháp lý. Trên thực tế, một số chuyên gia kinh nghiệm ở Hoa Kỳ cho rằng các Nghị quyết này vẫn có ảnh hưởng đến hành động của Nghị viện ở mức độ nhất định.



HOA KỲ

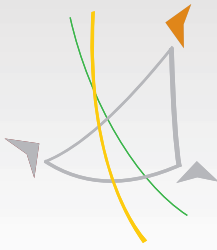
- ***Văn bản pháp quy:***

Đây là nhóm các văn bản do các Cơ quan Chính phủ của Hoa Kỳ ban hành nhằm thực thi các văn bản luật của Nghị viện (dưới hình thức các Quy định – Regulation của các Bộ).

Trên thực tế, nhóm các văn bản này ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động thương mại quốc tế bởi chúng chi tiết hóa những quy định tại các luật vào những nội dung, thủ tục cụ thể, và vì thế tác động trực tiếp đến quyền và nghĩa vụ của các tổ chức, cá nhân thực hiện hoạt động thương mại.

- ***Văn bản của Tòa án***

Tòa án ở Hoa Kỳ có thẩm quyền xử lý các tranh chấp, trong đó có các tranh chấp liên quan đến việc thực thi, giải thích các chính sách thương mại. Vì vậy nhiều bản án của các Tòa án Hoa Kỳ có tác động trực tiếp đến nội dung và sự tồn tại của các chính sách thương mại quốc tế.



b. Các cơ quan có thẩm quyền đối với CSTMQT ở Hoa Kỳ

■ *Nghị viện Hoa Kỳ:*

Bao gồm hai viện (Hạ viện và Thượng viện), là cơ quan có thẩm quyền chính trong việc ban hành các luật điều chỉnh ở cấp cao nhất (dưới Hiến pháp) các chính sách ở Hoa Kỳ, trong đó có CSTMQT.

Cả Thượng viện và Hạ viện Hoa Kỳ đều có quyền đưa ra sáng kiến và thông qua các luật. Tuy nhiên, riêng các luật liên quan đến tiền, chỉ Hạ viện có thẩm quyền.

■ *Cơ quan hành pháp liên bang Hoa Kỳ (Tổng thống, các Bộ, các cơ quan trực thuộc Chính phủ):*

Thẩm quyền của cơ quan hành pháp đối với việc ban hành các chính sách có thể là trực tiếp hoặc gián tiếp.

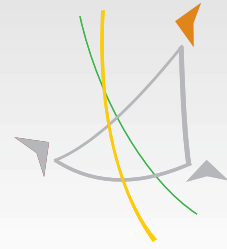
Thẩm quyền trực tiếp thể hiện ở (i) quyền phủ quyết của Tổng thống đối với các dự thảo luật của Nghị viện; (ii) quyền soạn thảo và thông qua các quy định (regulation) thực thi luật của các Bộ.

Thẩm quyền gián tiếp thể hiện ở khả năng tác động của Tổng thống đối với việc ra sáng kiến và thông qua các luật (với tư cách là người lãnh đạo Đảng, Tổng thống có thể đưa vào các đề xuất luật thông qua các nghị sỹ là thành viên của Đảng).

■ *Tòa án liên bang Hoa Kỳ:*

Ở cấp liên bang, hệ thống các Tòa án Hoa Kỳ chia làm 3 nhóm (i) Các Tòa án cấp cơ sở (sơ thẩm) (trong trường hợp vận động CSTMQT, cần chú ý là Tòa án Thương mại Quốc tế - CIT); (ii) Các Tòa Phúc thẩm; (iii) Tòa án Tối cao.

Việc vận động CSTMQT ở các Tòa án này được thực hiện chủ yếu dưới 2 hình thức (i) Tham gia trực tiếp vào các vụ việc liên quan đến các CSTMQT tại các Tòa này (dưới tư cách là bên nguyên đơn, kiện ra tòa trong nỗ lực thay đổi một chính sách hoặc chặn sự ra đời của một chính sách nào đó), và (ii) Trình các bản giải trình với tư cách bên độc lập (amicus curiae) lên các Tòa án trong các vụ việc có liên quan đến CSTMQT mà mình quan tâm.



HOA KỲ

c. Thủ tục lập pháp ở Hoa Kỳ

Với mỗi loại văn bản có liên quan đến CSTMQT có một quy trình ban hành riêng. Dưới đây là tóm tắt quy trình lập pháp (ban hành Luật) cấp liên bang ở Hoa Kỳ.

■ *Bước 1: Sáng kiến lập pháp (đề xuất dự thảo luật)*

Một luật mới có thể được đề xuất bởi Hạ viện hoặc Thượng viện hoặc một cá nhân nghị sỹ. Dự luật này sau đó sẽ được chuyển đến Ủy ban chuyên trách về lĩnh vực của dự luật đó.

Nếu Ủy ban này quyết định không xử lý dự luật. Dự luật coi như bỏ (trên thực tế thì đây là “số phận” của phần lớn các sáng kiến lập pháp vốn được đưa ra rất nhiều ở Hoa Kỳ).

■ *Bước 2: Ủy ban chuyên trách xem xét dự luật*

Nếu Ủy ban chuyên trách chấp nhận xem xét dự luật, Ủy ban này sẽ lên lịch tổ chức các phiên điều trần về dự luật. Tại các phiên điều trần công khai trước công chúng này, “người làm chứng” (thực tế là các tổ chức, cá nhân muốn nêu quan điểm về vấn đề liên quan), trong đó bao gồm cả các Bộ và cơ quan trực thuộc Chính phủ, sẽ được mời tới trình bày.

Sau các phiên điều trần, Ủy ban chuyên trách có thể can nhắc đưa vào các sửa đổi đối với dự luật và tiến hành bỏ phiếu thông qua dự luật trong nội bộ Ủy ban.

■ *Bước 3: Cơ quan Nghị viện ban đầu (nơi sáng kiến luật được đưa ra) xem xét dự luật*

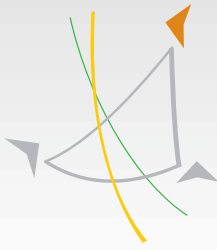
Văn bản dự luật như đã được Ủy ban chuyên trách thông qua sẽ được chuyển đến cơ quan nghị viện ban đầu – tức Hạ viện hoặc Thượng viện (tùy thuộc vào việc dự luật xuất phát từ ý tưởng của Hạ viện, Thượng viện hay nghị sỹ thuộc cơ quan đó).

Cơ quan này sẽ thảo luận trong phiên họp toàn thể về dự luật và bỏ phiếu thông qua dự luật trong nội bộ mình (với những đề nghị sửa đổi (mark-up), nếu có).

■ *Bước 4: Dự luật được xem xét bởi cơ quan Nghị viện thứ hai*

Dự thảo được thông qua tại cơ quan Nghị viện ban đầu sẽ được chuyển sang cơ quan nghị viện còn lại (mà cụ thể là chuyển đến Ủy ban chuyên trách về lĩnh vực liên quan của cơ quan này). Ủy ban này sẽ bỏ phiếu thông qua hoặc không thông qua dự luật hoặc đưa ra các đề xuất sửa đổi đối với dự luật.

Dự luật (cùng với các đề xuất sửa đổi của Ủy ban, nếu có) sau đó sẽ được thảo luận, đề nghị sửa đổi, bỏ phiếu trong phiên họp toàn thể của cơ quan Nghị viện này.



■ **Bước 5: Ủy ban hỗn hợp xem xét dự luật**

Nếu cơ quan Nghị viện thứ hai thông qua dự luật kèm theo các sửa đổi thì hai Cơ quan Nghị viện sẽ phải lập một Ủy ban hỗn hợp (với thành viên là đại diện với số lượng bằng nhau của Hạ viện và Thượng viện) để xem xét, xử lý các nội dung còn bất đồng trong dự luật giữa Hạ viện và Thượng viện và xây dựng một phiên bản chung cuối cùng của dự luật để hai viện thông qua.

■ **Bước 6: Hai viện thông qua dự luật**

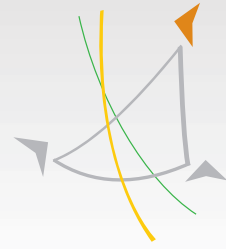
Nếu Nghị viện (cả hai viện) cùng bỏ phiếu thông qua phiên bản dự luật chung thì dự luật đã được thông qua sẽ được gửi đến Tổng thống.

■ **Bước 7: Tổng thống phê chuẩn/phủ quyết dự luật**

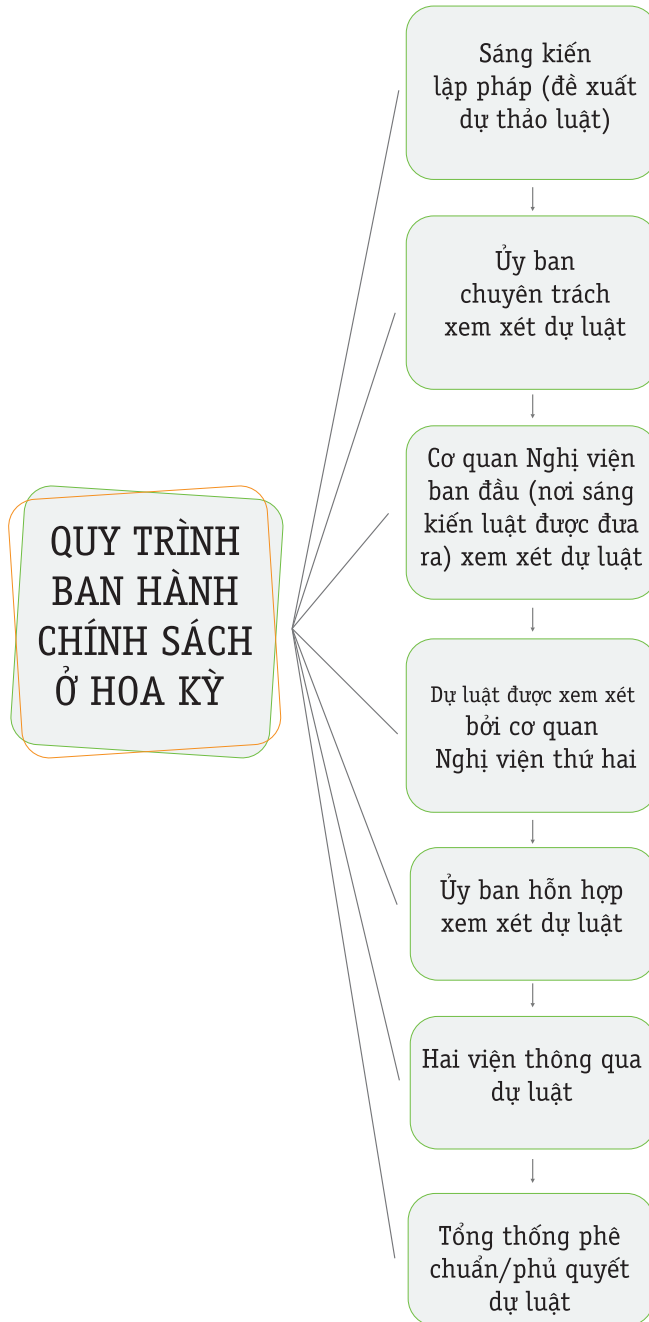
Tổng thống có quyền phê chuẩn hoặc phủ quyết (từ chối) toàn bộ văn bản dự luật do hai viện chuyển đến.

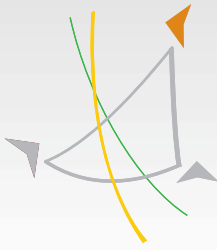
Nếu Tổng thống thông qua dự luật thì dự luật sẽ thành Luật (Act) và có hiệu lực (ngay lập tức hoặc từ một thời điểm nhất định). Dự luật cũng sẽ thành Luật nếu trong thời hạn 10 ngày kể từ ngày nhận được dự luật, Tổng thống không có ý kiến gì.

Nếu Tổng thống phủ quyết dự luật, dự luật vẫn có thể trở thành Luật nếu Nghị viện bỏ phiếu thông qua với đa số 2/3.



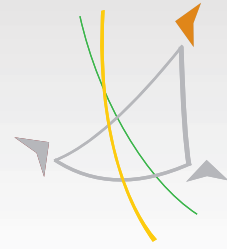
HOA KỲ





Bảng 11 – Các kênh/kỹ năng vận động chính sách ở Hoa Kỳ và tần suất sử dụng

Kỹ năng vận động	Tần suất sử dụng
CƠ QUAN LẬP PHÁP	
Giúp đỡ và/hoặc tặng quà cho các nghị sỹ	Không rõ
Gặp gỡ/làm việc trực tiếp với các nghị sỹ hoặc trợ tá của họ	Rất thường xuyên
Tham gia “làm chứng” (phát biểu – “testify”) tại các phiên điều trần của các ủy ban nghị viện	Rất thường xuyên
CƠ QUAN HÀNH PHÁP	
Liên hệ với các đơn vị đặc vụ có thẩm quyền tư vấn cho Tổng thống	Không rõ
Liên hệ với các văn phòng liên lạc cụ thể trong Văn phòng của Tổng thống	Không rõ
Gặp gỡ/làm việc trực tiếp với Tổng thống hoặc trợ tá của họ	Ít khi
Gặp gỡ/làm việc trực tiếp với cán bộ/công chức của các Bộ, ngành	Rất thường xuyên
Tham gia vào các ủy ban hay hội đồng tư vấn của Bộ ngành	Thỉnh thoảng
Gửi bình luận bằng văn bản đối với các dự thảo quy định pháp quy	Rất thường xuyên
Tham gia “làm chứng” (phát biểu – “testify”) tại các phiên điều trần của các Bộ, ngành	Không rõ
TÒA ÁN	
Gây ảnh hưởng tới các quyết định bầu thẩm phán	Không rõ
Tham gia các vụ kiện	Thỉnh thoảng
Trình các bản giải trình với tư cách bên độc lập (amicus curiae)	Thỉnh thoảng
Các biện pháp gián tiếp (tác động đến dư luận, người dân)	
Tổ chức các buổi gặp trực tiếp giữa các nhóm ủng hộ với quan chức chính phủ	Không rõ
Phát ngôn trước báo chí	Không rõ
Tổ chức các chiến dịch tuyên truyền qua email, thư, điện thoại...	Rất thường xuyên
Tổ chức các buổi tuần hành ủng hộ, phản đối...	Ít khi
Quảng cáo trên các phương tiện truyền thông	Ít khi



2. ĐÀM PHÁN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ CỦA HOA KỲ

a. Thẩm quyền đàm phán thương mại quốc tế

■ Cơ quan Đại diện Thương mại Hoa Kỳ

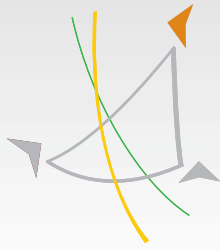
Ở Hoa Kỳ, trước năm 1962, Bộ Ngoại giao Hoa Kỳ là cơ quan đảm trách tất cả các đàm phán quốc tế, bao gồm cả các đàm phán về thương mại. Cơ chế đàm phán thương mại, vì vậy, cũng thực hiện theo cách thức của đàm phán ngoại giao, trong đó tính bảo mật, khép kín được đề cao, mối liên hệ hay sự tham gia của các nhóm lợi ích vào quá trình này rất hạn chế. Chính vì vậy, một loạt các tên tuổi lớn trong các ngành sản xuất của Hoa Kỳ cũng như các nhóm có lợi ích gắn chặt với các đàm phán thương mại đã tiến hành các chiến dịch vận động rầm rộ. Và họ đã thành công: Năm 1962, Chính phủ Hoa Kỳ thành lập Cơ quan Đại diện Thương mại Hoa Kỳ (US Trade Representative - USTR) trực thuộc Văn phòng Tổng thống, thay thế cho Bộ Ngoại giao trong các hoạt động liên quan đến thương mại quốc tế (đặc biệt là trong các đàm phán mở cửa thị trường và xử lý các tranh chấp phát sinh giữa Hoa Kỳ và các nước khác trong quá trình thực hiện các cam kết này).

Trên thực tế, USTR là đầu mối trong một cơ chế hợp tác liên ngành trong hoạch định chính sách thương mại của Hoa Kỳ. Cơ chế này bao gồm các Nhóm Giám sát Chính sách Thương mại (Trade Policy Review Group – TPRG) và Ủy ban Công chức Chính sách Thương mại (Trade Policy Staff Committee – TPSC), 17 Ủy ban Tư vấn (trong từng lĩnh vực ngành nghề cụ thể) (Industry Sector Advisory Committees – ISACs) dưới sự giám sát và chủ trì của USTR. Đây được xem như mô hình “tiểu nội các” trong hoạch định và phối hợp quan điểm của các Bộ trong Nội các Hoa Kỳ trong các vấn đề thương mại quốc tế hoặc đầu tư có liên quan đến thương mại.

■ Nghị viện Hoa Kỳ:

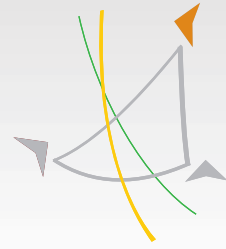
Theo Hiến pháp Hoa Kỳ, Nghị viện có thẩm quyền cuối cùng trong việc điều chỉnh hoạt động thương mại với nước ngoài trong khi Tổng thống có quyền tiến hành đàm phán và ký kết các thỏa thuận thương mại quốc tế (mà trên thực tế USTR được Tổng thống giao thực thi nhiệm vụ này).

Vì thế, đối với từng chính sách thương mại, USTR thường báo cáo và làm việc chặt chẽ với Nghị viện để đảm bảo có được sự ủng hộ của cơ quan này đối với tương lai của chính sách đó (đặc biệt trong việc thông qua các Hiệp định thương mại sau khi Tổng thống đã ký).



HOA KỲ

Nghị viện Hoa Kỳ đã từng thông qua một đạo luật về thương mại trong đó có quy định về “Cơ chế nhanh” (fast-track) trong đàm phán thương mại quốc tế theo đó Nghị viện vẫn giữ quyền bỏ phiếu thông qua hay không thông qua các Hiệp định mở cửa thương mại mà Tổng thống đã ký tuy nhiên Nghị viện phải làm việc này trong một khoảng thời gian tương đối ngắn và chỉ được bỏ phiếu cả gói (không được phép sửa đổi nội dung Hiệp định đã ký). Cơ chế fast track này được áp dụng tương đối ổn định trong một số thời kỳ ở Hoa Kỳ và được xem là một điều kiện thuận lợi cho Tổng thống trong việc đàm phán các cam kết thương mại (bởi nó đảm bảo sẽ không có điều chỉnh hay thay đổi nào về nội dung đối với các cam kết đã được đàm phán và ký tắt bởi Tổng thống). Cơ chế này hiện đã bị Nghị viện Hoa Kỳ rút lại vô thời hạn.



HOA KỲ

b. Vận động chính sách trong đàm phán thương mại quốc tế ở Hoa Kỳ

■ *USTR - Một mô hình gắn đàm phán của Chính phủ với doanh nghiệp*

Lịch sử hình thành USTR cho thấy bản thân mô hình USTR đã là một thành công của khối tư nhân trong việc minh bạch hóa và khiến cho quá trình đàm phán thương mại quốc tế ở Hoa Kỳ gắn hơn với các nhóm doanh nghiệp và các nhóm lợi ích ở Hoa Kỳ.

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

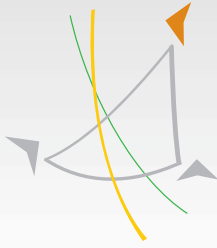
■ *ISACs – Một thành tố của quá trình đàm phán*

Theo quy định, 17 ủy ban tư vấn trong từng lĩnh vực kinh tế cụ thể (Industry Sector Advisory Committees – ISACs) với thành phần là các lãnh đạo điều hành của các doanh nghiệp lớn và các đại diện hiệp hội trong lĩnh vực liên quan được thành lập và hoạt động dưới “mũ” USTR và thực hiện chức năng tư vấn cho quá trình đàm phán của Hoa Kỳ.

Theo Luật Thương mại (Trade Act) 1974 thì các ISACs tham gia vào quá trình đàm phán thương mại của Hoa Kỳ ở cả 03 giai đoạn của quá trình này:

- ❖ Đối với bất kỳ sáng kiến thương mại quốc tế nào, các ủy ban tư vấn ISACs phải được thành lập và cung cấp thông tin, tư vấn liên quan cho Chính phủ. Các ủy ban tư vấn này chịu sự điều hành của USTR, một mình hoặc phối hợp với Bộ Thương mại, Bộ Nông nghiệp hoặc Bộ Lao động;
- ❖ Trong quá trình đàm phán thương mại, Tổng thống có trách nhiệm xin tư vấn của các ủy ban này.
- ❖ Trong quá trình thông qua các hiệp định thương mại mà Tổng thống đã ký, Nghị viện sẽ yêu cầu các ủy ban này trình các báo cáo về hiệp định liên quan.

Nhìn vào quy định này có thể thấy sự tham gia của khu vực doanh nghiệp, hiệp hội và các nhóm lợi ích vào quá trình đàm phán CSTMQT ở Hoa Kỳ không chỉ là vận động hành lang ở vòng ngoài mà đã thực sự là một nhân tố của quá trình đàm phán thương mại quốc tế. Vì vậy, không phải ngẫu nhiên mà ở Hoa Kỳ, người ta xem doanh nghiệp như một “nhà đàm phán” tích cực.



Chú ý là, cơ chế cho phép sự tham gia của khối tư nhân vào các đàm phán thương mại chủ yếu nhằm mục tiêu thu hút, thỏa mãn và tìm sự đồng thuận từ các lực lượng nội địa ở Hoa Kỳ chứ không phải các đối tượng bên ngoài Hoa Kỳ. Vì vậy, các doanh nghiệp, hiệp hội Việt Nam muốn vận động CSTMQT trong khuôn khổ các đàm phán của Hoa Kỳ cần tìm kiếm sự ủng hộ của một lực lượng lợi ích ở nước này và phối hợp với các nỗ lực vận động của họ thì mới có thể hy vọng thành công.

■ *Các hình thức chủ động vận động cho đàm phán khác*

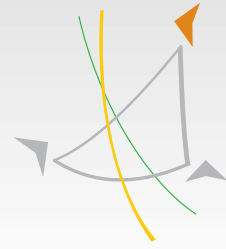
Bên cạnh những cơ chế để doanh nghiệp, hiệp hội tham gia ý kiến vào quá trình đàm phán, ở Hoa Kỳ còn nhiều hình thức vận động chủ động khác của các tổ chức, đơn vị có lợi ích gắn bó chặt chẽ với các đàm phán thương mại quốc tế của nước này.

Ví dụ, các đơn vị sau đây được xem là có hoạt động vận động hành lang khá tích cực cho tự do hóa thương mại và cho cách tiếp cận toàn cầu về các vấn đề đầu tư và thương mại quốc tế:

- ❖ Hội đồng Kinh doanh quốc tế Hoa Kỳ (US Council on International Business);
- ❖ Phòng Thương mại Hoa Kỳ (American Chamber of Commerce);
- ❖ Hội đồng Thương mại Nước ngoài quốc gia (National Foreign Trade Council);
- ❖ Bàn tròn Kinh doanh (BRT).

Các đơn vị này thực hiện các hoạt động vận động khác nhau để tác động vào quá trình đàm phán (tương tự như các kỹ năng vận động CSTMQT trong các văn bản nội địa của Hoa Kỳ).

Trên thực tế, đây là những nhóm có lợi ích tương đối chung, thành phần không quá chuyên biệt và ủng hộ thương mại tự do. Vì vậy cơ hội phối hợp với các tổ chức đại diện thương mại như thế này của các doanh nghiệp, hiệp hội nước ngoài muốn vận động hành lang ở Hoa Kỳ cho các đàm phán thương mại thuận lợi và hiệu quả hơn.



3. NHỮNG LƯU Ý ĐỐI VỚI VẬN ĐỘNG CHÍNH SÁCH Ở HOA KỲ

■ *Chuyên gia vận động hành lang – “Nhà lập pháp giấu mặt”*

Khác với phần lớn các nước, ở Hoa Kỳ, Nghị viện (mà cụ thể là các nghị sỹ) có vai trò khá chủ động trong quá trình đưa ra sáng kiến và soạn thảo các văn bản luật (thay vì Chính phủ hay các Bộ chịu trách nhiệm hầu hết các dự luật như ở các nước khác).

Sáng kiến luật xuất phát từ Nghị viện hoặc các nghị sỹ khi được trình thường là đi kèm luôn dự thảo đã được xây dựng chi tiết. Thường thì các nghị sỹ (hay nhóm nghị sỹ) sẽ không tự mình viết dự thảo này. Trên thực tế, các dự thảo này thường là do các nghị sỹ cùng các nhóm vận động chính sách (lobbyists) soạn thảo. Thậm chí trong không ít trường hợp, các nhóm vận động hàng lang đã soạn thảo sẵn một dự luật nào đó và thuyết phục (nhóm) nghị sỹ đưa ra trước Nghị viện.

Chính vì lý do này mà nhiều nhà bình luận đã gọi các nhà vận động chính sách là một loại “cơ quan lập pháp của Hoa Kỳ”, một dạng “nhà lập pháp giấu mặt”.

Nói một cách khác, vận động chính sách ở Hoa Kỳ có thể tác động trực tiếp đến nội dung chính sách liên quan. Thông lệ cũng như quy định ở Hoa Kỳ được xem là tạo cơ hội cho các hoạt động vận động chính sách.

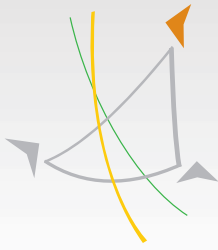
Vì vậy không phải ngẫu nhiên mà rất nhiều Chính phủ, doanh nghiệp, hiệp hội nước ngoài đã sử dụng Nghị viện để vận động cho những CSTMQT mà mình quan tâm.

■ *Hoa Kỳ - miền đất của vận động hàng lang*

Nếu như đến giờ người ta vẫn tranh cãi về nguồn gốc xa xưa của từ “vận động hành lang” (lobbying) là của Anh (từ hiện tượng các cử tri tập trung ở sảnh chính của Hạ viện Anh thế kỷ XIX) hay của Hoa Kỳ (nơi các nhóm lợi ích tập trung ở sảnh khách sạn Willard để trao đổi ý kiến với Tổng thống và các nghị sỹ cuối thế kỷ XVIII) thì không ai nghi ngờ rằng trong thời hiện đại, Hoa Kỳ là “đất của vận động hành lang”.

Hoa Kỳ có thể được xem như nơi có hoạt động vận động hành lang rầm rộ nhất, đa dạng nhất và cũng tốn kém nhất trên thế giới. Vận động hành lang thậm chí đã trở thành một “ngành công nghiệp”, cung cấp dịch vụ chuyên nghiệp cho bất kỳ khách hàng nào.

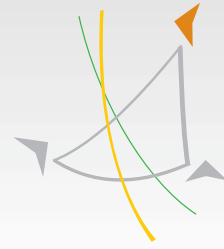
Một mặt, đây là điểm thuận lợi cho các Chính phủ, hiệp hội doanh nghiệp nước ngoài bởi dịch vụ “vận động hành lang” được chuyên nghiệp hóa, làm việc có hệ thống và hiệu quả. Việc vận động hành lang trở thành những “kỹ năng chuyên môn” và có quy trình cụ thể để có thể đạt hiệu quả cao nhất. Và vì vậy “khách hàng” có thể hoàn toàn yên tâm.



HOA KỲ

Mặt khác, điều này cũng phản ánh thực tế là vận động hàng lang ở Hoa Kỳ khó có thể tự thực hiện mà phải mua dịch vụ của các công ty vận động hành lang chuyên nghiệp. Và vì “tiền nào của ấy”, vận động hành lang, đặc biệt cho những CSTMQT lớn ở Hoa Kỳ là rất tốn kém.

Các doanh nghiệp, hiệp hội nước ngoài có thể vận động CSTMQT thông qua chính các những doanh nghiệp có tiếng nói của Hoa Kỳ có cùng lợi ích với mình. Thực tế cho thấy đây là cách thức vận động rất hữu hiệu bởi ở Hoa Kỳ, người làm chính sách luôn được xem là sẵn sàng làm mọi việc để được lòng cử tri và các nhóm lợi ích trong nước của mình.



HOA KỲ

Hộp 21 - Trung Quốc đã vận động hàng lang như thế nào để Hoa Kỳ dành quy chế đối xử tối huệ quốc hàng năm ?

Bối cảnh

Trong những năm 90, Trung Quốc đã được Hoa Kỳ dành quy chế đối xử tối huệ quốc. Tuy nhiên, đây không phải quy chế vĩnh viễn mà phải được Tổng thống Hoa Kỳ xem xét lại hàng năm. Hoa Kỳ muốn đây là một quy chế có điều kiện để có thể gây áp lực đối với Trung Quốc về các vấn đề khác như nhân quyền, dân chủ cũng như để có thể điều chỉnh dễ dàng căn cứ vào tình hình xuất nhập khẩu với Trung Quốc và linh hoạt đối với các áp lực trong nước (chủ yếu là áp lực của các nhà sản xuất nội địa cạnh tranh trực tiếp đối với các sản phẩm nhập khẩu từ Trung Quốc).

Năm 1994, mọi hoàn cảnh kinh tế - chính trị ở Hoa Kỳ đều bất lợi cho Trung Quốc và nguy cơ Trung Quốc không được Hoa Kỳ tiếp tục gia hạn quy chế tối huệ quốc (MFN) là rất rõ ràng.

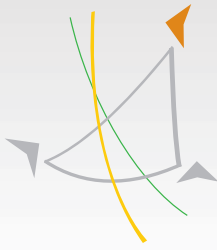
Trước đó, năm 1992, trong chiến dịch bầu cử vào Nhà trắng, Bill Clinton đã lên tiếng chỉ trích chính quyền Bush về việc đã gia hạn quy chế MFN cho Trung Quốc và cho đó là một hành động khuyến khích tình trạng độc tài ở nước này. Sau khi thắng cử, tháng 6/1993 Bill Clinton vẫn chấp nhận gia hạn quy chế MFN cho Trung Quốc với điều kiện năm sau (tức năm 1994) sẽ không gia hạn tiếp nếu Trung Quốc không đạt được những tiến triển mạnh mẽ trong vấn đề nhân quyền, cụ thể là không được sử dụng lao động tù nhân, tôn trọng quyền tự do ngôn luận của các nhóm thiểu số, cung cấp tài liệu về các tù nhân chính trị... Trong năm tiếp theo đó, Trung Quốc hầu như đạt được những tiến triển rất nhỏ trong vấn đề này.

Và theo đúng logic thì chính quyền Clinton sẽ không tiếp tục gia hạn MFN cho Trung Quốc 6/2004.

Nỗ lực vận động hàng lang của Trung Quốc

Trước nguy cơ rất rõ ràng của việc sẽ bị mất quy chế MFN (và do đó hàng hoá Trung Quốc nhập khẩu vào Hoa Kỳ sẽ phải chịu mức thuế rất cao, kéo theo một loạt các thiệt hại lớn về cán cân thương mại, đầu tư...), Trung Quốc đã tiến hành một chiến dịch vận động hàng lang tổng lực ở Hoa Kỳ với tất cả các phương thức vận động có thể (như tọa đàm, gặp gỡ riêng từng cá nhân, gửi thư, gửi báo cáo nghiên cứu...).

Phương thức thì không mới nhưng quy mô và tần suất của các hoạt động này thì đặc biệt lớn. Các đối thủ trong chiến dịch này của Trung Quốc (bao gồm hầu hết các ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ chịu ảnh hưởng bởi sự đổ bộ của hàng hoá Trung Quốc, trong đó đặc biệt là ngành dệt may Hoa Kỳ) đã miêu tả cảnh tượng “các nhà vận động hàng lang cho Trung Quốc ngập tràn Washington”, “những chiến dịch viết thư rầm rộ”, “các lãnh đạo tập đoàn lần lượt đứng lên đe dọa những hệ quả nghiêm trọng mà kinh tế Hoa Kỳ phải gánh chịu khi hàng hóa Trung Quốc không còn được hưởng MFN”.



HOA KỲ

Bên cạnh việc huy động được một lực lượng lớn các nhà bán lẻ Hoa Kỳ (nhập khẩu hàng từ Trung Quốc) và các nhà sản xuất lớn của Hoa Kỳ có nhà máy tại Trung Quốc (bao gồm các công ty trong list 500 Fortune) vận động cho Trung Quốc bằng tiền của chính họ, Trung Quốc còn tự mình thuê các công ty luật và vận động hành lang hàng đầu Hoa Kỳ phục vụ cho chiến dịch này (ví dụ Văn phòng Washington của Cleveland's Jones, Day, Reavis & Pogue, công ty luật lớn thứ 3 Hoa Kỳ đại diện cho Đại sứ quán Trung Quốc tại Hoa Kỳ, Văn phòng Washington của Mudge Rose Guthrie Alexander & Ferdon, công ty luật New York của cựu Tổng thống Hoa Kỳ Richard M. Nixon, đại diện cho Tổng công ty XNK Trung Quốc, Rollins International, công ty tư vấn của Edward Rollins, tư vấn của Ronald Reagan, đăng ký làm đại diện nước ngoài cho Phòng Thương mại quốc tế Trung Quốc và Nanjing Trung Quốc).

Điều đáng lưu ý là Trung Quốc đã sử dụng rất nhiều các nhà vận động hành lang vốn xuất thân từ chính cơ quan Đại diện thương mại Hoa Kỳ hoặc những người đã từng giữ các chức vụ quan trọng hoặc nhân viên trong cơ quan lập pháp Hoa Kỳ cho chiến dịch này. Họ, những người vốn có kinh nghiệm dày dặn trong lĩnh vực này và quan trọng hơn, họ có những mối quan hệ cá nhân và có thể tiếp cận những nhân vật quan trọng có tiếng nói quyết định đến chính sách này của chính quyền Bill Clinton, đã có đóng góp quan trọng vào kết quả của chiến dịch này.

Kết quả

Trước làn sóng vận động ồ ạt của Trung Quốc, những nhân vật quan trọng trong chính quyền Bill Clinton đã có thái độ tích cực về vấn đề này. Kết quả là Tổng thống Bill Clinton đã phải rút lại điều kiện của mình, ngày 26/5/1994 quyết định gia hạn quy chế MFN cho Trung Quốc. Và mặc dù thừa nhận rằng nhân quyền ở Trung Quốc vẫn chưa được tôn trọng, Tổng thống cho rằng việc tiếp tục các quan hệ thương mại với Trung Quốc sẽ là cơ hội tốt nhất để cải thiện vấn đề nhân quyền ở Trung Quốc.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Actionaid, Under the influence – Exposing undue corporate influence over policy-making at the WTO*, 2006
- Andrey Stoyanov, Endogenous free trade agreements and foreign lobbying*, University of British Columbia, Working Paper, 2010
- Anthony J. Nownes, Total lobbying – What lobbyists want (and how they try to get it)*, Cambridge University Press, 2006
- Bryan Cassidy, European lobbying guide – A guide on whom and how to lobby*, Thorogood, 1999
- Charles Miller, *Practical techniques for effective lobbying*, Thorogood 1998
- CIPE, *How to advocate effectively: A guidebook for business associations*
- David Coen and Jeremy Richardson, *Lobbying the European Union: Institutions, Actors and Issues*, Oxford, 2009
- Gregory Shaffer, *Public-private partnership: Mechanisms for the negotiation of international trade*, Working Draft, 1999
- Kishore Gawande, Pravin Krishna and Micheal J. Robbins, *Foreign lobbies and the US trade policy*, Working Paper 10205 NBER, 2004
- Kostecki, *Business advocacy in the global trading system – How business organisation may shape trade policy*, Technical Paper June, ITC, 2005
- Lionel Zetter, *Lobbying – The art of political persuasion*, Hh, 2008
- Mark Kober-Smith, *Legal Lobbying: How to make your voice heard – A practical guide to changing the law*, Cavendish Publishing Ltd, 2000
- OECD, *Lobbyists, Government and Public Trust*, , Volume 1 – Increasing transparency through legislation, 2009
- Peter Narray, *Business advocacy in trade policy: Representing Asia-Pacific interest in multilateral negotiations*, Paper 2005
- Pia Eberhardt and Dharmendra Kumar, *Trade invader – How big business is driving the EU-India free trade negotiations*, Corporate EU Observatory & India FDI Watch, 2010
- Rinus Van Schendelen and Roger Scully, *The unseen hand – Unelected EU legislators*, Frank Cass & Co. Ltd, 2003
- Rinus Van Schendelen, *More Machiavelli in Brussels – The Art of lobbying the EU*, Amsterdam University Press, 2010
- Ronald J. Hrebener and Bryson B. Morgan, *Lobbying in America – A reference handbook*, ABC-CLIO, 2009
- Sheila Page, *Developing countries in GATT/WTO negotiations*, Overseas Development Institute, Working Paper, October 2001
- Stuart Thomson and Steve John, *Public Affairs in Practice – A Practical Guide to Lobbying*, Kogan Page, 2007
- Wilhelm Lehmann and Lars Bosche, *Lobbying in the EU: Current rules and practices*, Working Paper, European Parliament, 2003 DANH MỤC HỘP

DANH MỤC HỘP

Hộp 1 - Một số định nghĩa về hoạt động vận động chính sách	13
Hộp 2 - Đánh giá về khung pháp lý của hoạt động vận động chính sách ở Việt Nam	22
Hộp 3 - Khối tư nhân đã tác động đến các đàm phán thương mại như thế nào?	29
Hộp 4 - Ai đứng đằng sau những tranh chấp thương mại trong WTO?	30
Hộp 5 - Có thể vận động Chính phủ nước ngoài về các chính sách thương mại của họ không?	33
Hộp 6 - Ví dụ về các hoạt động cơ bản trong vận động CSTMQT	35
Hộp 7 - Khó khăn của việc vận động CSTMQT ở các nước đang phát triển	41
Hộp 8 - Nguồn thông tin nào cho vận động CSTMQT tại Việt Nam?	50
Hộp 9 - Ví dụ về các trang web thông tin về đàm phán Hiệp định Đối tác Xuyên Thái Bình Dương (TPP)	51
Hộp 10 - Ví dụ: Quy định đối với các bên liên quan tại Stakeholders Forum - bên lề Vòng Đàm phán 7 TPP	80
Hộp 11 - Ví dụ: Cách thức trình bày của Thomas Travis tại Diễn đàn các bên liên quan Vòng đàm phán 7 – TPP	82
Hộp 12 – Các nội dung thường có trong các Thông báo tham vấn công chúng của các Bộ, ngành của Hoa Kỳ (đăng trên Công báo Liên bang Hoa Kỳ)	85
Hộp 13 - Ví dụ về thành phần khối tư nhân trong các Ban soạn thảo/Tổ biên tập/Đoàn đàm phán	87
Hộp 14 - Ví dụ: Các ưu – nhược điểm của việc vận động chính sách qua việc tham gia vào các Ban soạn thảo/Tổ biên tập văn bản pháp luật ở Việt Nam	89
Hộp 15 - Vương quốc Anh: Làm gì khi gặp trực tiếp một quan chức cao cấp để vận động chính sách?	99
Hộp 16 - Vận động chính sách ở các tổ chức quốc tế	101
Hộp 17 - EU: Vận động công chức hành chính hay quan chức chính trị?	102
Hộp 18 - Ví dụ về các CSTMQT ở Việt Nam	107
Hộp 19 – Ví dụ về một số hoạt động vận động CSTMQT mà Trung tâm WTO – VCCI đã thực hiện	119
Hộp 20 - Một số quy định về vận động hành lang ở Nghị viện EU	131
Hộp 21 - Trung Quốc đã vận động hàng lang như thế nào để Hoa Kỳ dành quy chế đối xử tối huệ quốc hàng năm ?	149

DANH MỤC BẢNG

Bảng 1 - Vận động chính sách hay quan hệ công chúng?	14
Bảng 2 - Ví dụ về các yếu tố của vận động chính sách	19
Bảng 3 - Sự chuyển hướng trong vận động CSTMQT trên thế giới	39
Bảng 4 - Các bước cơ bản trong vận động một CSTMQT	44
Bảng 5 - Những điều cần lưu ý trong nghiên cứu phục vụ mục tiêu vận động	70
Bảng 6 - Các loại hình điều tra - Thuận lợi và Bất lợi	73
Bảng 7 - Một số nguyên tắc thiết kế phiếu điều tra qua thư	74
Bảng 8 - Các cơ quan có thẩm quyền đối với việc soạn thảo và ban hành một số loại văn bản chứa CSTMQT của Việt Nam	109
Bảng 9 - Ví dụ về các bước ban hành luật và các kênh vận động đối với một văn bản luật ở Việt Nam	112
Bảng 10 - Phân định thẩm quyền quyết định chính sách ở EU	122
Bảng 11 - Các kênh/kỹ năng vận động chính sách ở Hoa Kỳ và tần suất sử dụng	142

