

# NHỮNG RỦI RO PHÁP LÝ MÀ CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM CÓ THỂ GẶP PHẢI KHI VIỆT NAM GIA NHẬP WTO VÀ CÁC BIỆN PHÁP PHÒNG CHỐNG

*Nguyễn Trung Tín\**

Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) là tổ chức thương mại quốc tế cấp chính phủ mang tính toàn cầu. WTO tạo ra sân chơi thương mại chung công bằng trên cơ sở luật thương mại chung tiến bộ.

Theo luật thương mại ấy, các quốc gia thành viên, một mặt, phải mở cửa thị trường của mình cho sự thâm nhập của hàng hoá và dịch vụ từ các quốc gia thành viên khác, mặt khác có quyền thiết lập các quy định và áp dụng các biện pháp cần thiết nhằm bảo vệ nền sản xuất trong nước; đảm bảo an toàn đối với tính mạng, sức khoẻ con người, động vật, thực vật...

Chính vì vậy, việc Việt Nam gia nhập WTO, các doanh nghiệp của Việt Nam sẽ có nhiều cơ hội phát triển kinh doanh của mình, có nhiều lợi ích mới. Có thể kể tới các lợi ích đó như: lợi ích đối với nhà xuất khẩu hàng hoá và dịch vụ (các dòng thuế của các nước nhập khẩu bị giàng buộc không được tăng thêm); sự ổn định cho việc tiếp cận thị trường (các nước thành viên phải áp dụng một hệ thống các quy định thống nhất được cụ thể hoá qua hàng loạt các hiệp định của WTO)...

Và cũng chính vì vậy, khi Việt Nam gia nhập WTO, các doanh nghiệp Việt Nam có thể gặp phải những rủi ro pháp lý nhất định. Việc hiểu biết trước được những rủi ro đó và có những biện pháp phòng chống thích ứng có ý nghĩa quan trọng. Bài viết này phân tích một số dạng rủi ro pháp lý và một số biện pháp phòng chống các rủi ro ấy khi Việt Nam gia nhập WTO.

Vấn đề đặt ra trước hết là hiểu thế nào là các rủi ro pháp lý ở đây? Các rủi ro pháp lý

được hiểu là những thiệt hại về vật chất và tinh thần mà các doanh nghiệp có thể gặp phải do các sự kiện pháp lý phát sinh (ví dụ, hàng hoá bị áp thuế chống bán phá giá, hàng hoá bị cấm nhập khẩu, bị hạn chế về số lượng nhập khẩu, doanh nghiệp bị phía đối tác kiện cáo và phải đền bù thiệt hại...). Có nhiều nguyên nhân dẫn đến các sự kiện pháp lý gây ra các rủi ro về vật chất và tinh thần cho các doanh nghiệp. Đứng từ phía các doanh nghiệp gặp phải rủi ro, các nguyên nhân đó có thể chia ra làm hai loại: chủ quan và khách quan. Các nguyên nhân chủ quan bao gồm: doanh nghiệp không áp dụng các biện pháp cần thiết nhằm đảm bảo cho hàng hoá xuất khẩu của mình đáp ứng các tiêu chuẩn kỹ thuật, vệ sinh động thực vật phù hợp với pháp luật các quốc gia nhập khẩu được xây dựng phù hợp với các hiệp định WTO; doanh nghiệp thiếu sự hiểu biết cần thiết về các quy định liên quan của WTO và pháp luật quốc gia nhập khẩu; doanh nghiệp không có biện pháp chủ động điều chỉnh thị phần, giá... khi có nguy cơ bị kiện chống bán phá giá, chống trợ cấp...; doanh nghiệp không sử dụng các phương pháp giải quyết tranh chấp phù hợp trong các trường hợp cần thiết, không biết cách bảo vệ lợi ích hợp pháp của mình trong quá trình giải quyết tranh chấp, không có những hành động cần thiết đúng thời hạn trong việc thi hành các quyết định của toà án và trọng tài... Các nguyên nhân khách quan bao gồm: quốc gia mà doanh nghiệp có quốc tịch chưa được coi là quốc gia có nền kinh tế thị trường; các sự cố môi trường dẫn đến việc quốc gia nhập khẩu áp dụng chính sách cấm hoặc hạn chế hàng nhập khẩu...

Việc nhận biết được các nguyên nhân chủ quan hoàn toàn có thể giúp các doanh nghiệp tránh được các rủi ro pháp lý phát sinh (loại trừ được các nguồn gốc phát sinh

\* TS. Luật học, Phó Tổng biên tập Tạp chí Nhà nước và Pháp luật.



các sự kiện pháp lý). Việc nhận biết được các nguyên nhân khách quan có thể giúp cho các doanh nghiệp có được các đối sách chủ động nhằm hạn chế thiệt hại khi xuất hiện các rủi ro pháp lý tương ứng.

Để hiểu rõ các rủi ro pháp lý mà các doanh nghiệp có thể gặp phải và để ra các biện pháp cần thiết nhằm phòng tránh hoặc ít ra là hạn chế các thiệt hại vật chất và tinh thần có thể gây ra, trước hết chúng tôi xin nêu một số rủi ro pháp lý phát sinh và đề xuất một số biện pháp phòng chống tương ứng.

- *Thứ nhất: rủi ro phát sinh từ việc quốc gia nhập khẩu thiết lập hàng rào kỹ thuật và (hoặc) áp dụng các biện pháp kiểm dịch động thực vật.* Các rủi ro này phát sinh do vì, theo các hiệp định về các lĩnh vực trên, các quốc gia nhập khẩu có thể thiết lập các tiêu chuẩn về hàng rào kỹ thuật và xây dựng các quy định về việc áp dụng các biện pháp kiểm dịch động thực vật nhằm bảo vệ nền sản xuất nội địa, đảm bảo an toàn sức khỏe, tính mạng con người, động thực vật với các điều kiện sau: trên cơ sở các căn cứ khoa học rõ ràng; không gây ra “trở ngại không cần thiết đối với thương mại”; tuân thủ trên cơ sở tuân thủ nguyên tắc tối huệ quốc và nguyên tắc đãi ngộ quốc gia. Ví dụ theo Điều 2.1 Hiệp định về việc áp dụng các biện pháp kiểm dịch động – thực vật, các quốc gia thành viên có quyền sử dụng các biện pháp vệ sinh động – thực vật cần thiết để bảo vệ cuộc sống và sức khỏe con người, động vật và thực vật với điều kiện các biện pháp đó không trái với các điều khoản của Hiệp định này. Theo Hiệp định về các hàng rào kỹ thuật đối với thương mại (TBT), các quốc gia thành viên WTO có quyền áp dụng những quy định kỹ thuật được coi là những tiêu chuẩn, sản phẩm bắt buộc (gồm cả những tiêu chuẩn về đóng gói và nhãn mác) nhằm bảo đảm chất lượng hàng nhập khẩu để bảo vệ sức khỏe và sự an toàn của con người, động vật, thực vật hoặc môi trường<sup>1</sup>.

Theo nguyên tắc tối huệ quốc, quốc gia nhập khẩu khi thiết lập các tiêu chuẩn hoặc áp dụng các biện pháp trên, phải đảm bảo sự đối xử không phân biệt trong quan hệ với các quốc gia thành viên khác<sup>2</sup>.

Theo nguyên tắc đãi ngộ quốc gia, quốc gia nhập khẩu phải đảm bảo không phân biệt đối xử giữa hàng hoá nhập khẩu và hàng hoá nội địa.

Tuy nhiên, các doanh nghiệp Việt Nam hoàn toàn có thể phòng chống được các rủi ro

<sup>2</sup> Mặc dù được tất cả các nước trong GATT/WTO công nhận là nguyên tắc nền tảng, nhưng thực tế cho thấy các nước phát triển cũng như đang phát triển, không phải lúc nào cũng tuân thủ nghiêm túc nguyên tắc MFN và đã có rất nhiều tranh chấp trong lịch sử của GATT liên quan đến việc áp dụng nguyên tắc này. Thông thường thì vi phạm của các nước đang phát triển dễ bị phát hiện và bị kiện nhiều hơn vi phạm của các nước phát triển.

Năm 1981, Braxin đã kiện Tây Ban Nha ra trước GATT về thuế suất đặc biệt đối với cà phê chưa rang! Braxin cho rằng Nghị định 1764/79 của Tây Ban Nha quy định các mức thuế quan khác đối với năm loại cà phê chưa rang khác nhau (cà phê Arabica chưa rang, cà phê Robusta, cà phê Colombia, cà phê nhẹ và cà phê khác). Hai loại cà phê đầu được nhập khẩu miễn thuế, ba loại cà phê còn lại chịu mức thuế giá trị gia tăng là 7%. Sau khi xem xét Nghị định nói trên, Nhóm chuyên gia của GATT đã đi đến kết luận như sau: “Hiệp định GATT không quy định nghĩa vụ cho các bên ký kết phải tuân thủ một hệ thống phân loại hàng hoá đặc biệt nào. Tuy nhiên, Điều I.1 của GATT quy định nghĩa vụ của các Bên ký kết phải dành *một sự đối xử như nhau cho những sản phẩm tương tự ...* Lập luận của Tây Ban Nha biện minh cho sự cần thiết phải có sự đối xử khác nhau đối với từng loại cà phê khác nhau chủ yếu dựa trên những yếu tố như địa lý, phương pháp trồng trọt, quá trình thu hoạch hạt và giống. Những yếu tố này tuy có khác nhau nhưng không đủ để Tây Ban Nha có thể áp dụng những thuế suất khác nhau đối với từng loại cà phê khác nhau. Đối với tất cả những người tiêu thụ cà phê trên thế giới thì cà phê chưa rang được bán dưới dạng hạt cho dù thuộc nhiều loại khác nhau cũng chỉ là một sản phẩm cùng loại, có tính năng sử dụng duy nhất là để uống mà không phân biệt độ caphein mạnh hay nhẹ. Năm loại cà phê chưa rang nhập khẩu có tên trong danh sách mục thuế quan của Tây Ban Nha áp dụng một mức thuế quan cao hơn đối với hai loại cà phê là Arabica và Robusta, được nhập khẩu từ Braxin mang tính chất phân biệt đối xử đối với những sản phẩm cùng loại và như vậy trái với quy định của Điều I, Khoản 1 Hiệp định GATT”.

<sup>1</sup> Vụ Hợp tác kinh tế đa biên (Bộ Ngoại giao), Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), Nxb. Chính trị Quốc gia, Hà Nội, 2000, tr. 123.



này bằng cách áp dụng các biện pháp sau: hiểu biết đầy đủ các tiêu chuẩn về hàng rào kỹ thuật và các biện pháp kiểm dịch động thực vật tại quốc gia nhập khẩu; thiết lập hệ thống chất lượng ổn định ngay từ khâu sản xuất để đáp ứng các tiêu chuẩn và tránh được các biện pháp trên; hiểu biết đầy đủ về các hạn chế của WTO đối với các quyền của các quốc gia nhập khẩu để có thể tự tiến hành khiếu nại hoặc thông qua Nhà nước để khiếu kiện. Ví dụ, trong thời gian qua có nhiều sản phẩm dệt may của Trung Quốc bị khách hàng từ chối vì các sản phẩm đó không đáp ứng các tiêu chuẩn theo pháp luật quốc gia nhập khẩu được ban hành trên cơ sở phù hợp với các quy định của WTO về sinh thái, an toàn về sức khỏe người tiêu dùng và không gây ô nhiễm môi trường trong sản xuất. Dạng rủi ro này rất dễ xảy ra đối với các doanh nghiệp dệt may của Việt Nam, bởi vì, thứ nhất, trình độ công nghệ sản xuất tổ chức và quản lý sản xuất của đại bộ phận doanh nghiệp Việt Nam thấp; thứ hai, tại các thị trường nhập khẩu lớn như EU, Mỹ, Nhật Bản, các quy định về nhãn mác, an toàn sức khỏe người tiêu dùng, thân thiện môi trường, trách nhiệm xã hội... mang tính chất rất khắt khe.

Các rủi ro pháp lý phát sinh từ việc áp dụng các biện pháp kiểm dịch động thực vật của các quốc gia nhập khẩu cũng có nhiều khả năng xảy ra đối với các doanh nghiệp Việt Nam. Những cảnh báo của nhiều quốc gia đối với hàng thủy sản, gạo của Việt Nam trong thời gian gần đây là một hồi chuông cảnh báo đáng lo ngại.

Việc hiểu biết đầy đủ các tiêu chuẩn về hàng rào kỹ thuật và các biện pháp kiểm dịch động thực vật tại quốc gia nhập khẩu sẽ giúp cho doanh nghiệp có chính sách kinh doanh thích ứng (đổi mới công nghệ, quy trình sản xuất, tìm kiếm thị trường nhập khẩu khác thay thế trong trường hợp các biện pháp khác không thể...).

Sự thiết lập hệ thống chất lượng ổn định (ngay từ khâu sản xuất để đáp ứng các tiêu chuẩn kỹ thuật, tiêu chuẩn về vệ sinh động thực vật) sẽ giúp cho các doanh nghiệp vượt

qua được hàng rào kỹ thuật đối với thương mại, vượt qua được việc áp dụng các biện pháp kiểm dịch động thực vật ở nhiều quốc gia nhập khẩu (có điều kiện mở rộng được thị trường nhập khẩu).

Việc hiểu biết đầy đủ về các hạn chế của WTO đối với các quyền của quốc gia nhập khẩu để có thể tự tiến hành khiếu kiện hoặc thông qua Nhà nước để khiếu kiện có ý nghĩa trong việc giúp doanh nghiệp có thể vượt qua được rủi ro pháp lý dạng này ngay cả trường hợp hàng hoá đã bị quốc gia nhập khẩu cấm tiêu thụ hoặc cấm nhập khẩu. Bởi vì, như trên đã nêu, mặc dù WTO cho phép các quốc gia nhập khẩu có quyền đưa ra các quy định về hàng rào kỹ thuật đối với thương mại và áp dụng các biện pháp kiểm dịch động thực vật, song không phải vì thế mà các quốc gia đó có quyền phán xét hoàn toàn về các vấn đề trên. Cơ sở khoa học của các tiêu chí và các biện pháp trên cùng với các nguyên tắc đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia chính là những hạn chế các quyền trên của các quốc gia nhập khẩu. Ví dụ, theo Điều 2.2 Hiệp định về việc áp dụng các biện pháp kiểm dịch động – thực vật, các thành viên phải đảm bảo rằng bất kỳ biện pháp vệ sinh động thực vật nào cũng chỉ được áp dụng ở mức độ cần thiết để bảo vệ cuộc sống và sức khỏe của con người, động vật và thực vật và dựa trên các nguyên tắc khoa học và không được duy trì thiếu căn cứ khoa học xác đáng.

Theo Hiệp định TBT, những tiêu chuẩn không gây trở ngại đối với thương mại là phải căn cứ trên các tiêu chuẩn quốc tế<sup>3</sup>.

*Thứ hai: rủi ro từ việc áp dụng các biện pháp đảm bảo công bằng thương mại.* Trong hoạt động thương mại, việc hàng xuất nhập khẩu bán phá giá hoặc được trợ cấp sẽ làm méo mó môi trường cạnh tranh lành mạnh và có nguy cơ gây thiệt hại tới nền sản xuất trong nước. Chính vì vậy, WTO cho phép các quốc gia nhập khẩu có quyền áp dụng một số biện pháp chống bán phá giá và chống trợ cấp đối

<sup>3</sup> Vụ Hợp tác kinh tế đa biên (Bộ Ngoại giao), Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), Nxb. Chính trị Quốc gia, Hà Nội, 2000, tr. 124



với hàng hoá nhập khẩu với những điều kiện và thủ tục xác định. Hiệp định về thực hiện Điều VI của GATT 1994 (chống bán phá giá - ADP) cho phép các nước đánh thuế chống bán phá giá đối với những sản phẩm bán phá giá. Hiệp định về trợ cấp và các biện pháp đối kháng (SCM) cho phép các nước đánh thuế đối kháng (thuế chống trợ cấp) đối với những sản phẩm đã được trợ cấp.

Các biện pháp đó thường là hạn chế nhập khẩu hoặc áp đặt thuế chống bán phá giá hay thuế chống trợ cấp. Tuy nhiên, theo các quy định của WTO các biện pháp đó được áp dụng chỉ khi có đầy đủ các điều kiện như: hàng hoá nhập khẩu bị bán phá giá hay được trợ cấp; có thiệt hại đáng kể đối với ngành sản xuất hàng hoá tương tự của quốc gia nhập khẩu; có mối quan hệ nhân quả giữa bán phá giá hay trợ cấp và thiệt hại trên.

Thủ tục điều tra được tiến hành nếu có đơn kiện hợp lệ của ngành sản xuất trong nước và phải áp dụng đầy đủ các trình tự nhằm đảm bảo quyền tự bảo vệ của các bên. Chính phủ nước nhập khẩu có thể tiến hành điều tra nếu có đơn do một ngành sản xuất nội địa hay đại diện của ngành đó khiếu nại là việc hàng nhập khẩu được bán phá giá hay được trợ cấp gây ra tổn thất nghiêm trọng cho các nhà sản xuất có sản lượng chiếm ít nhất 25% tổng sản lượng nội địa.

Các rủi ro này rất dễ xảy ra đối với các doanh nghiệp của các quốc gia chưa được coi là quốc gia có nền kinh tế thị trường như Việt Nam. Điều này xuất phát từ việc theo cách tính trên thực tế hàng hoá của doanh nghiệp Việt Nam không phải là hàng hoá bị bán phá giá, nhưng theo giá sản xuất của hàng hoá tương tự quốc gia khác có nền kinh tế thị trường được đem ra tính thì hàng hoá trên bị coi là hàng hoá bị bán phá giá.

Có thể tiến hành các biện pháp phòng chống sau: hiểu biết đầy đủ về bản chất của các vụ kiện chống bán phá giá hay chống trợ cấp; tham gia tích cực vào các vụ kiện để có kết luận điều tra có lợi nhất; có các biện pháp chủ động (điều chỉnh thị phần, giá, sự gia tăng khối lượng ngay khi có sức ép từ ngành sản

xuất của quốc gia nhập khẩu và có nguy cơ kiện chống bán phá giá, chống trợ cấp).

Việc hiểu biết đầy đủ về bản chất các vụ kiện chống bán phá giá hay trợ cấp sẽ giúp cho doanh nghiệp có được chính sách kinh doanh hợp lý để tránh được các vụ kiện trên hoặc có thể hạn chế được thiệt hại ngay cả khi đã bị khởi kiện. Ví dụ, nếu các doanh nghiệp hiểu biết đầy đủ về các thuật ngữ, định nghĩa của từng điều khoản cụ thể như: “*hàng hoá tương tự*”, “*thiệt hại hoặc đe dọa gây thiệt hại đáng kể*”, “*ngành công nghiệp nội địa*”, “*điều kiện thương mại thông thường*”, “*thông tin mật*”..., thì việc phòng tránh các vụ kiện sẽ có thể được tiến hành tốt hơn. Ví dụ, theo Điều 2.6 của Hiệp định về thương mại hàng hoá của WTO, “*hàng hoá tương tự*” là “*sản phẩm giống hệt, tức là hàng hoá có tất cả cá đặc tính giống với hàng hoá*” đang được xem xét, hoặc trong trường hợp không có hàng hoá nào như vậy thì là hàng hoá khác mặc dù không giống với hàng hoá đang được xem xét.

Việc tham gia tích cực vào các vụ kiện để có kết luận điều tra có lợi nhất, có ý nghĩa hạn chế được thiệt hại vật chất và tinh thần cho chính doanh nghiệp ngay cả khi đã có sự khởi kiện chính thức từ phía nguyên đơn. Theo các quy định của WTO, quốc gia nhập khẩu chỉ có thể áp dụng các biện pháp chống lại hàng hoá nhập khẩu (ví dụ, áp thuế chống bán phá giá hay thuế chống trợ cấp...) khi có kết luận điều tra khẳng định như vậy (điều tra cần có các kết luận về các vấn đề như: khối lượng hàng nhập khẩu bán phá giá là đáng kể, hàng bán phá giá là sản phẩm tương tự; hàng hoá đó bị coi là hàng hoá bán phá giá hoặc hàng hoá được trợ cấp...)<sup>4</sup>.

Việc tham gia tích cực của doanh nghiệp vào các vụ kiện như vậy sẽ có thể góp phần làm cho kết quả điều tra có lợi không chỉ chung cho tất cả các doanh nghiệp là đối tượng của các vụ kiện mà còn cho bản thân doanh nghiệp (bởi sự điều tra được tiến hành với từng

<sup>4</sup> Vụ Hợp tác kinh tế đa biên (Bộ Ngoại giao), Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), Nxb. Chính trị Quốc gia, Hà Nội, 2000, tr. 196 - 197.



doanh nghiệp và mức thuế chống bán phá giá, chống trợ cấp có thể sẽ được áp dụng đối với các doanh nghiệp khác nhau có thể không giống nhau). Ví dụ, trong vụ kiện chống bán phá giá tôm với Mỹ, mức thuế cuối cùng áp dụng cho Việt Nam là 26%, nhưng mức thuế riêng đối với các doanh nghiệp có đủ điều kiện trung bình khoảng 5%. Điều này xuất phát từ cả Hoa Kỳ và EU đều có những phương pháp áp đặt bổ sung đối với nền kinh tế phi thị trường. Điều này có ý nghĩa ở chỗ nếu các doanh nghiệp nào đó của Việt Nam chứng minh rằng trên thực tế họ hoạt động theo nguyên tắc thị trường hơn là chịu sự điều tiết của Chính phủ thì mức giá thực tế do các doanh nghiệp đó đưa ra sẽ được áp dụng chứ không phải áp dụng phương pháp nước thay thế ban đầu.

Việc các doanh nghiệp có các biện pháp chủ động điều chỉnh thị phần, giá, sự gia tăng khối lượng... có ý nghĩa quan trọng trong việc giúp doanh nghiệp tránh được các vụ kiện như vậy. Bởi vì, sự điều chỉnh đó sẽ làm thay đổi được tình hình: từ việc hàng hoá nhập khẩu đang trong tình trạng bị coi là hàng hoá nhập khẩu bán phá giá hoặc được trợ cấp trở thành hàng hoá nhập khẩu không rơi vào tình trạng trên (do vì việc điều tra tiến hành trên cơ sở mức độ thị phần hàng nhập khẩu, mức giá bán tại quốc gia nhập khẩu...). Các biện pháp này cần vừa có sự phối hợp hành động của các doanh nghiệp quốc gia nhập khẩu thông qua các hiệp hội của mình, thông qua Phòng Công nghiệp và Thương mại, vừa do chính từng doanh nghiệp chủ động tiến hành (như trên đã nêu, mức thuế chống bán phá giá và thuế chống trợ cấp được áp dụng đối với các doanh nghiệp có thể khác nhau).

*Thứ ba: những rủi ro phát sinh từ việc áp dụng biện pháp tự vệ.*

WTO cho phép các quốc gia nhập khẩu tiến hành các biện pháp hạn chế tạm thời đối với hàng hoá đó nếu qua điều tra cho thấy có sự gia tăng mạnh về khối lượng hàng hoá ấy dẫn đến hoặc có nguy cơ gây thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất của quốc gia nhập khẩu (ví dụ, tăng thuế nhập khẩu,

đặt hạn ngạch nhập khẩu). Điều này có nghĩa là biện pháp này vẫn có thể được áp dụng ngay cả khi không hề có dấu hiệu của hiện tượng bán phá giá hay hàng nhập khẩu được trợ cấp<sup>5</sup>. Đối với các doanh nghiệp Việt Nam và các doanh nghiệp các quốc gia khác, khả năng xảy ra các rủi ro này là như nhau. Những hành động tự vệ như vậy chỉ có thể được áp dụng sau khi tiến hành điều tra đúng thủ tục thấy có sự gia tăng đột ngột đã gây ra hoặc có nguy cơ gây ra tổn hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất nội địa đó.

- Các biện pháp hạn chế rủi ro pháp lý dạng này là: hiểu biết đầy đủ về các nguyên tắc tự vệ; có biện pháp điều chỉnh thị trường thích hợp.

*Thứ tư: rủi ro từ việc thực thi quyền sở hữu trí tuệ.*

Rủi ro là vì, thứ nhất, việc áp dụng các nguyên tắc bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ của WTO ở các quốc gia nhập khẩu rất nghiêm ngặt; thứ hai, việc nhận thức hạn chế của các doanh nghiệp Việt Nam về các quyền và các biện pháp bảo hộ sở hữu trí tuệ của mình.

Trong thương mại quốc tế, một sản phẩm có sức cạnh tranh là sản phẩm hàm lượng trí tuệ cao. Hàm lượng đó dựa vào mức độ phản ánh qua sản phẩm các đối tượng của quyền sở hữu trí tuệ (kiểu dáng công nghiệp, sáng chế, giải pháp hữu ích). Ngoài ra, để một sản phẩm có sức cạnh tranh thì sản phẩm đó phải được coi là "sạch" về sở hữu trí tuệ. Do vậy, để có thể đưa sản phẩm của mình sang thị trường một quốc gia khác, doanh nghiệp cần tiến hành các biện pháp cần thiết để khẳng định rằng nhãn hiệu, tên thương mại, kiểu dáng, bao bì sản phẩm, quy trình giải pháp kỹ thuật áp dụng để sản xuất ra sản phẩm, bản thân sản phẩm không có khả năng xâm phạm quyền sở hữu trí tuệ của bất kỳ chủ thể nào được bảo hộ tại quốc gia nhập khẩu.

Do vậy, để tránh các rủi ro pháp lý phát sinh từ việc thực thi quyền sở hữu trí tuệ các doanh nghiệp cần có các biện pháp sau: nhận

<sup>5</sup> Vụ Hợp tác kinh tế đa biên (Bộ Ngoại giao), Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), Nxb. Chính trị Quốc gia, Hà Nội, 2000, tr. 182 - 183.



thức đầy đủ về các quyền sở hữu trí tuệ; thực hiện ngay các biện pháp cần thiết để bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ của mình. Các biện pháp cần thiết cần được tiến hành bao gồm: đăng ký quyền sở hữu trí tuệ cổ trên sản phẩm của mình tại quốc gia nhập khẩu (ví dụ, những rủi ro pháp lý xảy ra với các doanh nghiệp không áp dụng các biện pháp này đã xảy ra qua các vụ như: Vifon tại Ba Lan, bia Sài Gòn tại Mỹ, Canada; v.v.)<sup>6</sup>.

*Thứ năm: Những rủi ro phát sinh từ nhận thức: Không biết đầy đủ về các quyền và nghĩa vụ của mình. Không nhận biết đầy đủ về hệ thống pháp luật thương mại của nước nhập khẩu.*

WTO yêu cầu các Quốc gia phải hạn chế tối đa các rào cản thương mại. Nếu không biết rõ các hạn chế đó các doanh nghiệp có thể bỏ qua cơ hội kinh doanh của mình ở các nơi cần thiết. Ví dụ, theo Hiệp định TBT, các quốc gia đưa ra các tiêu chuẩn kỹ thuật phải đảm bảo rằng những tiêu chuẩn này không gây ra những trở ngại không cần thiết đối với thương mại quốc tế<sup>7</sup>. Ngoài các quy định chung cho tất cả các quốc gia thành viên, WTO còn có các quy định ưu đãi đối với các quốc gia đang phát triển. Việc không biết được các ưu đãi này có thể bỏ qua cơ hội kinh doanh của mình (ví dụ, Điều 27 Hiệp định về trợ cấp và biện pháp đối kháng).

WTO yêu cầu các Quốc gia phải tuân thủ các nghĩa vụ của mình (đặc biệt, các nghĩa vụ về QSHTT, thương mại công bằng). Điều này có nghĩa là các doanh nghiệp phải thực thi tốt các nghĩa vụ tương ứng như vậy. Doanh nghiệp phải trả giá rất đắt trong việc không thực hiện đúng (dù xuất phát từ cố ý hay vô ý).

WTO cho phép các quốc gia nhập khẩu được quyền áp dụng pháp luật của mình trong một số trường hợp đối với hàng hoá và dịch vụ nhập khẩu. Việc thiếu hiểu biết những kiến thức pháp luật đó sẽ có thể gây ra những thiệt hại đáng kể.

Vì vậy, để tránh những rủi ro này phải hiểu biết đầy đủ và tôn trọng những quy định pháp luật trên liên quan hoạt động kinh doanh của mình

*Thứ sáu: Những rủi ro phát sinh từ cách cư xử: không thực hiện đúng cam kết, đúng pháp luật; không sử dụng; không tham gia các phương thức giải quyết tranh chấp; không thực hiện các bản án, quyết định giải quyết tranh chấp.* Các rủi ro này đối với các doanh nghiệp Việt Nam là rất lớn vì nhiều doanh nghiệp Việt Nam thường chưa quen với nền kinh tế thị trường, chưa quen với các tiêu chí của Nhà nước pháp quyền, còn xa lạ với tập quán thương mại quốc tế, với pháp luật nước ngoài.

Việc không thực hiện đúng cam kết, đúng pháp luật sẽ có thể bị kiện từ phía đối tác và có nguy cơ bị phạt rất nghiêm trọng (ví dụ: trong vụ Christian Letard, Liên đoàn Bóng đá Việt Nam đã phải nộp phạt 200.000 USD (hai trăm nghìn đô la Mỹ) vào đầu năm 2005 vì đã huỷ hợp đồng thuê huấn luyện viên này).

Việc không biết sử dụng hoặc không tham gia các phương thức giải quyết tranh chấp có thể sẽ mất đi cơ hội để bảo vệ quyền lợi hợp pháp của mình và có nguy cơ gây thiệt hại lớn về vật chất và uy tín. Việc không thực hiện các bản án, quyết định giải quyết tranh chấp có thể phải trả giá rất đắt. Vụ Việt Nam AirLines thua kiện luật sư Liberaty có khả năng mất 5,2 triệu (năm triệu hai) Euro vì không dự phiên tòa sơ thẩm năm 1995 tại Roma và không tự nguyện thực thi ngay quyết định của tòa là một bài học đáng nhớ về vấn đề nêu trên (trong khi đó, giá trị vụ kiện ban đầu chỉ vài trăm nghìn Euro).

Để tránh các rủi ro này, các doanh nghiệp phải: thực hiện đúng các cam kết, đúng pháp luật; phải biết sử dụng và tham gia các phương thức giải quyết tranh chấp khi cần thiết; phải thực hiện tự nguyện ngay các bản án, quyết

<sup>6</sup> Năm 1995, Công ty Kỹ nghệ Thực phẩm Việt Nam (Vion) nộp đơn đăng ký nhãn hiệu của mình tại Ba Lan nhưng bị từ chối vì có nhãn hiệu tương tự đã được đăng ký tại đó; năm 1998, Công ty Bia Sài Gòn xin đăng ký nhãn hiệu bia của mình tại Canada nhưng bị từ chối vì nhãn hiệu đó đã có doanh nghiệp khác đăng ký tại Canada.

<sup>7</sup> Vụ Hợp tác kinh tế đa biên (Bộ Ngoại giao), Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), Nxb. Chính trị Quốc gia, Hà Nội, 2000, tr. 124.



định đã có hiệu lực pháp luật. Để làm được điều đó, các doanh nghiệp cần phải hiểu biết hệ thống pháp luật chi phối hợp đồng để có thể biết trước được rằng các cam kết ấy là hợp pháp và các quyền và nghĩa vụ của mình trong quá trình thực hiện hợp đồng (hệ thống pháp luật đó bao gồm: các điều ước quốc tế mà Việt Nam là thành viên, ví dụ, các hiệp định liên quan WTO; nguồn luật quốc nội của Việt Nam; nguồn luật quốc nội của nước ngoài; tập quán pháp quốc tế). Và, để hiểu biết được như vậy các doanh nghiệp cần sự trợ giúp của các luật sư có kiến thức và kinh nghiệm về các lĩnh vực quan tâm.

Tham gia vào sân chơi thương mại rộng lớn, nếu không ý thức được các rủi ro pháp lý có thể gặp phải chẳng khác gì một người tự bịt mắt mình đi trên đường để mong gặp may sẽ không bị vấp ngã. Điều này là vô cùng rủi ro và chắc chắn ai muốn làm như vậy. Tuy nhiên, để tham gia vào sân chơi ấy, việc nhận biết được các rủi ro pháp lý đó là chưa đủ mà vấn đề quan trọng tiếp theo là phải có biện

pháp phòng chống được các rủi ro đó (như đã nêu trên). Nhiều biện pháp rủi ro pháp lý như đã nêu chỉ cần doanh nghiệp nhận thức được và áp dụng các biện pháp phòng chống không tốn kém nhiều vật chất, thời gian và sức lực, song có những rủi ro pháp lý mà doanh nghiệp muốn vượt qua thì vấn đề không chỉ là nhận thức mà còn phải áp dụng các biện pháp phòng chống đòi hỏi rất nhiều về vật chất và thời gian (ví dụ, thay thế công nghệ mới, sử dụng nguồn vật liệu tốt hơn...). Và điều đó có nghĩa là đôi khi không thể (lực bất tòng tâm). Tuy nhiên, sân chơi thương mại rộng lớn của WTO cho phép các doanh nghiệp chọn thị trường thích hợp để tránh những rủi ro pháp lý ở những thị trường mà doanh nghiệp không thể vượt qua hoặc có vượt qua được nhưng tốn kém hơn.

Lường trước và có giải pháp phòng chống được các rủi ro pháp lý nêu trên không chỉ giúp doanh nghiệp tránh hoặc hạn chế được thiệt hại mà còn qua đó các doanh nghiệp như vậy sẽ khoẻ mạnh, cường tráng và anh minh hơn.

### *(Tiếp theo trang 23 - Đổi mới tổ chức và hoạt động)*

*Thứ sáu*, đẩy mạnh việc nghiên cứu khoa học tổ chức nhà nước, tổng kết thực tiễn để làm căn cứ cho các hoạt động cải cách. Các hoạt động nghiên cứu khoa học vừa qua đã có những đóng góp quan trọng vào trong công cuộc đổi mới nói chung, cải cách hành chính nói riêng, nhưng những kết quả thu được vẫn còn nhiều hạn chế. Những mô hình, mục tiêu về cải cách tổ chức và hoạt động của bộ máy chính quyền địa phương được nêu ở trên là sự tổng hợp các kết quả của các công trình nghiên cứu của nhiều cơ quan khoa học trong thời gian qua, nhưng rõ ràng các mô hình, mục tiêu đó vẫn còn thiếu sự thuyết phục. Chính vì vậy để thúc đẩy việc cải cách tổ chức và hoạt động của bộ

máy chính quyền địa phương nói chung, cấp tỉnh huyện nói riêng rất cần thiết phải tiếp tục làm rõ cả mô hình, mục tiêu lẫn các biện pháp để đạt tới nó.

*Thứ bảy*, có chính sách tuyên truyền sâu rộng hơn về công cuộc cải cách hành chính trong đội ngũ cán bộ công chức và trong nhân dân. Việc nâng cao nhận thức của cán bộ công chức, đi kèm với nó là những chính sách hỗ trợ khác sẽ là điều kiện tốt để lôi cuốn họ tham gia tích cực vào quá trình cải cách, đổi mới. Việc tuyên truyền sâu rộng về công cuộc cải cách hành chính sẽ làm cho nhân dân đồng tình và ủng hộ, cũng như giám sát cho các quá trình cải cách đạt kết quả tốt.