

BỘ NGOẠI GIAO
HỌC VIỆN QUAN HỆ QUỐC TẾ
PGS. TS. NGUYỄN ANH TUẤN

Giáo trình
**TỔ CHỨC
THƯƠNG MẠI THẾ GIỚI**
(WTO - OMC)



ST

NHÀ XUẤT BẢN
CHÍNH TRỊ QUỐC GIA

Giáo trình
TỔ CHỨC
THƯƠNG MẠI THẾ GIỚI
(WTO - OMC)

Mã số: $\frac{34(N)09}{CTQG - 2008}$

BỘ NGOẠI GIAO
HỌC VIỆN QUAN HỆ QUỐC TẾ
PGS. TS. NGUYỄN ANH TUẤN

Giáo trình
TỔ CHỨC
THƯƠNG MẠI THẾ GIỚI
(WTO - OMC)

NHÀ XUẤT BẢN CHÍNH TRỊ QUỐC GIA
HÀ NỘI - 2008

CHÚ DẪN CỦA NHÀ XUẤT BẢN

Nhằm cung cấp cho bạn đọc một số thông tin về Tổ chức Thương mại thế giới (WTO), phục vụ quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của nước ta hiện nay, Nhà xuất bản Chính trị quốc gia xuất bản cuốn sách ***Giáo trình: Tổ chức Thương mại thế giới (WTO-OMC)*** của PGS. TS. Nguyễn Anh Tuấn, Học viện Quan hệ quốc tế, Bộ Ngoại giao.

Đây là cuốn giáo trình dành cho sinh viên, nội dung gồm 10 bài, giới thiệu ngắn gọn, dễ hiểu, nhưng hàm chứa một số kiến thức cơ bản, cần thiết về Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) như: cơ cấu tổ chức, mục tiêu, chức năng và nguyên tắc hoạt động của WTO; 16 hiệp định điều chỉnh hệ thống thương mại thế giới của WTO và các cam kết của Việt Nam khi gia nhập WTO.

Cuốn sách không chỉ cần thiết đối với các bạn sinh viên, mà còn là tài liệu tham khảo hữu ích đối với tất cả những ai quan tâm đến vấn đề này.

Xin giới thiệu cuốn sách cùng bạn đọc.

Tháng 4 năm 2008

NHÀ XUẤT BẢN CHÍNH TRỊ QUỐC GIA

MỤC LỤC

BÀI MỞ ĐẦU	11
1. WTO và quá trình Việt Nam gia nhập WTO	11
2. Đối tượng và phương pháp nghiên cứu môn học WTO	19
Bài 1: KHÁI QUÁT CHUNG VỀ WTO	21
1. Từ GATT đến WTO	21
2. Cơ cấu tổ chức	24
3. Mục tiêu và chức năng của WTO	29
4. Nguyên tắc hoạt động của WTO	30
5. Tư cách thành viên của WTO	34
Bài 2: CƠ CHẾ GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP VÀ CƠ CHẾ XEM XÉT LẠI CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI CỦA WTO	37
1. Cơ chế giải quyết tranh chấp	37
2. Cơ chế xem xét lại chính sách thương mại (TPRM)	46
Bài 3: CÁC HIỆP ĐỊNH LIÊN QUAN ĐẾN NGUYÊN TẮC CHUNG TRONG THƯƠNG MẠI HÀNG HÓA	50
1. Hiệp định chung về thuế quan và thương mại (GATT - 1994)	50
2. Hiệp định Nông nghiệp (AOA)	56
3. Hiệp định về hàng dệt may (ATC)	71

Bài 4: CÁC HIỆP ĐỊNH LIÊN QUAN TỚI CÁC HÀNG RÀO PHI THUẾ QUAN	86
1. Hiệp định về hàng rào kỹ thuật trong thương mại (TBT)	86
2. Hiệp định về các biện pháp vệ sinh và kiểm dịch động thực vật (SPS)	91
3. Hiệp định về các thủ tục cấp phép nhập khẩu (ILP)	94
4. Hiệp định về kiểm hoá trước khi xuất hàng (PSI)	94
Bài 5: CÁC HIỆP ĐỊNH LIÊN QUAN TỚI HÀNG RÀO THUẾ QUAN	97
1. Hiệp định Trị giá hải quan (ACV)	97
2. Hiệp định về quy tắc xuất xứ (RÔO)	107
Bài 6: CÁC HIỆP ĐỊNH LIÊN QUAN TỚI QUYỀN TỰ VỆ TRONG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ	114
1. Hiệp định về trợ cấp và thuế đối kháng (ASCM)	114
2. Hiệp định về bán phá giá và thuế chống bán phá giá (AAD)	130
3. Hiệp định về các biện pháp tự vệ (ASG)	142
Bài 7: HIỆP ĐỊNH CHUNG VỀ THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ (GATS)	145
1. Phần mở đầu	145
2. Những điều khoản và nguyên tắc chung	148
3. Những cam kết cụ thể và quá trình tự do hoá	152
4. Các phụ lục của GATS	156
5. Các cuộc đàm phán hiện nay	158

Bài 8: HIỆP ĐỊNH VỀ CÁC BIỆN PHÁP ĐẦU TƯ CÓ LIÊN QUAN ĐẾN THƯƠNG MẠI (TRIMs)	163
1. Nội dung của Hiệp định TRIMs	163
2. Cam kết của Việt Nam theo Hiệp định TRIMs	166
3. Các cam kết gia nhập WTO của Việt Nam có liên quan đến đầu tư	168
4. Các cam kết trong Hiệp định TRIMs và trong các hiệp định khác và môi trường đầu tư của Việt Nam	170
Bài 9: HIỆP ĐỊNH VỀ QUYỀN SỞ HỮU TRÍ TUỆ CÓ LIÊN QUAN ĐẾN THƯƠNG MẠI (TRIPs)	173
1. Quyền sở hữu trí tuệ và tác động của nó	173
2. Tiến trình hình thành Hiệp định TRIPs	178
Bài 10: CAM KẾT CỦA VIỆT NAM GIA NHẬP WTO VÀ NHIỆM VỤ CỤ THỂ	188
1. Báo cáo của Ban công tác (WG) về việc gia nhập WTO của Việt Nam	188
2. Cam kết về thương mại hàng hóa	189
3. Cam kết về mở cửa thị trường dịch vụ trong GATS	191
4. Cam kết đối với doanh nghiệp	196
5. Nhiệm vụ của các cơ quan và doanh nghiệp	199
Phụ lục 1: Danh sách các thành viên của WTO	205
Phụ lục 2: Tờ khai trị giá tính thuế hàng nhập khẩu của Hải quan Việt Nam theo Hiệp định ACV	209

BÀI MỞ ĐẦU

1. WTO và quá trình Việt Nam gia nhập WTO

Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) đã chính thức đi vào hoạt động từ ngày 1-1-1995 và đã thay thế cho Hiệp định chung về thuế quan và thương mại (GATT) hoạt động từ năm 1947. Giống như GATT, WTO ra đời nhằm tiếp tục điều tiết thương mại hàng hóa quốc tế. Tuy nhiên, hơn hẳn GATT, WTO là một tổ chức kinh tế toàn cầu, nó không chỉ điều tiết hoạt động thương mại hàng hóa quốc tế, mà nó còn điều tiết hoạt động của cả hàng nông sản và dệt may vốn là những trường hợp ngoại lệ của GATT, điều tiết cả hoạt động thương mại dịch vụ, hoạt động đầu tư và sở hữu trí tuệ có liên quan đến thương mại vốn là những lĩnh vực không được điều chỉnh trong GATT hay trong bất kỳ khuôn khổ của một hiệp định kinh tế đa phương nào.

Sự ra đời của WTO đã giúp tạo ra cơ chế pháp lý để điều chỉnh các lĩnh vực mới có liên quan đến thương mại quốc tế, đó là lĩnh vực dịch vụ, đầu tư và quyền sở hữu trí tuệ, đồng thời WTO cũng đã đưa hai lĩnh vực dệt may và nông sản vào khuôn khổ điều chỉnh của thương mại đa phương. Như vậy, về cơ bản WTO là sự kế thừa và phát triển của GATT chứ không phải là một sự thay thế thuần túy. Tuy nhiên,

những quy định của WTO có tính ràng buộc hơn và chặt chẽ hơn GATT.

Để gia nhập WTO chỉ có một con đường duy nhất: đàm phán, đàm phán và đàm phán. Nguyên tắc quan trọng nhất của các cuộc đàm phán này là cần có sự cân bằng giữa quyền và nghĩa vụ: các thành viên mới được hưởng các ưu đãi do các nước thành viên khác cấp cho, được hưởng sự an toàn từ các quy tắc thương mại đem lại. Đổi lại các nước này phải cam kết mở cửa thị trường và chấp thuận các quy tắc.

Thủ tục gia nhập WTO có thể tóm tắt thành bốn giai đoạn chính:

Giai đoạn 1 - "Hãy nói cho chúng tôi về bạn ". Điều đó có nghĩa là chính phủ nước xin gia nhập WTO phải phác họa tất cả các khía cạnh của chính sách thương mại và kinh tế của mình có liên quan đến các hiệp định của WTO. Để làm được điều này nước đó phải gửi một bị vong lục để Ban công tác chịu trách nhiệm thụ lý đơn xin gia nhập xem xét.

Giai đoạn 2 - "Hãy cùng bàn bạc với từng thành viên WTO về những gì bạn cam kết". Khi Ban công tác đã có những bước tiến đáng kể trong việc xem xét các nguyên tắc và chính sách của nước xin gia nhập, các cuộc đàm phán song phương có thể được bắt đầu. Các cam kết song phương sẽ được áp dụng với tất cả các thành viên khác, vì thế nên có một số cuộc đàm phán song phương có thể có quy mô gần giống một vòng đàm phán đa phương hoàn chỉnh.

Giai đoạn 3 - "Chúng ta hãy soạn một dự thảo về thể thức gia nhập". Khi Ban công tác đã kết thúc việc xem xét chế độ thương mại của nước xin gia nhập và các cuộc đàm phán song phương song song về thâm nhập thị trường đã hoàn thành thì nhóm này sẽ xác định thể thức gia nhập dưới hình thức một báo cáo, một dự thảo hiệp định gia nhập (Nghị định

thư gia nhập) và các danh mục nêu rõ các cam kết của thành viên tương lai.

Giai đoạn 4 - "Ra quyết định". Toàn bộ các văn bản cuối cùng bao gồm báo cáo, nghị định thư, và các biểu cam kết sẽ được trình lên Đại hội đồng hoặc lên Hội nghị Bộ trưởng, nếu 2/3 thành viên WTO thông qua, chính phủ của nước xin gia nhập có thể ký nghị định thư và gia nhập WTO. Trong một số trường hợp cần có sự phê chuẩn của cơ quan lập pháp của quốc gia đó.

Việt Nam nộp đơn xin gia nhập WTO vào tháng 1-1995, tức là ngay sau khi WTO được thành lập. Tháng 8-1996, Việt Nam đã hoàn thành "Bị vong lục về chế độ ngoại thương" của mình và gửi tới Ban Thư ký WTO để chuyển tới các thành viên của Ban công tác (working group) về Việt Nam gia nhập WTO.

Bị vong lục giới thiệu tổng quan về nền kinh tế, các chính sách vĩ mô, đặc biệt là giới thiệu về chính sách thương mại của Việt Nam: thương mại hàng hóa, dịch vụ, các vấn đề đầu tư liên quan đến thương mại, quyền sở hữu trí tuệ liên quan tới thương mại. Sau đó trong vòng đàm phán đa phương đầu tiên tại Geneva ngày 27 – 28-7-1998, đoàn đàm phán nước ta (được thành lập theo quyết định số 296/TTg ngày 7-5-1997 do Thứ trưởng Bộ Thương mại làm trưởng đoàn) đã phải trả lời 1500 câu hỏi về các vấn đề minh bạch hoá chính sách thương mại hàng hóa, dịch vụ và sở hữu trí tuệ do Ban công tác về Việt Nam của WTO gửi đến.

Việt Nam họp phiên đa phương lần thứ hai vào tháng 12-1998, phiên đa phương lần ba vào tháng 7-1999 và lần thứ bốn vào tháng 11-2000. Sau bốn vòng đàm phán, về cơ bản ta đã kết thúc quá trình minh bạch hoá chính sách, và chuyển sang giai đoạn đàm phán mở cửa thị trường.

Tháng 4-2002, Việt Nam họp phiên đa phương lần thứ năm, cung cấp bản chào đầu tiên về đàm phán mở cửa thị trường hàng hóa và dịch vụ (tức là bản chào ban đầu về lộ trình giảm thuế, bản chào ban đầu về loại bỏ các hàng rào phi thuế quan như cấm nhập khẩu, quota, và các biện pháp khác) và bản chào ban đầu về việc nới lỏng các điều kiện đầu tư với các nhà đầu tư nước ngoài (ví dụ như loại bỏ điều kiện tỷ lệ nội địa hoá, tỷ lệ hàng hóa phải xuất khẩu...). Đồng thời tiến hành phiên đàm phán song phương đầu tiên với 10 đối tác và tiếp xúc thăm dò với Trung Quốc. Tháng 5-2003, ta tiến hành phiên đàm phán đa phương lần thứ sáu, cung cấp bản chào ban đầu sửa đổi theo yêu cầu của các nước thành viên WTO về đàm phán mở cửa thị trường trong lĩnh vực hàng hóa và dịch vụ.

Tháng 12-2003, Việt Nam tiến hành đàm phán đa phương lần thứ bảy. Ở phiên này, ta đã đưa ra bản chào sửa đổi với mức thuế quan cho cả hàng nông nghiệp và công nghiệp giảm 4,5%. Như vậy, mức thuế quan trung bình Việt Nam chào là 22%. Đối với dịch vụ, Việt Nam đồng ý mở cửa 10 ngành gồm 92 phân ngành. So với trước, lần này mức thuế quan trung bình do ta chào đã giảm hơn, các dòng thuế đưa ra nhiều hơn và mức độ tiếp cận thị trường dịch vụ của ta rộng hơn. Các nước đều đánh giá ta đưa ra bản chào sửa đổi tiến bộ hơn, và nhất trí đi vào thảo luận dự thảo này, coi đây là tài liệu quan trọng để chuẩn bị kết nạp Việt Nam. Các nước cũng ủng hộ quan điểm coi Việt Nam là nước đang phát triển ở trình độ thấp, nền kinh tế đang trong thời kỳ chuyển đổi, nông nghiệp đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế. Các thành viên cần dành cho Việt Nam một số ưu đãi phù hợp với quy định của WTO.

Phiên đàm phán đa phương lần thứ tám được tổ chức ngày 15-6-2004 tại Geneva với sự tham dự của các đối tác tài chính lớn là Mỹ, Ôxtrâyliia, Canada, EU, Niu Dilân, Nhật Bản, Trung Quốc, Hàn Quốc... Tại đây, ta đã giới thiệu bản chào lần thứ tư với những tiến bộ rõ rệt: ta cam kết thực hiện tất cả các hiệp định của WTO khi gia nhập, chỉ bảo lưu thời gian quá độ đối với Hiệp định về các biện pháp vệ sinh và kiểm dịch động thực vật (SPS) và Hiệp định trị giá hải quan (ACV). Nhiều đoàn đánh giá bản chào lần họp này có nhiều tiến bộ (99,7% số dòng thuế trong biểu thuế HS 8 chữ số có thuế suất trung bình là 18,6% so với bản chào của phiên họp lần trước là 22% với lộ trình cắt giảm từ ba - năm năm; đối với dịch vụ ta chào 92 phân ngành thuộc 10 ngành/tổng số 12 ngành dịch vụ). Các thành viên nhóm công tác đã nhất trí cho ta chuyển sang giai đoạn soạn thảo báo cáo dự thảo cho Ban công tác (Draft Working Party Report) về những cam kết gia nhập của Việt Nam. Ta cũng đã thành công trong việc vận động Ban Thư ký tổ chức phiên đa phương về việc thực hiện SPS của Việt Nam vào tháng 10-2004. Trước đó, Việt Nam cũng tổ chức các phiên đa phương về nông nghiệp, chủ yếu tập trung vào việc xóa bỏ trợ cấp nông nghiệp.

Phiên họp đa phương lần thứ chín được tổ chức vào tháng 12-2004. Trong bản chào phục vụ cho phiên đa phương lần thứ chín, Việt Nam đã chính thức đề xuất giảm thuế trung bình xuống còn 18%; đối với lĩnh vực dịch vụ vẫn giữ nguyên như bản chào của phiên đa phương lần thứ tám. Trong đàm phán đa phương, các nước thành viên WTO yêu cầu ta phải loại bỏ trợ cấp sản xuất và xuất khẩu hàng nông sản cho dù việc loại bỏ trợ cấp hàng nông sản vẫn còn đang được các nước tranh cãi trong Vòng đàm

phán Doha. Tuy nhiên, vì là nước đang phát triển nên mặc nhiên ta vẫn được trợ cấp cho sản xuất hàng nông sản bằng 10% giá thành sản phẩm.

Trong phiên họp đa phương lần thứ 10 từ ngày 12 – 18-9-2005, nhiều nước đã ủng hộ Việt Nam là nước đang phát triển có mức thu nhập bình quân đầu người là dưới 500 USD/năm để Việt Nam được hưởng các ưu đãi dành cho nước đang phát triển và có thời kỳ chuyển đổi. Các nước cũng không ép ta đưa ra cam kết WTO cộng. Trước đó vào tháng 5-2005, ta đã có phiên họp đa phương trừ bị cho phiên thứ 10.

Phiên họp đa phương lần thứ 11 diễn ra vào cuối tháng 3-2006 tại Geneva. Phiên họp này được xem là bước ngoặt cho việc kết thúc đàm phán về mặt nội dung, mở đường cho phiên đàm phán kết thúc các vấn đề kỹ thuật để chính thức hoá việc Việt Nam gia nhập WTO. Phiên đa phương này rà soát lại báo cáo của Ban công tác WTO, làm rõ hơn các nội dung trong Luật Thương mại (sửa đổi), Luật Đầu tư (sửa đổi), Luật Sở hữu trí tuệ của Việt Nam. Đồng thời tập trung giải quyết nốt những vấn đề mà Việt Nam và một số nước chưa thống nhất được trong các cuộc đàm phán trước.

Phiên đa phương thứ 12 diễn ra vào ngày 18 – 19-7-2006, bàn về một số vấn đề còn tồn tại như quyền kinh doanh xuất nhập khẩu, chế độ đầu tư, thuế nhập khẩu, thuế tiêu thụ đặc biệt đối với đồ uống có cồn, bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ, thông báo mức trợ cấp công nghiệp mới. Cũng trong phiên họp này, Việt Nam đã đăng ký gia nhập Hiệp định Công nghệ thông tin (ITA), theo đó hàng công nghệ thông tin sẽ được miễn thuế nhập khẩu vào Việt Nam. Về thương quyền, Việt Nam cho phép các công ty nước ngoài dù không có trụ sở

tại Việt Nam vẫn được phép nhập khẩu vào Việt Nam miễn là có đăng ký chức năng nhập khẩu.

Phiên họp đa phương lần thứ 13 đã diễn ra vào ngày 12 – 13-10-2006. Tại phiên họp này đã kết thúc tất cả những vấn đề còn chưa thống nhất trong ba văn kiện xét quy chế thành viên WTO cho Việt Nam:

(i) Các cam kết của Việt Nam đối với lĩnh vực hàng hóa (đối với dòng thuế và trợ cấp nông nghiệp)

(ii) Các cam kết đối với lĩnh vực dịch vụ (những lĩnh vực cho phép nhà đầu tư nước ngoài tham gia và những lĩnh vực có điều kiện);

(iii) Bản báo cáo của Ban công tác về việc Việt Nam gia nhập WTO, mô tả chính sách thương mại của Việt Nam và các cam kết đã được thực hiện.

Như vậy, đến thời điểm này, Việt Nam đã kết thúc đàm phán đa phương về việc gia nhập WTO.

Để gia nhập WTO, Việt Nam còn phải tiến hành đàm phán song phương với 28 đối tác có yêu cầu đàm phán với ta là:

(i) Ở Mỹ Latinh có 12 nền kinh tế là Ôndurat, En Xanvado, Mêhicô, Mỹ, Canada, Cuba, Chilê, Braxin, Achentina, Urugoay, Paragoay và Côlômbia;

(ii) Ở châu Á có 10 nền kinh tế là Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Quốc, Ấn Độ, Thổ Nhĩ Kỳ, Xingapo, Thái Lan, Ôxtrâylia, Niu Dilân và Đài Loan;

(iii) Ở châu Âu có sáu nền kinh tế là EU, Nauy, Ailen, Thụy Sĩ, Bungari, Cựroguxtan.

Việc đàm phán thành công với EU là tiên đề quan trọng để chúng ta đẩy nhanh đàm phán với các đối tác khác. Trong đàm phán với EU, hai bên đã thống nhất 11 cam kết, tương đương với mức của Trung Quốc năm 2000: (i) Mức

thuế quan đối với hàng hóa là 16%, nằm giữa của Campuchia (22%) và Trung Quốc (10%); (ii) EU chấp nhận cho ta tiếp tục trợ cấp nông sản thêm ba năm nữa kể từ khi gia nhập WTO; (iii) Trong lĩnh vực dịch vụ, Việt Nam cam kết mở cửa hầu hết các ngành như giao thông vận tải, tài chính, bưu chính viễn thông, xây dựng, phân phối, môi trường, du lịch cho các doanh nghiệp châu Âu. Riêng viễn thông và du lịch, Việt Nam vẫn duy trì một số hạn chế mà châu Âu chấp nhận do tính chất chuyển đổi của nền kinh tế Việt Nam.

Tháng 10-2004, Việt Nam tiến hành đàm phán song phương với Mỹ. Ta và Mỹ đã thỏa thuận được với nhau một số điểm cơ bản sau đây: (i) Mỹ yêu cầu Việt Nam bãi bỏ Quyết định 55 của Chính phủ Việt Nam về việc huy động 4 tỷ USD để tăng tốc ngành dệt may (thực chất là trợ cấp cho ngành dệt may); (ii) Phía Mỹ đồng ý khi có tranh chấp sẽ áp dụng thủ tục của WTO để giải quyết thay vì áp đặt hạn ngạch; (iii) Mỹ đồng ý cho Việt Nam có thời hạn chuyển đổi là 12 năm (so với của Trung Quốc là 15 năm), sau đó sẽ công nhận Việt Nam là nền kinh tế thị trường.

Sau khi hoàn tất tất cả các cuộc đàm phán song phương và đa phương, ngày 26-10-2006 diễn ra phiên đa phương cuối cùng để thông qua toàn bộ các văn bản liên quan tới việc gia nhập WTO. Ngày 7-11-2006, Tổng Giám đốc WTO và Chủ tịch Đại hội đồng WTO triệu tập phiên họp đặc biệt để chính thức chấp nhận đơn và phê chuẩn Nghị định thư về việc Việt Nam gia nhập WTO.

Về phía Việt Nam, kể từ ngày 7-11-2006, Quốc hội đã rất tích cực xem xét và đã phê chuẩn Nghị định thư về việc Việt Nam gia nhập WTO vào ngày 28-11-2006. Ngày 13-1-2007, WTO trao cho Việt Nam quy chế thành viên chính thức.

2. Đối tượng và phương pháp nghiên cứu môn học WTO

2.1 Đối tượng

Môn học "WTO" có đối tượng nghiên cứu là sự vận động của các mối quan hệ kinh tế giữa các nước trên thế giới với nhau phù hợp với quy luật quốc tế hoá đời sống kinh tế thế giới. Theo tiến trình phát triển của xã hội loài người, mỗi nền kinh tế và nền kinh tế thế giới ngày càng có xu hướng chịu nhiều tác động qua lại lẫn nhau và phụ thuộc lẫn nhau. Xu hướng này là phổ biến và mang tính quy luật, vì một nền kinh tế dân tộc không thể phát triển bên ngoài tổng thể các mối quan hệ phức tạp. Như vậy, đối tượng nghiên cứu của môn học "WTO" là các quá trình kinh tế diễn ra trong mối quan hệ giữa các nền kinh tế với nhau tuân theo các quy định của luật pháp quốc tế được thể hiện trong các quy định của WTO. Chúng mang tính khách quan và trải rộng trên quy mô toàn cầu.

2.2 Mục đích của môn học

Môn học "WTO" nhằm trang bị cho học viên những kiến thức cơ bản về 16 hiệp định bắt buộc các nước thành viên phải tuân thủ và nghiên cứu xem sự vận động của các mối quan hệ kinh tế giữa các nước trên thế giới với nhau trên thực tế có tuân thủ các hiệp định này không.

Môn học "WTO" còn trang bị cho sinh viên những hiểu biết về quá trình Việt Nam gia nhập WTO và các cam kết của Việt Nam trong việc thực hiện các hiệp định của WTO, cũng như thực tiễn hoạt động kinh tế của Việt Nam hiện nay để thực hiện các cam kết này.

Cơ cấu môn học "WTO" sẽ ngày càng phong phú khi bối cảnh quốc tế thay đổi, vì vậy môn học sẽ phải gắn chặt với

việc nghiên cứu các môn học Thương mại quốc tế, Tiền tệ quốc tế, Thanh toán quốc tế, Quan hệ Kinh tế quốc tế, Kinh tế đối ngoại Việt Nam, Kinh tế vĩ mô. Các thông tin kinh tế về Việt Nam và thế giới rất bổ ích cho việc nghiên cứu môn học này.

2.3 Yêu cầu và phương pháp nghiên cứu

Sinh viên khi học môn "WTO" cần phải được trang bị những kiến thức cơ bản về Kinh tế học (vĩ mô và vi mô), Toán kinh tế, Kinh tế chính trị Mác - Lênin, Kinh tế quốc tế, Kinh tế đối ngoại Việt Nam.

Để nghiên cứu và học tập môn "WTO" có kết quả cần sử dụng các phương pháp duy vật biện chứng, duy vật lịch sử cũng như các phương pháp quy nạp, diễn giải, hồi quy, so sánh.

TÀI LIỆU ĐỌC THÊM

- Bộ Ngoại giao, *Tổ chức Thương mại thế giới (WTO)*, Nxb. Chính trị quốc gia, Hà Nội, 2000.
- Học viện Quan hệ quốc tế, *Giáo trình Kinh tế đối ngoại Việt Nam*, Nxb. Chính trị quốc gia, Hà Nội, 2005.
- *Thời báo kinh tế Việt Nam*, số các năm 2006 và 2007.

BÀI 1

KHÁI QUÁT CHUNG VỀ WTO

1. Từ GATT đến WTO

Cùng với việc thành lập IMF và WB, Hội nghị Bretton Woods còn thành lập Tổ chức Thương mại quốc tế (ITO), một tổ chức mới của Liên hợp quốc để đưa ra không chỉ những nguyên tắc cơ bản cho thương mại quốc tế, mà còn đưa ra những quy tắc điều tiết hoạt động thương mại dịch vụ, đầu tư và việc làm. Hai mươi ba trong số 50 thành viên sáng lập đã nhất trí cùng nhau soạn thảo Hiến chương của ITO. Tuy nhiên, do Quốc hội Mỹ không phê chuẩn Hiến chương thành lập nên ITO đã không thể tồn tại và hoạt động được. Thay vào đó, 23 quốc gia này đã lập ra Hiệp định chung về thuế quan và thương mại (General Agreement on Tariffs and Trade, GATT) vào năm 1947 và có hiệu lực từ tháng 1-1948 với mong muốn có một cơ chế kiểm soát và điều tiết thương mại thế giới. Tuy chỉ được hình thành như một biện pháp ngắn hạn trong lúc chờ đợi thành lập một tổ chức quốc tế chuyên trách, song GATT đã tồn tại trong suốt 47 năm. Mặc dù chỉ là một hiệp định tạo cơ sở cho các thương lượng thương mại, không có tính chất cưỡng chế, GATT đã hoạt động như một cơ chế quản lý thương mại quốc tế trong gần một nửa thế kỷ qua.

Bảng 1.1: Các vòng đàm phán của GATT

Tên	Thời gian	Mục tiêu	Số thành viên tham dự
Geneva	1947	Thông qua Hiệp định GATT	23
Annecy	1949	Cắt giảm thuế quan	13
Torquay	1951	Cắt giảm thuế quan	38
Geneva	1956	Cắt giảm thuế quan	26
Dillon	1960-1961	Cắt giảm thuế quan	26
Kennedy	1964-1967	Cắt giảm thuế quan Các nguyên tắc thương lượng trong GATT Vấn đề chống bán phá giá được đưa ra	62
Tokyo	1973-1979	Cắt giảm thuế quan thế giới xuống mức trung bình 35% và xuống 5-8% đối với các nước phát triển Các biện pháp phi thuế quan Các hiệp định khung về (i) Mua sắm của chính phủ; (ii) Định giá hải quan; (iii) Trợ cấp và thuế đối kháng; (iv) Chống bán phá giá; (v) Tiêu chuẩn kỹ thuật; (vi) Giấy phép nhập khẩu	102
Uruguay	1986-1994	Mở rộng phạm vi của GATT như đưa thêm thương mại dịch vụ, quyền sở hữu trí tuệ, dệt may, nông nghiệp, giải quyết tranh chấp Thành lập Tổ chức Thương mại thế giới (WTO)	123

Nguồn: WTO, 1995, *World Trade Organization*, Minich: Information and Media Relations Division.

Với mục tiêu xây dựng những luật lệ, quy tắc ứng xử chung cho thương mại toàn cầu và đàm phán cắt giảm thuế quan để thúc đẩy thương mại quốc tế, cho đến 15-12-1993, GATT đã hoàn thành tám vòng đàm phán (Bảng 1.1) và đã có tác dụng thúc đẩy quá trình tự do hoá thương mại một cách đáng kể và giúp thương mại quốc tế đạt tốc độ tăng trưởng nhanh chưa từng có trong lịch sử, cao hơn tốc độ tăng trưởng tổng sản phẩm thế giới.

Hiệp định Marrakesh kết thúc Vòng đàm phán Uruguay kéo dài tám năm (1986 - 1994) đã bao gồm cả Hiệp định thành lập Tổ chức Thương mại thế giới (WTO), tổ chức kế nhiệm GATT trong việc thúc đẩy tự do hoá thương mại toàn cầu, có địa vị pháp lý, phạm vi và tính ràng buộc cao hơn.

Về phương diện pháp lý, Định ước cuối cùng của Vòng đàm phán Uruguay ký ngày 15-4-1994 tại Marrakesh là một văn kiện pháp lý có phạm vi điều chỉnh rộng lớn nhất và có tính chất kỹ thuật pháp lý phức tạp nhất trong lịch sử ngoại giao và luật pháp quốc tế. Về dung lượng, các hiệp định được ký tại Marrakesh và các phụ lục kèm theo bao gồm 50.000 trang, trong đó có riêng 500 trang quy định về các nguyên tắc và nghĩa vụ pháp lý chung của các nước thành viên như sau: (i) Hiệp định thành lập Tổ chức Thương mại thế giới; (ii) 20 hiệp định đa phương về thương mại hàng hóa; (iii) bốn hiệp định đa phương về thương mại dịch vụ, sở hữu trí tuệ, giải quyết tranh chấp, kiểm điểm chính sách thương mại; (iv) bốn hiệp định nhiều bên (pluralistic) về hàng không dân dụng, mua sắm của chính phủ, sản phẩm sữa và sản phẩm thịt bò; (v) 23 tuyên bố (declaration) và quyết định (decision) liên quan đến một số vấn đề chưa đạt được thỏa thuận trong Vòng đàm phán Uruguay.

2. Cơ cấu tổ chức

WTO chính thức được thành lập vào ngày 1-1-1995, và được thay thế cho GATT kết thúc vào ngày 15-4-1994 tại Marrakesh, Maroc. Sự ra đời của WTO nhằm đáp ứng yêu cầu phát triển của thương mại thế giới, vì WTO không những kế thừa những gì của GATT-1947 mà còn mở rộng sang các lĩnh vực nông nghiệp, dệt may, dịch vụ, đầu tư, sở hữu trí tuệ là những vấn đề GATT-1947 chưa đề cập¹.

WTO có một cơ cấu gồm ba cấp: (i) các cơ quan lãnh đạo chính trị và có quyền ra quyết định (decision - making power) bao gồm Hội nghị Bộ trưởng (Ministerial Conference), Đại hội đồng WTO (General Council), Cơ quan Giải quyết tranh chấp (Dispute Settlement Body) và Cơ quan Xem xét lại chính sách thương mại (Trade Policy Review Body); (ii) Các cơ quan thừa hành và giám sát việc thực hiện các hiệp định thương mại đa phương, bao gồm Hội đồng Thương mại hàng hóa (Council for Trade in Goods), Hội đồng Thương mại dịch vụ (Council for Trade in Service), và Hội đồng về quyền sở hữu trí tuệ có liên quan đến thương mại (Council for Trade-Related Aspect of Intellectual Property Rights) (ba hội đồng này nằm dưới sự điều khiển của Đại hội đồng (General Council) gồm đại diện của tất cả các nước thành viên WTO). Dưới hội đồng (Council) là các ủy

1. Văn kiện cuối cùng của Vòng Uruguay gồm 500 trang các hiệp định và hơn 20.000 trang các cam kết của các nước thành viên về mở cửa thị trường cho hàng hoá, dịch vụ. Văn kiện này bao gồm những quyết định, Tuyên bố của Hội nghị Bộ trưởng, Hiệp định về thành lập Tổ chức Thương mại thế giới và một loạt các hiệp định đa biên, đa phương.

ban (Committees) và cơ quan giúp việc¹; (iii) cuối cùng là các cơ quan thực hiện chức năng hành chính, đặc biệt là vai trò của Tổng Giám đốc WTO và Ban Thư ký có trụ sở tại Geneva.

Hội nghị Bộ trưởng WTO (Ministerial Conference) là cơ quan lãnh đạo chính trị cao nhất của WTO, họp ít nhất hai năm một lần, thành viên là đại diện cấp Bộ trưởng của tất cả các thành viên. Điều IV.1 Hiệp định thành lập WTO quy định Hội nghị Bộ trưởng WTO thực hiện tất cả các chức năng của WTO và có quyền quyết định mọi hành động cần thiết để thực hiện những chức năng đó. Hội nghị Bộ trưởng WTO cũng có quyền quyết định về tất cả các vấn đề trong khuôn khổ bất kỳ một hiệp định đa phương nào của WTO. Đến tháng 12-2005, WTO đã tiến hành sáu hội nghị Bộ trưởng. Hội nghị lần thứ nhất diễn ra tại Xingapo tháng 12-1996, Hội nghị lần thứ hai diễn ra tại Geneva (Thụy Sĩ) tháng 5-1998, Hội nghị lần thứ ba tại Seattle (Mỹ) tháng 12-1999, Hội nghị lần thứ tư tại Doha (Cata) tháng 11-2001, Hội nghị lần thứ năm tại Cancun (Mêhicô) tháng 9-2003, và Hội nghị lần thứ sáu diễn ra tại Hồng Kông (Trung Quốc) vào tháng 12-2005.

Ba Hội nghị Bộ trưởng đầu tiên của WTO diễn ra tương đối suôn sẻ, nhưng Hội nghị lần thứ tư tại Doha diễn ra căng thẳng và kết thúc không thành công do còn quá nhiều bất đồng giữa các nước thành viên (một bên là các nước giàu và

1. Hội nghị Bộ trưởng và Đại hội đồng cùng quản lý các uỷ ban: (i) về thương mại và môi trường; (ii) về thương mại và phát triển, (iii) về hạn chế thâm hụt cán cân thanh toán; (iv) về ngân sách, tài chính và hành chính.

bên kia là các nước đang và kém phát triển) về sản xuất và buôn bán sản phẩm, đặc biệt là trong lĩnh vực nông nghiệp, dịch vụ và tiếp cận thị trường. Vấn đề này cũng là nội dung chính của Hội nghị Cancun và các cuộc họp cấp chuyên viên của WTO trong thời gian qua. Chương trình phát triển Doha được đưa ra từ Hội nghị lần thứ tư dường như không đạt được tiến bộ đáng kể nào. Điều này gây rất nhiều khó khăn và bất lợi cho các nước đang phát triển. Tại Hội nghị Bộ trưởng WTO không chính thức ở thành phố Đại Liên (Trung Quốc), tháng 7-2005, Tổng Giám đốc WTO Supachai cho biết còn quá nhiều vấn đề lớn chưa được giải quyết, cần phải có các nỗ lực rất lớn mới có thể đi đến các thỏa thuận về giảm thuế, giảm trợ cấp nông nghiệp, mở cửa thị trường hàng hóa và dịch vụ.

Đại hội đồng (General Council) WTO là cơ quan đảm nhiệm nhiệm vụ trong thời gian giữa các khoá họp của Hội nghị Bộ trưởng WTO và các chức năng của Hội nghị Bộ trưởng WTO. Đại hội đồng WTO hoạt động trên cơ sở thường trực tại trụ sở của WTO ở Geneva, Thụy Sĩ. Thành viên của Đại hội đồng WTO là đại diện ở cấp đại sứ của chính phủ các nước thành viên. Đa số các nước thành viên đang phát triển cử luôn đại sứ, trưởng đại diện bên cạnh Liên hợp quốc tại Geneva là đại sứ tại WTO. Các cường quốc thương mại hàng đầu như Mỹ, EU đều cử đại sứ riêng về WTO tại Geneva. Đại hội đồng đã thành lập bốn ủy ban giúp việc và báo cáo trực tiếp lên Đại hội đồng là (i) Ủy ban về thương mại và môi trường (Committee on Trade and Environment); (ii) Ủy ban về thương mại và phát triển (Committee on Trade and Development); (iii) Ủy ban về hạn chế thâm hụt cán cân thanh toán (Committee on

Balance-of-Payment Restriction); (iv) Ủy ban về ngân sách, tài chính và hành chính (Committee on Budget, Finance & Administration).

Khác với GATT-1947, WTO có một ban thư ký rất quy mô, bao gồm khoảng 500 viên chức và nhân viên thuộc biên chế chính thức của WTO. Người đứng đầu Ban Thư ký WTO là Tổng Giám đốc, do Hội nghị Bộ trưởng bổ nhiệm với nhiệm kỳ bốn năm¹. Quyền hạn và trách nhiệm của Tổng Giám đốc do Hội nghị Bộ trưởng quyết định. Biên chế Ban Thư ký do Tổng Giám đốc quyết định. Tổng Giám đốc và Ban Thư ký WTO có quy chế tương tự như viên chức các tổ chức quốc tế, hoạt động độc lập và chỉ tuân theo các quyết định và tôn chỉ của WTO. Họ được hưởng các quyền ưu đãi, miễn trừ tương tự như các viên chức của các tổ chức chuyên môn của Liên hợp quốc.

Để điều chỉnh hệ thống thương mại quốc tế, WTO có 16 hiệp định chính, gồm:

- *Ba hiệp định về thương mại hàng hóa là:*

(1) Hiệp định chung về thuế quan và thương mại (GATT-1994);

1. Tổng Giám đốc WTO đầu tiên là ông Ruggiero (1995-1999). Nhiệm vụ hai (1999-2005). Tổng Giám đốc WTO Mike Moore (nguyên Thủ tướng New Dillan) làm nửa nhiệm kỳ đầu và ông Supachai (nguyên Phó Thủ tướng Thái Lan) làm nửa nhiệm kỳ sau. Khi ông Supachai kết thúc nửa nhiệm kỳ của mình, ông Pascal Lamy, nguyên Cao ủy Thương mại EU sẽ kế nhiệm vị trí Tổng Giám đốc WTO từ ngày 1-9-2005 (Báo *Đầu tư*, ngày 25-3-2005, Hà Nội). Ông P. Lamy sinh năm 1947 đã từng là cố vấn Bộ trưởng Tài chính Pháp. Từ tháng 9-1999 đến năm 2004 là Cao ủy Thương mại của EU (Báo *Nhân dân*, ngày 25-10-2005).

(2) Hiệp định Nông nghiệp (AOA);

(3) Hiệp định về hàng dệt may (ATC);

- *Bốn hiệp định về các hàng rào phi thuế quan là:*

(4) Hiệp định về các biện pháp vệ sinh và kiểm dịch động thực vật (SPS);

(5) Hiệp định về hàng rào kỹ thuật trong thương mại (TBT);

(6) Hiệp định về các thủ tục cấp phép nhập khẩu (IPL);

(7) Hiệp định về kiểm hóa trước khi xuất hàng (PSI);

- *Hai hiệp định về hàng rào thuế quan là:*

(8) Hiệp định về quy tắc xuất xứ (ROO);

(9) Hiệp định Trị giá hải quan (ACV);

- *Ba hiệp định về quyền tự vệ là*

(10) Hiệp định về các biện pháp tự vệ (ASG);

(11) Hiệp định về trợ cấp (SCM);

(12) Hiệp định về bán phá giá (AAD);

- *Một hiệp định về quyền sở hữu trí tuệ là*

(13) Hiệp định về quyền sở hữu trí tuệ có liên quan đến thương mại (TRIPs);

- *Một hiệp định về thương mại dịch vụ là*

(14) Hiệp định về thương mại dịch vụ (GATS);

- *Một hiệp định về đầu tư trực tiếp nước ngoài là*

(15) Hiệp định về các biện pháp đầu tư có liên quan đến thương mại (TRIMs);

- *Một hiệp định về xử lý tranh chấp giữa các nền kinh tế thành viên là*

(16) Thỏa thuận về các quy tắc và thủ tục giải quyết tranh chấp (DSU).

Đây là 16 hiệp định mà tất cả các nước thành viên WTO đều phải tham gia. Đây gọi là sự chấp thuận cả gói. Ngoài ra, WTO vẫn duy trì ba hiệp định có hai hay nhiều bên tham gia, đó là Hiệp định buôn bán máy bay dân dụng; Hiệp định về mua sắm của chính phủ; và Hiệp định về công nghệ thông tin; còn hai hiệp định khác là Hiệp định về các sản phẩm sữa; Hiệp định về thịt bò thì từ năm 1997 đã đưa vào nội dung của Hiệp định SPS và AOA.

Đến cuối năm 2006, WTO có 150 thành viên WTO trong đó có Việt Nam, chiếm 90% thương mại dịch vụ và 85% thương mại hàng hóa toàn cầu vào năm 2002. Ngoài ra, hiện còn có hơn 20 nước đang đàm phán gia nhập.

3. Mục tiêu và chức năng của WTO

3.1 Mục tiêu cơ bản của WTO

Thứ nhất, thúc đẩy tăng trưởng thương mại hàng hóa và dịch vụ trên thế giới phục vụ cho sự phát triển ổn định bền vững và bảo vệ môi trường.

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

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

3.2 Chức năng của WTO

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

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

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

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

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

4. Nguyên tắc hoạt động của WTO

WTO hoạt động dựa trên năm nguyên tắc chính là:

- ❖ *Thương mại không có sự phân biệt đối xử*. Nguyên tắc này được cụ thể hoá trong các quy định về quy chế Đối xử tối huệ quốc (Most favoured nation, MFN) và Đại ngộ quốc gia (National Treatment, NT) mà nội dung

chính là dành sự đối xử bình đẳng đối với thương nhân, hàng hóa, dịch vụ của các bên tham gia thương mại. Nếu như quy chế MFN¹ trong GATT-1947 chỉ áp dụng đối với "hàng hóa" thì trong WTO, quy chế này đã được mở rộng sang thương mại dịch vụ (Điều 5 Hiệp định GATS) và sở hữu trí tuệ (Điều 4 Hiệp định TRIPS). Quy chế đãi ngộ quốc gia NT được quy định tại Điều 3 Hiệp định GATT, Điều 17 GATS và Điều 3 TRIPS. Quy chế NT được hiểu là hàng hóa nhập khẩu, dịch vụ và quyền sở hữu trí tuệ nước ngoài phải được đối xử không kém thuận lợi hơn so với hàng hóa cùng loại trong nước².

1. Nếu như ngày nay quy chế MFN đồng nghĩa với nguyên tắc bình đẳng thì trong lịch sử đã chỉ có một nhóm nhỏ các cường quốc phương Tây được hưởng quy chế "Tối huệ quốc", thực sự có tính ưu đãi hơn các nước khác được đưa vào trong các hiệp định thương mại và hàng hải ký với các nước Á - Phi - Mỹ Latinh. Mặc dù được tất cả các nước trong GATT/WTO công nhận là quy chế 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 quy chế 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.

2. Đối với hàng hoá và sở hữu trí tuệ, việc áp dụng nguyên tắc NT là một nghĩa vụ chung (general obligation), có nghĩa là hàng hoá và quyền sở hữu trí tuệ nước ngoài sau khi đã đóng thuế quan hoặc được đăng ký bảo vệ hợp pháp phải được đối xử bình đẳng như hàng hoá và quyền sở hữu trí tuệ trong nước đối với thuế và lệ phí nội địa, các quy định về mua, bán, phân phối, vận chuyển. Đối với dịch vụ, nguyên tắc này chỉ áp dụng đối với những lĩnh vực, ngành nghề đã được mỗi nước đưa vào trong danh mục cam kết cụ thể của mình và mỗi nước có quyền đàm phán đưa ra những ngoại lệ (exception).

- ❖ *Tạo dựng nền tảng ổn định cho thương mại.* Các nước thành viên có nghĩa vụ minh bạch hoá các chính sách kinh tế của mình, cam kết sẽ không có những thay đổi bất lợi cho thương mại, nếu thay đổi phải báo trước, tham vấn và bãi trừ.
- ❖ *Đảm bảo thương mại ngày càng tự do hơn thông qua đàm phán.* Đây là nguyên tắc "mở cửa thị trường" hay còn gọi là "tiếp cận" thị trường (market access), thực chất là mở cửa thị trường cho hàng hóa, dịch vụ và đầu tư nước ngoài. Trong một hệ thống thương mại đa phương, khi tất cả các bên tham gia đều chấp nhận mở cửa thị trường của mình thì điều đó đồng nghĩa với việc tạo ra một hệ thống thương mại toàn cầu mở cửa. Về mặt pháp lý, "tiếp cận thị trường" thể hiện nghĩa vụ có tính chất ràng buộc thực hiện những cam kết về mở cửa thị trường mà nước này đã chấp thuận khi đàm phán gia nhập WTO. Kể từ GATT năm 1947 đến 1994, GATT đã thông qua tám vòng đàm phán để giảm thuế, dỡ bỏ các hàng rào phi thuế và mở cửa thị trường. Các Bộ trưởng WTO trong cuộc họp cấp bộ trưởng lần thứ tư ở Doha, Cata tháng 1-2001 đã quyết định phát động một chương trình đàm phán mới về hệ thống thương mại đa phương¹.

1. Chương trình nghị sự của Vòng đàm phán Doha đề cập bảy nhóm vấn đề: nông nghiệp; dịch vụ; sản phẩm phi nông nghiệp; chống bán phá giá; thương mại; môi trường; và các vấn đề mới đặt ra tại Hội nghị Bộ trưởng WTO đầu tiên họp tại Xingapo như đầu tư, chính sách cạnh tranh. Vòng đàm phán Doha sẽ là bước đi tích cực nhằm tự do hóa thương mại toàn cầu một cách toàn diện và sâu sắc hơn nữa.

- ❖ *Tạo môi trường cạnh tranh ngày càng bình đẳng.*
Cạnh tranh bình đẳng (fair competition) thể hiện nguyên tắc "tự do cạnh tranh trong những điều kiện bình đẳng như nhau" và được công nhận trong án lệ của vụ Uruguay kiện 15 nước phát triển (1962) về việc áp dụng các mức thuế nhập khẩu khác nhau đối với cùng một mặt hàng nhập khẩu. WTO không cho phép các hành vi cạnh tranh không lành mạnh trong thương mại quốc tế, ví dụ như bán phá giá, trợ cấp cho hàng hóa, đồng thời cho phép các nước được áp dụng biện pháp tự vệ khi nền sản xuất trong nước bị đe dọa tổn thương bởi hàng nhập khẩu.
- ❖ *Điều kiện đặc biệt dành cho các nước đang phát triển.* Hiện nay, 3/4 số thành viên WTO là các nước đang phát triển và kém phát triển. Thực hiện nguyên tắc này, WTO dành cho các nước đang phát triển, các nền kinh tế chuyển đổi những ưu đãi nhất định trong việc thực thi các hiệp định, đồng thời chú ý đến trợ giúp kỹ thuật cho các nước này với mục tiêu đảm bảo cho họ tham gia sâu rộng hơn vào hệ thống thương mại đa phương theo nguyên tắc của "Hệ thống ưu đãi phổ cập" (Generalized System of Preference, GSP). Đây được gọi là "điều khoản cho phép" (enabling clause) được thông qua tại Vòng đàm phán Tokyo. Trong khuôn khổ GSP, các nước phát triển có thể thiết lập một số mức thuế ưu đãi hoặc miễn thuế quan cho một số nhóm mặt hàng có xuất xứ từ các nước đang phát triển và chậm phát triển và không có nghĩa vụ phải áp dụng những mức thuế

quan ưu đãi đó cho các nước phát triển khác theo nguyên tắc MFN.

5. Tư cách thành viên của WTO

Tuy là một tổ chức quốc tế liên chính phủ nhưng thành viên của WTO không chỉ có các quốc gia có chủ quyền mà có cả những lãnh thổ riêng biệt, ví dụ như EU, Hồng Kông, Macao, Đài Loan¹. Có hai loại thành viên theo quy định của WTO là (i) thành viên sáng lập là các thành viên ký kết GATT-1947 và các nước phê chuẩn Hiệp định thành lập WTO trước ngày 31-12-1994; (ii) thành viên gia nhập là các thành viên gia nhập WTO sau ngày 1-1-1995. Các nước này phải đàm phán về các điều kiện gia nhập với tất cả các nước đang là thành viên của WTO. Quyết định gia nhập phải được Đại hội đồng WTO bỏ phiếu thông qua với ít nhất hai phần ba số phiếu thuận. Đến nay đã có 150 nền kinh tế là thành viên của WTO (xem phụ lục 1).

Khác với việc gia nhập, việc rút khỏi WTO phụ thuộc hoàn toàn vào quyết định riêng của từng nước. Điều XV Hiệp định về WTO quy định việc rút khỏi WTO bao hàm cả việc rút khỏi tất cả các hiệp định thương mại đa phương và sẽ có

1. Lãnh thổ thuế quan riêng biệt (Seperate Customs Territory) được hiểu là những lãnh thổ không có tư cách quốc gia, nhưng là những thực thể có quyền tự trị hoàn toàn trong việc tiến hành quan hệ ngoại thương và đối với các vấn đề khác được điều chỉnh trong Hiệp định WTO và các hiệp định thương mại đa phương (Điều XII.1). Hồng Kông và Macao là hai thành viên sáng lập WTO, còn Đài Loan gia nhập WTO sau Trung Quốc một năm (2002).

hiệu lực sau sáu tháng kể từ ngày WTO nhận được thông báo bằng văn bản về việc rút¹.

Ngân sách hoạt động của WTO do tất cả các nước thành viên đóng góp trên cơ sở tương ứng với phần của mỗi nước trong thương mại quốc tế. Tỷ lệ đóng góp tối thiểu là 0,03% ngân sách của WTO.

TÀI LIỆU ĐỌC THÊM

- Bộ Ngoại giao, *Tổ chức Thương mại thế giới (WTO)*, Nxb. Chính trị quốc gia, Hà Nội, 2000.
- Dự án hỗ trợ thương mại đa biên (MUTRAP), *Hỏi đáp về tổ chức thương mại thế giới (WTO)*, Bộ Thương mại và EU. Hà Nội, 2006.

1. Ví dụ, Thượng viện Mỹ khi bỏ phiếu cho phép Tổng thống Mỹ phê chuẩn Hiệp định WTO đã thông qua quyết định về việc nước này sẽ rút khỏi WTO nếu một Ủy ban đặc biệt bao gồm năm cựu thẩm phán liên quan của Mỹ kết luận rằng Mỹ đã bị Cơ quan Giải quyết tranh chấp của WTO xử cho thua một cách phi lý hoặc các quyền lợi cơ bản của Mỹ đã bị vi phạm trong ba quyết định liên tiếp của cơ quan này. Trong trường hợp này, Thượng viện Mỹ sẽ thông qua một nghị quyết khuyến nghị Tổng thống Mỹ rút khỏi WTO. Việc EU rút khỏi WTO phức tạp hơn vì Ủy ban châu Âu (EC) không có thẩm quyền thay mặt cho tất cả các nước thành viên EU để đưa ra một quyết định như vậy. Theo quy định của Hiệp ước Rome thành lập Cộng đồng Kinh tế châu Âu, thì EC đại diện cho 15 nước thành viên tại WTO, nhưng khi bỏ phiếu thì phiếu của EU được tính là 15 phiếu tương ứng với 15 nước thành viên của EU. Hiệp định về WTO có hiệu lực đối với EU và các nước thành viên sau khi đã được Nghị viện châu Âu và nghị viện các nước thành viên chấp thuận phê chuẩn.

- Ủy ban quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế, *Tìm hiểu Tổ chức Thương mại thế giới (WTO)*, Nxb. Lao động, Hà Nội, 2005.
- Ủy ban quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế và Ủy ban Thương mại quốc gia Thụy Điển, *Tác động của Hiệp định WTO đối với các nước đang phát triển*, Bộ Thương mại, Hà Nội.

BÀI 2

CƠ CHẾ GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP VÀ CƠ CHẾ XEM XÉT LẠI CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI CỦA WTO

1. Cơ chế giải quyết tranh chấp

1.1. Cơ chế giải quyết tranh chấp của GATT

Là một tổ chức quốc tế dựa trên các nghĩa vụ pháp lý (rule-based), GATT trước kia cũng như WTO hiện nay đều cần có một cơ chế giải quyết tranh chấp hiệu quả và công bằng, nhằm bảo đảm để tất cả các nước thành viên, dù lớn hay nhỏ, dù là nước phát triển hay đang phát triển cũng đều phải tuân thủ "luật chơi chung" của thương mại quốc tế. Cơ chế giải quyết tranh chấp của GATT-1947 đã được hầu hết các chuyên gia về thương mại quốc tế đánh giá rất cao và được công nhận như là một trong những thành công quan trọng nhất của GATT sau gần 50 năm tồn tại. Những nguyên tắc và thủ tục giải quyết tranh chấp của GATT đã được WTO kế thừa và phát triển. Sau hơn 10 năm hoạt động, Cơ quan Giải quyết tranh chấp của WTO đã thực sự trở thành một trong những định chế có quyền lực nhất trên thế giới. Ngay cả các siêu cường như EU, Mỹ cũng phải chấp nhận đưa các

tranh chấp của họ ra giải quyết trước WTO và chấp nhận thực hiện các quyết định của Cơ quan Giải quyết tranh chấp, mặc dù đôi lúc những nước này đã công khai phản đối lại các quyết định này, một điều khó có thể tưởng tượng tại các tổ chức quốc tế khác, ví dụ như Liên hợp quốc¹.

Cơ chế giải quyết tranh chấp của GATT-1947 được xây dựng trên cơ sở Điều XXII và Điều XXIII Hiệp định GATT. Điều XXII quy định về thủ tục tư vấn (consultation) giữa các bên ký kết liên quan đến việc áp dụng và thực hiện GATT. Điều XXIII quy định về thủ tục hoà giải (conciliation) giữa các bên có tranh chấp trong trường hợp quyền lợi thương mại của một nước bị vô hiệu hoá (nullification) hoặc bị suy giảm (impairment) do hành vi của một bên ký kết khác gây ra. Vào thời kỳ đầu, Hiệp định GATT giao phó cho các nhóm công tác và từ năm 1952 cho các nhóm chuyên gia.

Cơ chế giải quyết tranh chấp của GATT mang tính chất "hoà giải" nhiều hơn là "tranh tụng", có mục đích làm cho các bên tranh chấp hiểu nhau hơn nhằm đi đến một giải pháp mà hai bên đều chấp nhận được. Nhiệm vụ hoà giải được giao cho nhóm chuyên gia², bao gồm ba hoặc năm thành viên

1. Ví dụ như phản ứng gay gắt của EU về một số quyết định gần đây của Cơ quan Giải quyết tranh chấp WTO trong vụ tranh chấp về chuối và về thịt bò với Mỹ.

2. Thuật ngữ panel (trong tiếng Pháp là groupe special) không có nghĩa là bồi thẩm đoàn (Jury) như trong một số tài liệu đã dịch, vì về mặt pháp lý thì panel của GATT/WTO không có chức năng xét xử, chức năng này thuộc về DSB (Dispute Settlement Body - Cơ quan Giải quyết tranh chấp). Panel chỉ có nhiệm vụ xem xét mọi khía cạnh của vụ tranh chấp trên cơ sở các quy định có liên quan tới dự thảo một báo cáo để trình lên DSB quyết định.

thường được chọn trong số những nhà ngoại giao làm việc tại phái đoàn đại diện ở Geneva hoặc quan chức chính phủ của những nước thứ ba, có kinh nghiệm nhiều năm về những vấn đề của GATT.

Nhóm chuyên gia có nhiệm vụ xem xét một cách khách quan thực chất nội dung tranh chấp, việc vi phạm Hiệp định nếu có và những thiệt hại có thể có đối với một bên tranh chấp và sẽ soạn thảo một báo cáo để trình lên Đại hội đồng GATT xem xét. Việc thông qua báo cáo được thực hiện theo nguyên tắc đồng thuận. Tuy nhiên, nguyên tắc này cũng đã gây nhiều khó khăn cho cơ chế giải quyết tranh chấp của GATT vì, về lý thuyết, bất kỳ bên ký kết nào cũng có thể phản đối hoặc trì hoãn việc thành lập Nhóm chuyên gia và phong tỏa việc thông qua báo cáo. Sự chậm trễ trong việc giải quyết tranh chấp trong nhiều trường hợp đã không đem lại tác dụng trên thực tế cho bên thắng kiện do sản phẩm hoặc ngành sản xuất bị thiệt hại đã mất khả năng cạnh tranh sau một thời gian giải quyết tranh chấp kéo dài.

Ngoài ra, việc thông qua một số "bộ luật" của Vòng Tokyo 1979 với những cơ chế giải quyết tranh chấp riêng rẽ (mua sắm chính phủ, hàng không dân dụng...) đã làm ảnh hưởng đến tính thống nhất và làm suy yếu cơ chế giải quyết tranh chấp chung của GATT. Một số tranh chấp mới nảy sinh như tranh chấp về những biện pháp thương mại liên quan đến đầu tư, về vấn đề bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ, về thương mại dịch vụ... lại không thuộc thẩm quyền của GATT-1947 và việc giải quyết tranh chấp đó bên ngoài hệ thống thương mại đa phương nhiều khi đã dẫn đến các biện pháp trừng phạt đơn phương đối với các nước đang phát triển.

1.2. Cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO

1.2.1 Nguyên tắc chung

Cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO được xây dựng trên bốn nguyên tắc: công bằng, nhanh chóng, hiệu quả và chấp nhận được đối với các bên tranh chấp, phù hợp với mục tiêu bảo toàn các quyền và nghĩa vụ, phù hợp với các hiệp định thương mại có liên quan trên cơ sở tuân thủ các quy phạm của luật pháp và tập quán quốc tế về giải thích điều ước quốc tế.

Ngoài ra, WTO cũng sẽ tiếp tục áp dụng cách giải quyết tranh chấp của GATT-1947 như: (i) tái lập sự cân bằng giữa quyền và nghĩa vụ; (ii) giải quyết tích cực các tranh chấp; (iii) cấm đơn phương áp dụng các biện pháp trả đũa khi chưa được phép của WTO. Nguyên tắc cấm đơn phương áp dụng các biện pháp trừng phạt trả đũa có ý nghĩa sống còn đối với sự tồn tại của hệ thống thương mại toàn cầu. Tuy nhiên, nguyên tắc này không bao hàm rõ ràng ý có cấm các nước thành viên không được đơn phương xác định các hành vi của nước thành viên khác có vi phạm các hiệp định của WTO hay không. Lợi dụng sự không rõ ràng này nên một số nước thành viên phát triển như Mỹ, EU vẫn tiếp tục đơn phương áp dụng các đạo luật của riêng mình như Điều khoản Super 301 trong Luật Thương mại Mỹ hoặc Quy định 384/96 của Hội đồng châu Âu để "kết án" và trừng phạt các nước thành viên WTO khác.

1.2.2. Các cơ quan liên quan tới giải quyết tranh chấp trong WTO

Cơ quan Giải quyết tranh chấp (Dispute Settlement Body, DSB) có quyền quyết định thành lập và thông qua báo cáo của nhóm chuyên gia và nhóm phúc thẩm, giám sát

việc thực hiện các quyết định về giải quyết tranh chấp, cho phép tạm đình chỉ việc áp dụng các hiệp định thương mại và cho phép áp dụng các biện pháp trừng phạt với một nước thành viên¹.

Nhóm chuyên gia: công việc chính về giải quyết tranh chấp do các nhóm chuyên gia thực hiện. Các nhóm chuyên gia này do DSB thành lập để giải quyết một vụ tranh chấp cụ thể và giải thể sau khi kết thúc nhiệm vụ. Khác với cơ cấu nhóm chuyên gia thời kỳ GATT-1947 chủ yếu được ưu tiên lựa chọn trong các quan chức đàm phán các nước thành viên, nhóm chuyên gia thời WTO được ưu tiên chọn trong số những chuyên gia (experts) độc lập, không làm việc cho chính phủ, có uy tín quốc tế về chính sách hoặc luật thương mại quốc tế. Thành phần của mỗi nhóm chuyên gia từ ba - năm người. Nhiệm vụ của nhóm chuyên gia là giúp Cơ quan Giải quyết tranh chấp của WTO làm sáng tỏ nội dung tranh chấp và khuyến nghị một giải pháp để các bên hữu quan giải quyết tranh chấp của họ, phù hợp với các hiệp định thương mại có liên quan. Trong quá trình xem xét sự việc, nhóm chuyên gia có quyền tìm kiếm thông tin từ mọi nguồn và trưng cầu ý kiến giám định của các chuyên gia bên ngoài về những vấn đề kỹ thuật. Toàn bộ quá trình giải quyết tranh chấp từ thời điểm các bên tranh chấp tự thương lượng với nhau cho đến khi nhóm chuyên gia đệ trình báo cáo lên DSB tối đa không quá một năm, trong đó thời gian kể từ thời điểm thành lập nhóm chuyên gia cho đến khi đệ trình báo cáo tối đa không quá sáu tháng. Báo cáo của nhóm chuyên gia sẽ

1. Thực chất nước thành viên hay bên ký kết có cùng một nghĩa (tiếng Anh là Contracting Party).

được gửi đến cho các bên tranh chấp trong vòng sáu tháng. Trong trường hợp tranh chấp liên quan đến những hàng hóa dễ hư hỏng trong vòng ba tháng và gửi đến tất cả các thành viên của WTO sau đó ba tuần. Sau 60 ngày, báo cáo của nhóm chuyên gia sẽ tự động trở thành quyết định của DSB nếu không có sự đồng thuận của tất cả các nước thành viên WTO, kể cả hai bên tranh chấp bác bỏ nội dung báo cáo.

Cơ quan Phúc thẩm thường trực: một trong những nét mới của bộ máy giải quyết tranh chấp của WTO là việc thành lập Cơ quan Phúc thẩm thường trực. Cơ quan này có bảy thành viên, do Cơ quan Giải quyết tranh chấp bổ nhiệm với nhiệm kỳ bốn năm, là những chuyên gia pháp lý và thương mại quốc tế có kinh nghiệm lâu năm. Cơ quan này có chức năng xem xét theo thủ tục "phúc thẩm" báo cáo của nhóm chuyên gia, theo đề nghị của một trong các bên tranh chấp. Tuy nhiên, phạm vi "phúc thẩm" chỉ áp dụng đối với những kết luận và giải thích pháp lý được đưa ra trong báo cáo của nhóm chuyên gia. Khi có đề nghị xem xét phúc thẩm, Cơ quan Phúc thẩm thường trực sẽ lập ra một nhóm phúc thẩm riêng biệt cho mỗi một vụ tranh chấp, bao gồm ba thành viên. Nhóm phúc thẩm có thẩm quyền hoặc giữ nguyên, thay đổi hoặc huỷ bỏ những giải thích và kết luận pháp lý nêu trong báo cáo của nhóm chuyên gia. Báo cáo của nhóm phúc thẩm sẽ được đệ trình lên DSB để thông qua. Việc thông qua báo cáo phúc thẩm được thực hiện theo nguyên tắc đồng thuận tiêu cực và gần như mang tính chất tự động. Các bên tranh chấp có nghĩa vụ thực hiện vô điều kiện quyết định cuối cùng của DSB trên cơ sở báo cáo phúc thẩm. Thời hạn xem xét phúc thẩm là 60 ngày, có thể được gia hạn nhưng không quá 90 ngày.

1.2.3. Thực hiện quyết định của Cơ quan Giải quyết tranh chấp và áp dụng biện pháp trả đũa

Quyết định về giải quyết tranh chấp được DSB thông qua theo nguyên tắc đồng thuận tiêu cực có giá trị pháp lý và có tính cưỡng chế thi hành đối với các bên tranh chấp. Thông thường thì bên thua kiện có nghĩa vụ bãi bỏ các quy định hoặc chấm dứt áp dụng các biện pháp mà nhóm chuyên gia kết luận là vi phạm điều khoản trong các hiệp định có liên quan của WTO. Để bảo đảm là bên thua kiện sẽ thực hiện nghiêm túc quyết định của DSB và để tránh tình trạng "rơi vào im lặng", WTO đề ra một cơ chế theo dõi và giám sát việc thực hiện quyết định. Trong vòng 30 ngày kể từ ngày thông qua báo cáo của nhóm chuyên gia, bên thua kiện phải thông báo cho DSB biết về những biện pháp mà nước này dự định áp dụng để thực hiện khuyến nghị của nhóm chuyên gia. Nếu nước này vì lý do nào đó không thể thực hiện ngay khuyến nghị của nhóm chuyên gia thì DSB có thể cho phép nước này được thực hiện trong một thời hạn "hợp lý". Và nếu trong thời hạn "hợp lý" đó, bên thua kiện vẫn không thể thực hiện được khuyến nghị của nhóm chuyên gia thì nước này có nghĩa vụ thương lượng với bên thắng kiện về mức độ bồi thường thiệt hại, ví dụ như giảm thuế quan đối với một sản phẩm nào đó có lợi cho bên thắng kiện. Nếu trong vòng 20 ngày kể từ ngày chấm dứt thời hạn hợp lý, các bên tranh chấp không đạt được thỏa thuận về mức độ bồi thường thì bên thắng kiện có quyền yêu cầu DSB cho phép áp dụng các biện pháp trả đũa, cụ thể là tạm ngưng việc cho bên thua kiện hưởng những nhân nhượng thuế quan hoặc tạm ngưng thực hiện những nghĩa vụ đối với bên thua kiện theo hiệp định có liên quan.

Biện pháp trả đũa phải tương ứng với mức độ thiệt hại và phải được thực hiện trong lĩnh vực (sector) thương mại mà bên thắng kiện bị thiệt hại. Để bảo đảm tính hiệu quả của các biện pháp trả đũa và rút kinh nghiệm, WTO quy định trong trường hợp việc áp dụng biện pháp trả đũa mà lĩnh vực bị thiệt hại là không thực tế hoặc không có hiệu quả, thì bên thắng kiện có quyền yêu cầu DSB cho phép trả đũa trong một lĩnh vực khác (trả đũa chéo). Chẳng hạn một nước đang phát triển sẽ khó có thể áp dụng một cách hiệu quả biện pháp trả đũa trong lĩnh vực thương mại hàng hóa đối với một nước phát triển, nhưng nếu trả đũa trong lĩnh vực thương mại dịch vụ hoặc sở hữu trí tuệ thì có thể sẽ hiệu quả hơn. Hơn thế nữa, trong một số trường hợp đặc biệt nghiêm trọng, bên thắng kiện còn có thể yêu cầu DSB cho phép trả đũa trong những lĩnh vực thuộc các hiệp định thương mại khác với hiệp định thương mại mà bên thua kiện vi phạm. Tuy nhiên, để bảo đảm sự công bằng và trong trường hợp có tranh chấp về mức độ trả đũa, WTO cũng dành cho bên thua kiện quyền đưa tranh chấp nói trên ra giải quyết theo phương thức trọng tài. Quyết định của trọng tài về vấn đề này là quyết định cuối cùng và có giá trị thi hành đối với tất cả các bên.

1.2.4. Các phương thức giải quyết tranh chấp khác

Ngoài cơ chế của DSB, các nước thành viên WTO còn có thể sử dụng những phương thức giải quyết tranh chấp khác trong Công pháp quốc tế như trọng tài liên quốc gia (interstate arbitration), trung gian (mediation) và hoà giải (conciliation). Điều XXV của Thoả thuận DSU quy định các nước thành viên có thể giải quyết tranh chấp với nhau thông qua trọng tài đối với những tranh chấp nếu các nước này

thỏa thuận nhất trí sử dụng cơ chế của trọng tài và chấp nhận tuân thủ các quyết định của trọng tài.

Các nước cũng có thể sử dụng cơ chế trung gian hoặc hoà giải của một bên thứ ba. Riêng đối với những tranh chấp mà một bên là nước kém phát triển nhất thì Tổng Giám đốc WTO có thể đứng ra làm trung gian hoặc hoà giải.

Ngoài cơ chế giải quyết tranh chấp chung ra, một số hiệp định thương mại đa biên của WTO cũng quy định những cơ chế giải quyết tranh chấp đặc biệt. Ví dụ như Hiệp định về trợ cấp có quy định thủ tục riêng về giải quyết tranh chấp liên quan đến hàng dệt trước Cơ quan Giám sát hàng dệt. Trong trường hợp các quy định về cơ chế giải quyết tranh chấp đặc biệt khác với những quy định về cơ chế giải quyết tranh chấp chung thì những quy định trong cơ chế đặc biệt thắng thế.

1.3. Các nước đang phát triển và cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO

Ở Vòng đàm phán Uruguay, Braxin đã đưa ra đề nghị cần thiết phải áp dụng nguyên tắc đối xử đặc biệt đối với các nước đang phát triển khi áp dụng cơ chế giải quyết tranh chấp của GATT. Đề nghị này đã được chấp nhận và thể hiện trong thỏa thuận về cơ chế giải quyết tranh chấp WTO. Cụ thể như sau:

- Các nước đang phát triển có thể yêu cầu Tổng Giám đốc WTO đứng ra làm trung gian, hoà giải trong trường hợp có tranh chấp với các nước phát triển;
- Trong thành phần của nhóm chuyên gia nhất thiết phải có một thành viên là công dân của nước đang phát triển, trừ khi nước đang phát triển có liên quan không yêu cầu như vậy;

- Thời gian để giải quyết tranh chấp với các nước đang phát triển có thể được kéo dài hơn so với quy định chung;
- Các nước phát triển cần có thái độ kiềm chế khi áp dụng các biện pháp trả đũa đối với bên thua kiện là nước đang phát triển;
- Các nước đang phát triển có thể được phép áp dụng các biện pháp trả đũa chéo đối với bên thua kiện là nước phát triển;
- Các nước đang phát triển có thể yêu cầu Ban Thư ký WTO trợ giúp pháp lý khi có tranh chấp;
- Các nước đang phát triển có thể áp dụng các thủ tục giải quyết tranh chấp được Đại hội đồng GATT thông qua theo Quyết định ngày 5-4-1966.

Các nước đang phát triển đã nhanh chóng nhận thức được lợi ích từ việc sử dụng cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO và chỉ sau gần năm năm, các nước đang phát triển đã trở thành nhóm các nước sử dụng cơ chế giải quyết tranh chấp mới của WTO nhiều nhất.

Tính đến ngày 31-12-1998, các nước đang phát triển dẫn đầu số lượng các vụ kiện (37%), nhiều hơn Mỹ (34%) và EU (21%) và 80% trong số đó kết thúc thắng lợi. Có thể nói cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO được các nước đang phát triển sử dụng như một công cụ có hiệu quả để giải quyết tranh chấp thương mại với các nước phát triển. Và xét về toàn cục thì cơ chế này là một bước phát triển tiến bộ theo hướng công bằng hơn trong quan hệ thương mại quốc tế.

2. Cơ chế xem xét lại chính sách thương mại (TPRM)

Một trong những yêu cầu cơ bản đối với những công ty tham gia vào thương mại quốc tế là tính ổn định và tính có

thể dự đoán trước về chính sách và hệ thống pháp lý thương mại của các nước. Trong WTO, hai mục tiêu này được thực hiện thông qua cơ chế xem xét lại chính sách thương mại (Trade Policy Review Mechanism, TPRM), đạt được tại Vòng đàm phán Uruguay và đã được áp dụng tạm thời từ năm 1989 theo quyết định của Hội nghị Bộ trưởng đánh giá giữa kỳ tại Montréal, Canada. Nội dung chính của TPRM là định kỳ xem xét, đánh giá lại chính sách và thực tiễn thương mại của tất cả các thành viên WTO. Việc kiểm điểm thực hiện theo nguyên tắc nước tranh chấp có vị trí càng quan trọng trong thương mại quốc tế thì càng phải kiểm điểm thường xuyên hơn các nước thành viên khác. Vì vậy, bốn cường quốc thương mại lớn nhất thế giới là Liên minh châu Âu, Hoa Kỳ, Nhật Bản và Canada sẽ kiểm điểm hai năm/lần, 16 thành viên xếp tiếp theo đó sẽ kiểm điểm bốn năm/lần. Trung bình một năm có khoảng 20 nước phải kiểm điểm chính sách thương mại.

Cơ chế xem xét lại chính sách thương mại khác với cơ chế giải quyết tranh chấp là không có quyền cưỡng chế hoặc giải thích các điều khoản của các hiệp định của WTO. Mục đích của TPRM là thông qua cơ chế kiểm điểm giúp các thành viên tuân thủ các luật lệ, quy định của WTO và các cam kết riêng của mình. Đồng thời, nhân dịp kiểm điểm này, các nước thành viên có cơ hội giải thích và làm cho các thành viên khác hiểu biết hơn về chính sách và thực tiễn thương mại của nước mình cũng như về những khó khăn mà nước mình có thể gặp phải khi thực hiện các cam kết của mình.

Việc xem xét lại chính sách thương mại được tiến hành trên cơ sở hai báo cáo, một do Ban Thư ký WTO soạn thảo và một do nước kiểm điểm soạn thảo. Báo cáo của Ban Thư ký

được soạn theo mẫu bao gồm phần "Nhận xét khái quát" và bốn chương về (i) môi trường kinh tế, (ii) các khía cạnh thể chế và ra quyết định về thương mại và đầu tư, (iii) các biện pháp thực hiện chính sách; và (iv) thực tiễn thương mại trong từng lĩnh vực. Để đảm bảo tính đúng đắn về những thông tin nêu trong báo cáo, Ban Thư ký sẽ cử một đoàn quan chức đi thăm nước kiểm điểm để thảo luận và kiểm tra lại các số liệu và thông tin có liên quan đến chính sách thương mại của nước này.

Báo cáo của nước kiểm điểm có tên gọi là "Tuyên bố về chính sách" (Policy Statement) có nội dung chính là giới thiệu khái quát về những mục tiêu và phương hướng chính trong chính sách thương mại của mình và đánh giá về triển vọng trong tương lai. Hai báo cáo nói trên sẽ được các thành viên WTO xem xét, thảo luận tại phiên họp của Cơ quan Kiểm điểm. Nước kiểm điểm sẽ phải trả lời hoặc giải thích về những điểm nêu trong báo cáo của Ban Thư ký. Phần nhận xét khái quát trong báo cáo của Ban Thư ký và kết luận cuối cùng của chủ tịch phiên họp được công bố công khai và đưa lên trang chủ của WTO trên Internet.

TPRM đóng một vai trò rất quan trọng trong hệ thống thương mại đa phương. TPRM được coi là diễn đàn duy nhất, nơi tất cả các thành viên phải định kỳ "tự kiểm điểm" về chính sách và thực tiễn thương mại của mình trước tất cả các thành viên khác. TPRM cũng là cơ hội để nhận sự trợ giúp kỹ thuật của Ban Thư ký WTO, tìm hiểu về các chính sách thương mại của các thành viên khác. TPRM cũng giúp các thành viên thúc đẩy các cải cách thương mại cần thiết nhân dịp kiểm điểm việc thực hiện những cam kết thương mại.

TPRM cũng thúc đẩy quá trình minh bạch hoá trong việc ra quyết định và luật lệ về thương mại tại các nước thành viên. Tuy nhiên, Hiệp định về TPRM cũng nói rõ "minh bạch hoá" là vấn đề chính trị nội bộ của mỗi nước và phải được thực hiện trên cơ sở tự nguyện, có tính đến sự khác biệt về hệ thống chính trị và luật pháp của từng nước thành viên.

TÀI LIỆU ĐỌC THÊM

- Bộ Ngoại giao, *Tổ chức Thương mại thế giới (WTO)*, Nxb. Chính trị quốc gia, Hà Nội, 2000.
- Dự án hỗ trợ thương mại đa biên (MUTRAP), *Hỏi đáp về Tổ chức Thương mại thế giới (WTO)*, Bộ Thương mại và EU, Hà Nội, 2006.
- Đại học quốc gia Hà Nội, *Việt Nam và tiến trình gia nhập WTO*, Nxb. Thế giới, Hà Nội, 2005.
- Figer J. Michael & Alan Winters, *What Can WTO Do for the Developing Countries*, The University of Chicago Press, Chicago, 1998.
- Hoekman B., Aaditya Mattoo & Philip (Cb), *Guide Book for Development, Trade and WTO*, Washington D.C.: WB.
- Ủy ban quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế, *Tìm hiểu Tổ chức Thương mại thế giới (WTO)*, Nxb. Lao động, Hà Nội, 2005.
- Ủy ban quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế và Ủy ban Thương mại quốc gia Thụy Điển, *Tác động của Hiệp định WTO đối với các nước đang phát triển*, Bộ Thương mại, Hà Nội.

CÁC HIỆP ĐỊNH LIÊN QUAN ĐẾN NGUYÊN TẮC CHUNG TRONG THƯƠNG MẠI HÀNG HÓA

1. Hiệp định chung về thuế quan và thương mại (GATT-1994)

Hiệp định GATT-1994 được xây dựng trên cơ sở của GATT-1947 theo nguyên tắc của mô hình ba cấp: (i) GATT-1994 được bắt đầu bằng nguyên tắc cơ bản: thương mại không phân biệt đối xử; (ii) các hiệp định bổ sung và các phụ lục bao gồm các điều khoản đặc biệt liên quan đến những ngành hoặc những vấn đề chuyên biệt; (iii) danh mục và chi tiết nêu cam kết của mỗi nước mở cửa thị trường nội địa của mình cho các nhà cung cấp hàng hóa nước ngoài. Các danh mục ở phần phụ lục của GATT bao gồm các cam kết có tính ràng buộc về thuế quan đối với thương mại hàng hóa nói chung¹, về thuế quan và hạn ngạch thuế quan đối với thương mại một số sản phẩm nông nghiệp.

1. Không có bất kỳ hiệp định có tính ràng buộc pháp lý nào đặt ra các mục tiêu giảm thuế quan (tức là tỷ lệ giảm thuế phải áp dụng sau Vòng Uruguay). Thay vào đó, mỗi nước lập ra danh mục các cam kết mà mình đã đưa ra. Danh mục này sau đó được đưa vào phần phụ lục của Nghị định thư Marrakesh. Và đây chính là phụ lục của GATT-1994. Văn bản này, như vậy, đã trở thành công cụ pháp lý có tính ràng buộc đối với việc giảm thuế quan. Sau đó các nước thành viên cũng đưa thêm một số cam kết khác trong khuôn khổ Hiệp định về công nghệ thông tin năm 1997.

1.1. Quy chế tối huệ quốc (Most Favored Nation, MFN)

Tối huệ quốc, viết tắt theo tiếng Anh là MFN (Most favoured nation), là quy tắc pháp lý quan trọng nhất của WTO. Tầm quan trọng đặc biệt của MFN được thể hiện ngay tại Điều I của Hiệp định GATT (mặc dù bản thân thuật ngữ "tối huệ quốc" không được sử dụng trong điều này)¹. Quy chế MFN được hiểu là nếu một nước dành cho một nước thành viên một sự đối xử ưu đãi nào đó thì nước này cũng sẽ phải dành sự ưu đãi đó cho tất cả các nước thành viên khác. Thông thường, quy chế MFN được quy định trong các hiệp định thương mại song phương. Khi quy chế MFN được áp dụng đa phương đối với tất cả các nước thành viên WTO thì cũng đồng nghĩa với nguyên tắc bình đẳng và không phân biệt đối xử vì tất cả các nước sẽ dành cho nhau sự "đối xử ưu đãi nhất"². Quy chế MFN trong WTO không có tính chất áp dụng tuyệt đối.

1. Điều I. 1 Hiệp định GATT quy định nghĩa vụ của mọi bên ký kết dành "ngay lập tức và không điều kiện" bất kỳ ưu đãi, ưu tiên, đặc quyền hoặc đặc miễn nào liên quan đến thuế quan và bất kỳ loại lệ phí nào mà bên ký kết đó áp dụng cho hoặc liên quan đến việc nhập khẩu, xuất khẩu hoặc cho việc chuyển tiền thanh toán quốc tế, hoặc liên quan đến phương pháp tính thuế quan và lệ phí hoặc liên quan đến tất cả các quy định và thủ tục đối với việc xuất và nhập khẩu một sản phẩm xuất xứ hoặc nhập khẩu sang một bên ký kết cho một sản phẩm cùng loại xuất xứ hoặc nhập khẩu sang các bên ký kết khác.

2. Nếu như ngày nay quy chế MFN đồng nghĩa với nguyên tắc bình đẳng thì trong lịch sử đã chỉ có một nhóm nhỏ các cường quốc phương Tây được hưởng quy chế "Tối huệ quốc", thực sự có tính ưu đãi hơn các nước khác được đưa vào trong các hiệp định thương mại và hàng hải ký với các nước Á - Phi - Mỹ Latinh.

Mặc dù được coi là "hòn đá tảng" trong hệ thống thương mại đa phương, Hiệp định GATT vẫn quy định một số ngoại lệ (exception) và miễn trừ (waiver) quan trọng đối với quy chế MFN¹. Ví dụ như Điều XXIV của GATT quy định các nước thành viên trong các hiệp định thương mại khu vực có thể dành cho nhau sự đối xử ưu đãi hơn mang tính chất phân biệt đối xử với các nước thứ ba, trái với quy chế MFN. GATT-1947 cũng có hai miễn trừ về đối xử đặc biệt và ưu đãi hơn với các nước đang phát triển. Miễn trừ thứ nhất là Quyết định ngày 25-6-1971 của Đại hội đồng GATT về việc thiết lập "Hệ thống ưu đãi phổ cập" (GSP) chỉ áp dụng cho hàng hóa xuất xứ từ những nước đang phát triển và chậm phát triển. Miễn trừ thứ hai là Quyết định ngày 26-11-1971 của Đại hội đồng GATT về "Đàm phán thương mại giữa các nước đang phát triển", cho phép các nước này có quyền đàm phán, ký kết những hiệp định thương mại dành cho nhau những ưu đãi hơn về thuế quan và không có nghĩa vụ phải áp dụng cho hàng hóa đến từ các nước phát triển. Trên cơ sở Quyết định này, Hiệp định về "Hệ thống ưu đãi thương mại toàn cầu giữa các nước đang phát triển" (Global System of Preferences to Trade Among Developing Countries – GSPT) đã được ký năm 1989.

1. Trong hệ thống luật GATT/WTO, sự khác biệt giữa ngoại lệ (exception) và miễn trừ (waiver) thể hiện ở chỗ "ngoại lệ" được quy định rõ ràng ngay trong Hiệp định (ví dụ như liên minh thuế quan hoặc khu vực mậu dịch tự do), còn miễn trừ có được trên cơ sở quyết định của Đại hội đồng WTO trong từng trường hợp cụ thể (ví dụ Đại hội đồng GATT trước đây đã thông qua quyết định ngày 20-12-1965 cho phép Mỹ và Canada được áp dụng quy chế miễn thuế quan đối với sản phẩm công nghiệp ô tô giữa hai nước).

1.2. Quy chế đãi ngộ quốc gia (National Treatment, NT)

Quy chế đãi ngộ quốc gia (National Treatment, NT) được quy định tại Điều 3 Hiệp định GATT. Nguyên tắc NT được hiểu là hàng hóa nhập khẩu nước ngoài phải được đối xử không kém thuận lợi hơn so với hàng hóa cùng loại trong nước. Trong khuôn khổ WTO, nguyên tắc NT chỉ áp dụng đối với hàng hóa, dịch vụ, các quyền sở hữu trí tuệ, chưa áp dụng đối với cá nhân và pháp nhân. Các nước, về nguyên tắc, không được áp dụng những hạn chế số lượng nhập khẩu và xuất khẩu, trừ những ngoại lệ được quy định rõ ràng trong các hiệp định của WTO, cụ thể, đó là các trường hợp: mất cân đối cán cân thanh toán (Điều XII và XVII.b); nhằm mục đích bảo vệ ngành công nghiệp non trẻ trong nước (Điều XVIII.c); bảo vệ ngành sản xuất trong nước chống lại sự gia tăng đột ngột về nhập khẩu hoặc để đối phó với sự khan hiếm một mặt hàng trên thị trường quốc gia do xuất khẩu quá nhiều (Điều XIX); vì lý do sức khoẻ và vệ sinh (Điều XX) và vì lý do an ninh quốc gia (Điều XXI).

Một trong những ngoại lệ quan trọng đối với quy chế đãi ngộ quốc gia là vấn đề trợ giá cho sản xuất hoặc xuất hay nhập khẩu. Vấn đề này được quy định lần đầu tại Điều VI và Điều XVI Hiệp định GATT-1947 và sau này được điều chỉnh trong Thỏa thuận Vòng Tokyo 1979 và hiện nay trong Thỏa thuận Vòng đàm phán Uruguay về trợ cấp và thuế đối kháng (Subsidies and Countervailing Measure, SCM). Thỏa thuận SCM có một điểm khác biệt lớn so với GATT-1947 và Thỏa thuận Tokyo ở chỗ nó được áp dụng cho cả các nước phát triển và đang phát triển. Hiệp định mới về trợ giá phân chia các loại trợ giá làm ba loại: loại "xanh"; loại "vàng" và loại "đỏ" theo nguyên tắc "dèn hiệu giao thông" (traffic lights).

Riêng về vấn đề hạn chế số lượng đối với hàng dệt may được quy định trong Hiệp định Đa sợi (MFA) và sau này được thay thế bởi Hiệp định về hàng dệt may của Vòng đàm phán Uruguay (ATC). Hiệp định ATC đã chấm dứt 30 năm các nước phát triển phân biệt đối xử đối với hàng dệt may của các nước đang phát triển. Các nước phát triển sẽ có một thời gian chuyển tiếp là 10 năm để bãi bỏ chế độ hạn ngạch về số lượng hiện hành. Điều 1 của Hiệp định ATC cũng quy định điều khoản cứu xét đặc biệt đối với một số nhóm nước: ví dụ như các nước cung cấp nhỏ, các nước mới bước vào thị trường (new entrants), các nước chậm phát triển nhất, các nước đã ký Hiệp định MFA từ năm 1986 cũng như các nước xuất khẩu bông.

Về vấn đề "doanh nghiệp nhà nước độc quyền thương mại", Hiệp định không cấm các bên ký kết thành lập hoặc duy trì những doanh nghiệp nhà nước kiểu như vậy nhưng phải bảo đảm quy chế đãi ngộ quốc gia vẫn được áp dụng đối với những doanh nghiệp này.

Việc áp dụng quy chế đãi ngộ quốc gia trên thực tế đã gây ra rất nhiều tranh chấp giữa các bên ký kết GATT/WTO bởi nếu các nước dễ chấp nhận nguyên tắc đối xử bình đẳng đối với các nước thứ ba thì nước nào cũng muốn dành một sự bảo hộ nhất định đối với sản phẩm nội địa. Mục tiêu chính của nguyên tắc đãi ngộ quốc gia là tạo ra những điều kiện cạnh tranh bình đẳng giữa hàng hóa nhập khẩu và hàng hóa nội địa cùng loại.

Nguyên tắc đãi ngộ quốc gia cùng với MFN tạo nên nguyên tắc nền tảng quan trọng nhất của hệ thống thương mại đa phương là "thương mại không phân biệt đối xử" mà ý nghĩa thực sự là bảo đảm việc tuân thủ một cách nghiêm túc những cam kết về mở cửa thị trường mà tất cả các nước

thành viên đã chấp nhận khi chính thức trở thành thành viên của WTO.

1.3. Mức thuế trần (binding tariffs)

Các danh mục mở cửa thị trường không chỉ đơn giản là những barem về thuế quan, mà đó phải hiểu là mức "thuế trần". Mức thuế trần chính là cam kết không tăng thuế vượt qua một mức nào đó. Tại các nước phát triển, mức "thuế trần" thường là mức thuế đang được áp dụng trên thực tế. Còn đa phần các nước đang phát triển thì lại đặt mức thuế trần cao hơn một chút so với các mức đang áp dụng. Các nước phát triển đã gia tăng mức thuế trần đối với hầu hết các dòng thuế, từ 78% lên đến 99% số dòng thuế có mức "thuế trần". Các nền kinh tế đang phát triển cũng tăng không kém, từ mức 21% lên 73%. Các nền kinh tế đang chuyển đổi có mức tăng từ 73% lên 98%. Như vậy, đối với các doanh nhân và nhà đầu tư, thị trường đã trở nên an toàn hơn nhiều.

Kết quả quan trọng nhất của Vòng đàm phán Uruguay chính là 22.500 trang danh mục cam kết của các nước đối với một số loại hàng hóa cụ thể, nhất là các cam kết giảm thuế và xác định mức thuế trần đối với nhập khẩu hàng hóa. Trong một số trường hợp, thuế quan được giảm xuống còn không. Đồng thời có thêm rất nhiều mức "thuế trần". Đây chính là một trong những nội dung quan trọng nhất của Hiệp định GATT-1994 và được đưa vào phụ lục của hiệp định này.

Một nước có thể phá bỏ cam kết, tức là nâng thuế quan cao hơn mức "thuế trần", nhưng không phải là dễ. Để làm được điều này, nước đó phải đàm phán với các nước liên quan và có thể bị buộc phải bù đắp thiệt hại về cơ hội thương mại mà các đối tác phải gánh chịu. Như vậy, GATT-1994 đã trở thành công cụ có tính pháp lý quan trọng nhất liên quan đến

việc giảm thuế quan đối với hàng hóa nói chung (trừ hàng dệt may và nông sản do Hiệp định ATC và AOA điều chỉnh).

Theo GATT-1994, các nước phát triển chấp thuận giảm từng bước phần lớn thuế quan trong vòng năm năm kể từ ngày 1-1-1995. Kết quả là thuế nhập khẩu đối với sản phẩm công nghiệp vào các nước này đã giảm 40%, từ trung bình là 6,3% xuống còn 3,8%. Đồng thời, giá trị các sản phẩm công nghiệp được nhập vào các nước phát triển không phải chịu thuế tăng mạnh, từ mức 20% lên 44%. Số lượng sản phẩm phải chịu thuế suất cao giảm đi. Tỷ lệ các sản phẩm nhập khẩu vào các nước phát triển phải chịu thuế suất cao hơn 15% sẽ giảm từ 7% xuống còn 5%. Tỷ lệ hàng hóa xuất khẩu của các nước đang phát triển sang các nước phát triển phải chịu thuế suất cao trên 15% sẽ giảm từ mức 9% xuống còn 5%.

2. Hiệp định Nông nghiệp (Agreement of Agriculture, AOA)

Những hiệp định của Vòng đàm phán Uruguay (URAs) đã được các nước thành viên WTO phê chuẩn và hiện này đang trong quá trình thực hiện. Tuy vậy, các cuộc thương lượng tiếp theo về Hiệp định Nông nghiệp (Agreement of Agriculture) của Vòng đàm phán Uruguay mãi tới năm 2001 mới được nối lại trong Vòng đàm phán Doha. Mục tiêu xuyên suốt của vòng đàm phán này là sự phát triển để góp phần giảm khoảng cách giàu nghèo. Vì vậy, Vòng Đàm phán Doha (bắt đầu từ tháng 11-2001 và dự kiến sẽ kết thúc vào cuối năm 2005¹) đã cam kết dành cho các nước đang phát triển,

1. Giới quan sát cho rằng vòng đàm phán WTO khó có cơ hội hoàn tất vào ngày 1-1-2007. Điều này sẽ có lợi cho các nước đang chuẩn bị gia nhập WTO như Việt Nam vì có thể trực tiếp tham gia vòng đàm phán tại các hội nghị WTO thay vì phải chấp nhận kết quả đàm phán.

đặc biệt là các nước chậm phát triển tỷ lệ gia tăng tương ứng trong tổng mức tăng trưởng của thương mại toàn cầu phù hợp với nhu cầu phát triển của họ. Tuy nhiên, quá trình đàm phán đã nảy sinh ra nhiều mâu thuẫn, chủ yếu trong lĩnh vực nông nghiệp giữa các nước phát triển (đại diện là Mỹ, Canada, Nhật Bản và EU) và đang phát triển (đại diện là G-20)¹ nên đã có sự trì trệ. Do vậy, hiện nay Vòng đàm phán Doha đang đi vào bế tắc bởi nông nghiệp được xem là lĩnh vực nhạy cảm mà các nước thành viên luôn duy trì mức bảo hộ chặt chẽ và cao.

2.1. Sự cần thiết phải đưa nông nghiệp vào khuôn khổ của GATT/WTO

Từ ngày thành lập GATT-1947, nông nghiệp là một trong lĩnh vực làm giảm tính pháp lý của GATT bởi trong khoảng gần nửa thế kỷ những nguyên tắc của GATT đã không được áp dụng trong lĩnh vực nông nghiệp. Lĩnh vực này được đối xử như một trường hợp ngoại lệ, cũng giống như lĩnh vực hàng dệt và may mặc đã được áp dụng những nguyên tắc không phù hợp với GATT. Các vấn đề liên quan đến buôn bán sản phẩm nông nghiệp thường là những vấn đề gây tranh cãi gay gắt trong khuôn khổ của GATT và làm cho các cuộc thương lượng vào thập kỷ 80 của thế kỷ XX đã bị kéo dài và Vòng đàm phán Uruguay đã không được kết thúc như dự định. Hơn nữa, trước Vòng đàm phán Uruguay, các vòng đàm phán thuộc khuôn khổ của GATT đã bỏ qua các vấn đề

1. G-20 gồm có các nước Ai Cập, Ấn Độ, Argentina, Brazil, Bolivia, Chile, Cuba, Guatemala, Ấn Độ, Mexico, Nam Phi, Nigeria, Pakistan, Paraguay, Philippin, Thái Lan, Tanzania, Trung Quốc, Uruguay, Venezuela và Zimbabwe.

thuộc lĩnh vực nông nghiệp. Việc gắn vấn đề nông nghiệp vào Vòng đàm phán Uruguay đã gây ra nhiều tranh cãi, chủ yếu giữa các nước phát triển. Còn các nước đang phát triển, đặc biệt là các nước đang phát triển xuất khẩu hàng nông sản, thì sự tranh cãi trên là rất dễ hiểu, bởi nông sản là mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của các nước này, chiếm tới 70% số người làm nông nghiệp trên thế giới, trong khi đó nông sản lại chỉ chiếm 1/10 giá trị buôn bán trên thế giới do sự trợ cấp nông sản của các nước công nghiệp phát triển làm cho giá nông sản xuống rất thấp¹.

Một câu hỏi lớn đặt ra là tại sao vấn đề nông nghiệp lại gây tranh cãi nhiều và lâu vậy? Nông nghiệp là một trong những lĩnh vực được bảo hộ trong hệ thống thương mại quốc tế hơn 100 năm tăng trưởng của nền kinh tế hiện đại. Thực tế, lịch sử hiện đại để cập sự tăng trưởng kinh tế thời kỳ công nghiệp và hậu công nghiệp, và nền kinh tế này được đặc trưng bởi việc tăng cường bảo hộ lĩnh vực nông nghiệp cho dù GATT đã hình thành và là một công cụ nhằm giảm thuế quan trong lĩnh vực thương mại quốc tế.

Trước những năm 1950, khi mà các nước phát triển hiện nay là những nước nông nghiệp có thu nhập thấp, họ đánh thuế nhập khẩu hàng nông nghiệp rất cao so với các hàng hóa khác. Nhưng sau đó, thu nhập quốc dân tính theo đầu người tăng cùng với quá trình công nghiệp hoá, chính sách nông nghiệp dần được thay đổi từ hướng tiêu cực sang tích cực nhằm giúp đỡ các nhà sản xuất nông sản. Do sản xuất ngày càng được chính phủ trợ cấp nên sản xuất lương thực ngày càng tăng, tới mức mà vào những năm 1970, các nước

1. Tại Trung Quốc, thu nhập của nông dân từ nghề trồng bông đã giảm 40% (báo *Đầu tư*, ngày 17-10-2005).

châu Âu từ những nước phải nhập khẩu đã trở thành những nước xuất khẩu lương thực. Sản xuất trong nước dẫn đến sự dư thừa trong những thập kỷ 70, 80 của thế kỷ XX¹.

Nhằm khắc phục sự dư thừa trên, chính phủ các nước đã tiến hành trợ cấp xuất khẩu. Để duy trì khả năng cạnh tranh và bảo hộ thị trường xuất khẩu của mình, Mỹ cũng buộc phải tiến hành trợ cấp xuất khẩu. Vì vậy, giá hàng nông sản đã giảm xuống mức thấp nhất vào năm 1987 (giá thực tế). Chính sách nói trên là cái giá rất đắt đối với những người dân phải nộp thuế của Mỹ và châu Âu. Ngoài ra, các chi phí lớn khác đã ảnh hưởng tới kinh tế các nước xuất khẩu hàng nông sản khu vực châu Á - Thái Bình Dương. Cố gắng nhằm bảo hộ ngành sản xuất nông nghiệp khỏi việc nhập khẩu các sản phẩm nông nghiệp trên với giá thấp, các nước đang phát triển phải áp dụng các biện pháp thu thuế hết sức phức tạp, quotas và các biện pháp thu thuế khác tại biên giới. Thêm vào đó, xuất khẩu hàng nông sản của họ đã bị ảnh hưởng bởi giá rất thấp trên thị trường thế giới.

Nhằm chống lại sự bóp méo giá cả trên thị trường nông sản thế giới, ngay từ khi bắt đầu Vòng đàm phán Uruguay, một số nước cho rằng tình hình trợ cấp trên không thể được tiếp diễn và vấn đề nông nghiệp cần phải được đưa vào trong khuôn khổ của vòng đàm phán. Thực tế thời hạn kết thúc Vòng đàm phán Uruguay đã bị kéo dài trong nhiều

1. Oxfam cho biết do dư thừa cung, nên giá thực tế của bốn mặt hàng là bông, ngô, gạo và đường đã giảm từ 41% đến 76% trong hai thập kỷ cuối cùng của thế kỷ XX. Giá xuất khẩu nông sản của EU, trung bình thấp hơn chi phí sản xuất tới 46%, trong khi giá xuất khẩu của Mỹ thấp hơn chi phí sản xuất 36%. Tính trung bình mỗi nông dân Mỹ nhận trợ cấp 21.000 USD/năm, gấp 53 lần thu nhập hàng năm của nông dân tại các nước đang phát triển (báo *Đầu tư*, ngày 17-10-2005).

năm bởi sự bất đồng giữa các nước trong lĩnh vực buôn bán hàng nông sản. Nếu không giải quyết được sự bất đồng này thì Vòng đàm phán Urugoay không thể kết thúc một cách thắng lợi.

Khó khăn trong quá trình đạt được Hiệp định đa phương về nông nghiệp cần được hiểu trong tương quan của những nhóm nước khác nhau xuất phát từ lợi ích của mỗi nước. Hai nước lớn có mâu thuẫn gay gắt là Mỹ và Pháp. Tuy vậy, có sự tiến bộ ở nhóm các nước khác, chẳng hạn như các nước xuất khẩu lương thực - các nước nhóm CAIRNS - do Ôxtrâyliia đứng đầu. Cho đến gần cuối Vòng đàm phán Urugoay, một nhóm các nước đang phát triển phụ thuộc hoàn toàn vào việc nhập khẩu lương thực từ bên ngoài đã được hình thành, nhóm nước này lo ngại việc thông qua một giải pháp liên quan đến trợ cấp nông nghiệp có thể dẫn đến việc gia tăng chi phí cho nhập khẩu lương thực, vì vậy họ đã thành lập một nhóm riêng nhằm phối hợp hình thành thị trường chung.

Các nước đang phát triển khu vực châu Á - Thái Bình Dương ngày càng quan tâm đến kết quả của Vòng thương lượng Urugoay kéo dài tám năm, do nó gắn liền với lợi ích của họ, đặc biệt trong lĩnh vực nông nghiệp. Nông nghiệp có vai trò chiến lược trong quá trình phát triển kinh tế của họ, là nguồn tích lũy nội địa và cung cấp nguồn lao động cần thiết cho quá trình công nghiệp hoá. Hơn nữa, mức tăng dân số cao ở một số nước gây sức ép đối với sản xuất nông sản trong nước, đồng thời làm tăng sự phụ thuộc vào việc nhập khẩu lương thực. Chính vì vậy, các nước đang phát triển thuộc khu vực châu Á - Thái Bình Dương đã liên kết với nhóm các nước xuất khẩu nông sản (các nước thuộc nhóm CAIRNS) và các nước có thu nhập thấp phụ thuộc hoàn toàn vào nhập khẩu lương thực.

Ngoài những nhóm nước kể trên, còn một nhóm nước phát triển có lợi ích cơ bản giống nhau trong việc duy trì bảo hộ cao tại thị trường nội địa của họ như các nước thuộc Khu vực Thương mại tự do châu Âu (EFTA), Nhật Bản, Hàn Quốc, và các nước thành viên EU.

2.2. Nội dung Hiệp định Nông nghiệp (AOA)

Xét lịch sử lâu dài về chính sách bảo hộ mậu dịch trong nông nghiệp ở các nước công nghiệp phát triển, thì chỉ cần mức bảo hộ đứng yên tại chỗ đã có thể được xem như là một tiến bộ trong tiến trình tự do hoá thương mại trong sản xuất nông sản rồi. Do vậy, kết quả Vòng đàm phán Uruguay trong nông nghiệp đã được xem như một thành tựu chính, nó sẽ đem lại sự ổn định và tính minh bạch ngày càng tăng trên thị trường nông sản thế giới.

Hiệp định Nông nghiệp phải được thực hiện chủ yếu trong thời gian từ năm 1995 đến năm 2000 đối với các nước phát triển, nhưng đối với các nước đang phát triển thì thời gian để thực hiện không phải là sáu năm mà là 10 năm và mức độ cải cách đòi hỏi ít hơn, tức là tới năm 2004. Hiệp định này nhằm cải cách thương mại quốc tế đối với hàng nông sản, đưa ra cách thức buôn bán nông sản công bằng, bình đẳng và góp phần củng cố vai trò của thị trường bằng cách yêu cầu các nước phải chấp nhận hai điều kiện: (i) Giảm trợ cấp bao gồm cả trợ cấp xuất khẩu và trợ cấp sản xuất; (ii) Tăng mức độ mở cửa thị trường (tăng mức độ tiếp cận của thị trường).

2.2.1 Lộ trình cắt giảm trợ cấp cho hàng nông sản

Hiệp định Nông nghiệp cho phép các chính phủ được hỗ trợ khu vực nông nghiệp và nông thôn, nhưng nên bằng những biện pháp ít tác động tới cạnh tranh. Hiệp định cũng tỏ ra mềm dẻo đối với việc triển khai các cam kết. Các nước

đang phát triển không bị buộc phải giảm trợ cấp hoặc giảm thuế quan như mức đối với các nước phát triển và lại có thêm thời gian để thực hiện các cam kết của mình. Còn các nước kém phát triển hoàn toàn không bị ràng buộc gì. Hiệp định có một số điều khoản đặc biệt quy định lợi ích của các nước bị buộc phải nhập khẩu lương thực thiết yếu, và có đề cập những quan tâm của các nước kém phát triển. Hiệp định đã đề ra mức trợ cấp cụ thể cả về giá trị và khối lượng xuất khẩu, mức giảm trợ cấp và bảo hộ đối với sản phẩm nông nghiệp của các nước khác nhau (Bảng 3.1).

Bảng 3.1: Các mục tiêu cụ thể của Hiệp định AOA

Chỉ số	Các nước phát triển (1995-2000)	Các nước đang phát triển (1995-2004)
<i>Thuế quan:</i>		
a. Mức giảm trung bình đối với tất cả các sản phẩm nông nghiệp	-36%	-24%
b. Mức giảm tối thiểu đối với mỗi sản phẩm	-15%	-10%
Trợ cấp sản xuất: Giảm tổng mức hỗ trợ đối với toàn bộ ngành nông nghiệp	-20%	-13%
<i>Trợ cấp xuất khẩu:</i>		
Giá trị trợ cấp	-36%	-24%
Khối lượng trợ cấp	-21%	-14%

Chu thích: (i) Giá trị của trung bình của giai đoạn 1986-1990 được lấy làm cơ sở; (ii) Cơ sở để tính mức độ giảm thuế là thuế suất trần trước ngày 1-1-1995, còn đối với những dòng thuế chưa được cam kết thì thuế suất là mức thuế được áp dụng thực tế vào tháng 6-1986; (iii) Các nước kém phát triển không phải đưa ra bất kỳ một cam kết cụ thể nào.

a. Cắt giảm trợ cấp xuất khẩu hàng nông sản

Về nguyên tắc, WTO nghiêm cấm mọi hình thức trợ cấp xuất khẩu. Trong trường hợp nước nào có trợ cấp xuất khẩu thì phải kê khai và cam kết cắt giảm, tức là các nước sẽ buộc phải giảm đồng thời mức trợ cấp và khối lượng hàng hoá xuất khẩu được trợ cấp. Hiệp định quy định một số biện pháp tự vệ nhằm ngăn ngừa tình trạng nhập khẩu nông sản quá mức gây thiệt hại đáng kể cho sản xuất trong nước. Các biện pháp đó là quyền tự vệ đặc biệt dành cho một số hàng nông sản nhạy cảm sau khi loại bỏ các hàng rào phi thuế.

Hiệp định Nông nghiệp cấm các loại trợ cấp mới, nhưng *những trợ cấp hiện đang áp dụng vẫn được tiếp tục*, chính điều này là sự khác biệt cơ bản về thương mại giữa hàng nông sản và hàng công nghiệp trong GATT. Sự khác biệt này bắt nguồn từ những năm 50 khi mà Mỹ đòi được quyền miễn tạm thời trách nhiệm đối với việc cấm trợ cấp cho xuất khẩu hàng nông sản. Theo Hiệp định AOA, các nước phát triển phải giảm trợ cấp xuất khẩu 36% trong sáu năm từ 1995 trên cơ sở thời kỳ 1986 - 1990, trong khi các nước đang phát triển phải giảm 24% trong vòng 10 năm (từ tháng 1-1995 đến tháng 1-2005).

Đối với một số sản phẩm cơ bản, việc cắt giảm trợ cấp xuất khẩu chỉ giới hạn về khối lượng (21% đối với các nước phát triển, 14% đối với các nước đang phát triển). Đó là vì giá danh nghĩa hàng nông sản trên thị trường thế giới có thể sẽ tăng cao hơn trong thời kỳ 1986 - 1990 (đây là thời gian có mức giá thấp nhất)¹. Việc giảm trợ cấp đã được thỏa thuận sẽ có ý nghĩa đáng kể trong thương mại thế giới, đặc biệt là đối với các sản phẩm nông nghiệp được trợ cấp nhiều như lúa mì,

1. Trong trường hợp này, mức trợ cấp thấp hơn sẽ phải đòi hỏi được duy trì một giá nội địa đặc biệt.

ngũ cốc dùng cho chăn nuôi gia súc, thịt, sản phẩm nông nghiệp khô và đường (phần lớn là các sản phẩm vùng khí hậu ôn đới).

Hiệp định cũng quy định rõ những ưu đãi đặc biệt và khác biệt (Special and Distinctive S&D) dành cho các nước đang và kém phát triển trong mỗi nội dung trên. S&D chủ yếu thể hiện ở mức độ cắt giảm thấp hơn với thời gian thực hiện dài hơn so với các nước phát triển. Các nước kém phát triển thường không bị đòi hỏi phải cắt giảm loại trợ cấp này.

b. Cắt giảm trợ cấp sản xuất cho các chủ trang trại

Do đặc thù của ngành nông nghiệp là phụ thuộc rất nhiều vào khí hậu, thời tiết, điều kiện tự nhiên (đất, nước), đặc tính sinh học (năng suất, mùa vụ, mau hỏng, khó bảo quản) và các yếu tố cảnh quan môi trường, do đó việc hỗ trợ cho nông nghiệp là cần thiết. Hiệp định quy định mức độ sử dụng các chính sách hỗ trợ dựa trên các tiêu chí rằng liệu chính sách đó có bóp méo thương mại hàng nông sản hay không¹. Tất cả

1. Thương mại bị bóp méo khi giá cả bị bóp méo. Giá cả bị bóp méo khi mức giá được duy trì ở mức cao hơn hay thấp hơn mức bình thường và khi khối lượng hàng hoá được sản xuất ra, được mua và bán cũng nhiều hơn hay ít hơn mức bình thường (mức bình thường là mức được duy trì trên các thị trường cạnh tranh hoàn hảo). Để biện minh cho chính sách hỗ trợ cho ngành nông nghiệp nước mình, chính phủ các nước thường vin vào ba lý do sau: (i) nhằm bảo đảm an ninh lương thực quốc gia (đáp ứng nhu cầu quốc gia); (ii) nhằm bảo vệ nông dân khỏi tác động xấu của thời tiết cũng như những biến động giá cả trên thị trường thế giới; (iii) nhằm bảo vệ khu vực nông thôn vốn rất nhạy cảm với vấn đề kinh tế. Tuy nhiên, các chính sách trợ cấp thường rất tốn kém và gây ra sản xuất dư thừa, rồi lại dẫn đến trợ cấp xuất khẩu và bán phá giá trên thị trường thế giới. Còn nước nào không có khả năng trợ cấp thì phải chịu thua thiệt trong xuất khẩu. Trong các cuộc đàm phán, các nước thường thảo luận về việc liệu có khả năng đạt được ba mục tiêu trên mà vẫn không gây ra bóp méo giá cả và thương mại hay không.

các nước được phép áp dụng những loại chính sách hỗ trợ trong nước mà không hoặc ít có tác động bóp méo thương mại (nhóm trợ cấp hộp xanh, Green Box). Trợ cấp trong nhóm này tương đối đa dạng, bao gồm trợ cấp cho hoạt động R&D, đào tạo, khuyến nông, xây dựng kết cấu hạ tầng cho ngành nông nghiệp, kiểm soát dịch bệnh vật nuôi và cây trồng, dự trữ an ninh lương thực quốc gia, các khoản hỗ trợ giảm nhẹ thiên tai, trợ giúp các vùng khó khăn, v.v..

Đối với những chính sách hỗ trợ có tác dụng can thiệp thị trường và gây tác động bóp méo thị trường, gọi là nhóm hỗ trợ hộp đỏ (Amber Box), các nước sẽ phải cam kết cắt giảm nếu vượt quá mức tối thiểu. Mức tối thiểu được quy định bằng 5% giá trị sản lượng của sản phẩm được hỗ trợ đối với các nước phát triển và bằng 10% giá trị sản lượng của sản phẩm được hỗ trợ đối với các nước đang phát triển.

Hiệp định cũng quy định một số ưu đãi đặc biệt và khác biệt dành cho các nước đang phát triển trong vấn đề này là được phép áp dụng một số chính sách hỗ trợ nhằm mục đích khuyến khích phát triển sản xuất gọi là "Chương trình phát triển". Trợ cấp loại này là trợ cấp đầu tư, trợ cấp đầu vào cho người nghèo, có thu nhập thấp hoặc cho nông dân ở các vùng khó khăn và hỗ trợ cho nông dân ở những vùng chuyển đổi cây thuốc phiện sang cây khác.

Một trong những nội dung quan trọng của Hiệp định là tổng mức trợ cấp sản xuất - AMS (Total Aggregate Measurement of Support) - dành cho các chủ trang trại của các nước phát triển sẽ phải giảm 20% vào năm 1999 dựa trên cơ sở của thời kỳ 1986 - 1988 và giảm 13% vào năm 2004 đối với các nước đang phát triển (Bảng 3.1). Do hạn chế về ngân sách, các nước đang phát triển sử dụng các biện pháp trợ cấp trong nước ít hơn so với các nước phát triển, vì vậy lợi ích chủ

yếu của các nước đang phát triển về vấn đề trên chỉ mang tính gián tiếp. Điều này rất dễ hiểu bởi các nước phát triển giảm trợ cấp sẽ làm cho giá các mặt hàng nông sản trên thị trường thế giới tăng lên nhanh chóng. Yêu cầu đối với các nước phát triển giảm trợ cấp ở mức vừa phải bởi vấn đề trợ cấp nói trên đã được bắt đầu từ cuối những năm 1980 đầu những năm 1990.

Tuy vậy, bởi các cam kết giảm trợ cấp được áp dụng trên cơ sở tổng thể mà không dựa trên cơ sở từng sản phẩm cụ thể đã cho phép các nước duy trì mức độ trợ cấp và bảo hộ rất cao đối với một số sản phẩm rất nhạy cảm, và cuối cùng còn có rất nhiều hình thức trợ cấp không cần thiết phải để cập khi tính toán AMS. Chính điều đó đã tạo ra nhiều kẽ hở trong Hiệp định. Những hình thức trợ cấp quan trọng là việc trợ cấp trực tiếp theo chương trình mở rộng sản xuất, nghiên cứu nông nghiệp, kiểm soát bệnh dịch, chương trình trợ giúp khu vực, chương trình trợ cấp liên quan đến môi trường. Đến Vòng đàm phán Doha, việc thương lượng về nông nghiệp lại được nối lại, tuy nhiên, đến nay vẫn đang bế tắc do chính vấn đề cắt giảm trợ cấp này.

2.2.2. Tăng mức độ mở cửa thị trường

Vấn đề thứ ba của Hiệp định liên quan đến nguyên tắc mới đối với mở cửa thị trường nông nghiệp là chỉ áp dụng thuế quan đối với việc nhập khẩu hàng nông sản, tức là "thuế quan hóa các biện pháp phi thuế quan" (tariffication). Trước Vòng đàm phán Uruguay, việc nhập khẩu hàng nông sản bị hạn chế bởi các hạn ngạch và các biện pháp phi thuế quan khác. Thuế quan cho phép đảm bảo một mức bảo hộ tương đương: tức là nếu biện pháp phi thuế quan (hạn ngạch) trước đây làm tăng 75% giá hàng hóa, thì thuế suất mới áp dụng có

thể lên đến 75%¹. Vấn đề này được tiến hành theo hai bước: (i) các hàng rào phi thuế quan sẽ bị loại bỏ và chuyển thành thuế quan. Những biện pháp phi thuế quan thường là hạn chế về khối lượng, sự tùy tiện cấp giấy phép nhập khẩu, các loại phí và lệ phí khác nhau; (ii) thuế quan cần phải giảm như đã đề cập trong Bảng 5.1. Nếu có sự gia tăng về khối lượng nhập khẩu hoặc giảm sút về giá cả trên thị trường thế giới so với thời kỳ 1986 - 1988 thì những biện pháp tự vệ sẽ được áp dụng để bảo vệ thị trường nội địa khỏi sự nhập khẩu quá mức.

Cho đến nay, quy mô giảm thuế quan vẫn còn rất khiêm tốn. Nguyên nhân chính là ngay cả việc cắt giảm thuế quan 36% đối với các nước phát triển và 24% đối với các nước đang phát triển thì đó cũng là việc cắt giảm không dựa trên cơ sở bình quân của từng sản phẩm, như vậy hiệu quả sẽ ít hơn so với mức thuế tương đương của thời kỳ 1986 – 1988. Các công trình nghiên cứu gần đây cho thấy nếu một quốc gia với ba sản phẩm phải chịu thuế, ba mặt hàng nhập cảm với mức thuế 100% và một mặt hàng với mức thuế 4%, giảm mức thuế 100% xuống còn 85% (15% là mức giảm tối thiểu đối với các nước phát triển) và loại bỏ 4% (100%) sẽ cho kết quả của việc cắt giảm bình quân tương đương 36,25%, điều này hoàn toàn đáp ứng yêu cầu giảm không trên cơ sở quân bình là 36% và mức tối thiểu là 15%. Điều đó cho phép những sản phẩm nhạy cảm được bảo hộ rất cao.

Hơn nữa, mức thuế trần mà các nước đã cam kết sẽ giảm, trong nhiều trường hợp, cao hơn rất nhiều so với thời kỳ 1986 - 1988. Liên minh châu Âu (EU) là một ví dụ điển hình. Vào

1. Cách thức chuyển hoá hạn ngạch thành thuế quan được gọi là quá trình thuế hoá.

cuối những năm 1980, EU đã đặt ra mức thuế trần cao hơn mức thuế tương đương (so với khi bảo vệ bằng hạn ngạch) là 60% đối với Mỹ mức này là 45%. Điều này được biết đến như một biện pháp thuế quan không lành mạnh. Trong tình hình thuế quan hoá không lành mạnh được áp dụng tại các nước phát triển, các nước đang phát triển cũng triển khai như vậy. Một số các nước đang phát triển khu vực châu Á - Thái Bình Dương đã đưa ra mức thuế trần đối với hàng nông sản nhập khẩu ở mức cao hơn 50%, và một số nước cao hơn 150%, tức là cao hơn mức thuế tương đương thời kỳ 1986 - 1988. Kết quả là thuế quan thực tế năm 1999 cũng là những biện pháp bảo hộ không kém các biện pháp phi quan thuế vào đầu những năm 1990, đặc biệt đối với lúa mì là sản phẩm nhập khẩu cơ bản đối với nhiều nước đang phát triển. Ấn Độ đưa ra mức thuế quan cao hơn với ngũ cốc dùng cho gia súc, Băngladét đưa ra mức thuế trần thống nhất là 200%, trong khi đó mức thuế trung bình của Pakixtan dao động từ 150% đến 200%.

Việc đưa ra mức thuế trần cao như vậy đã tạo ra sự linh hoạt do mức thuế thực tế thấp hơn mức thuế đã cam kết và để điều chỉnh nhằm mục đích ổn định giá trong thị trường nội địa giống như biện pháp mà EU đã từng áp dụng trước đây thông qua một hệ thống các loại thuế khác nhau và trợ cấp nhập, xuất khẩu. Mức độ dao động của giá sản phẩm nông nghiệp thế giới do quá trình thuế quan hoá các biện pháp phi thuế quan mang lại sẽ ít hơn so với sự với bảo hộ bằng hạn ngạch. Điều này tạo thêm khả năng thâm nhập thị trường cho các nước xuất khẩu hàng nông sản đang phát triển khu vực châu Á - Thái Bình Dương.

Hiệp định cũng đưa ra khái niệm mới, đó là hạn ngạch thuế quan (tariff quota): Đối với một lượng hàng hóa nhập

khẩu trong hạn ngạch thì thuế quan được áp dụng thấp hơn, còn đối với lượng hàng hóa nhập khẩu vượt quá hạn ngạch thì thuế quan áp dụng sẽ cao hơn (thậm chí đôi khi còn cao hơn rất nhiều). Ví dụ, hàng hóa nhập khẩu trong giới hạn hạn ngạch, cho đến 1.000 tấn, được hưởng thuế suất nhập khẩu là 10%. Lượng hàng nhập khẩu ngoài hạn ngạch phải chịu thuế suất 80%. Theo Hiệp định Nông nghiệp, giới hạn hạn ngạch ở mức 1.000 tấn được tính toán dựa trên lượng hàng nhập khẩu trong giai đoạn cơ sở hoặc dựa trên mức độ mở cửa tối thiểu đã được thương lượng.

Mở cửa ở mức độ tối thiểu đạt được thông qua hạn ngạch thuế quan tương đương với 3% mức tiêu thụ trong thị trường nội địa, lấy năm 1986 - 1988 làm cơ sở và tăng lên 5% vào cuối năm 2000 đối với các nước phát triển và 4% vào cuối năm 2004 cho các nước đang phát triển. Như vậy, mức thuế quan thấp sẽ áp dụng cho việc nhập khẩu khối lượng hàng hóa được giới hạn bởi hạn ngạch. Trong khi đó, mức thuế cao hơn, do kết quả của việc thuế quan hóa các biện pháp phi thuế quan, sẽ được áp dụng cho các loại hàng hóa nằm ngoài phạm vi của hạn ngạch nói trên. Chính điều này đã mở ra những cơ hội xuất khẩu đáng kể cho các nước thuộc khu vực châu Á - Thái Bình Dương bởi tất cả các nước sẽ phải nhập khẩu một khối lượng sản phẩm nào đó tương đương với việc cam kết mở cửa thị trường mà những sản phẩm đó nằm trong danh mục bị hạn chế nhập khẩu.

Những cam kết mới về thuế quan và hạn ngạch thuế quan được áp dụng cho tất cả các sản phẩm nông nghiệp và bắt đầu có hiệu lực từ năm 1995. Các nước tham gia Vòng đàm phán Uruguay đã thỏa thuận rằng các nước phát triển giảm trung bình 36% thuế. Đối với trường hợp sử dụng hạn ngạch thuế quan, thì phải giảm mức thuế cao nhất đánh vào lượng hàng

hóa vượt quá hạn ngạch và chia đều trong sáu năm. Các nước đang phát triển sẽ giảm 24% thuế trong 10 năm. Các nước kém phát triển không phải cam kết giảm thuế.

2.3 Kết luận

Kết quả chủ yếu của Hiệp định Nông nghiệp là đã đưa lĩnh vực này vào trong khuôn khổ của WTO và cho đến nay, các nước thành viên mới đạt được một số kết quả khiêm tốn. Việc tiếp tục giảm những trở ngại liên quan đến mở cửa thị trường hy vọng sẽ đạt được vào thập kỷ đầu của thế kỷ XXI, sau khi WTO hoàn tất Vòng đàm phán Doha. Tuy nhiên, Hiệp định Nông nghiệp sẽ có những tác động không đồng đều tới các nước đang phát triển:

Thứ nhất, tại các nước đang phát triển, đặc biệt các nước có lợi thế về nông nghiệp và xuất khẩu nông sản, khả năng cạnh tranh của các chủ nông trại sẽ được tăng cường nếu như mức tăng giá lương thực trên thị trường thế giới sẽ được chuyển cho thị trường sản xuất nông sản trong nước. Các nước đang phát triển năng động hướng vào xuất khẩu có thể hy vọng vào những lợi thế của việc mở cửa thị trường rộng lớn hơn thông qua việc giảm thuế quan đối với các sản phẩm nông nghiệp nhiệt đới.

Thứ hai, tại những nước đang phải nhập khẩu lương thực với giá rẻ được trợ cấp nay lại phải nhập khẩu lương thực với giá cao sẽ gây cho họ những khó khăn, và họ cần được giúp đỡ để giúp họ thanh toán các khoản nhập khẩu lương thực đắt đỏ trong giai đoạn trước mắt, sau đó họ cần giúp đỡ để phát triển sản xuất lương thực phục vụ cho nhu cầu trong nước và xuất khẩu;

Thứ ba, một số nước đang phát triển khác sẽ bị thiệt hại do mất đi những ưu đãi về thuế quan mà các hiệp định buôn

bán khác có ưu đãi dành cho họ, ví dụ như Hiệp định Lomé của EU với các nước ACP¹. Sự trợ giúp tài chính, kỹ thuật sẽ được tập trung nhằm bồi thường những thiệt hại do kết quả của việc thực Hiệp định AOA gây ra cho các nước này, đặc biệt cho các nước mà họ có thể không giành được những lợi ích trong các lĩnh vực khác, chẳng hạn như trong lĩnh vực hàng dệt và may mặc².

3. Hiệp định về hàng dệt may (ATC)

3.1. Nội dung Hiệp định về hàng dệt may (ATC)

Trong hơn 30 năm, hàng dệt may đã được điều chỉnh bởi rất nhiều hiệp định và thỏa thuận đặc biệt như: Hiệp định ngắn hạn về thương mại hàng dệt và bông (Short-Term Arrangement Regarding International Trade in Textile & Cotton - STA) đưa ra vào năm 1961, và sau đó là Hiệp định dài hạn về hàng dệt và bông (Long-Term Arrangement Regarding International Trade in Textile & Cotton - LTA) năm 1963 kéo dài đến năm 1973. Sau Hiệp định LTA, năm 1974, Hiệp định hàng đa sợi (Multi Fibre Arrangement - MFA) được ký kết, trở thành một giải pháp tạm thời để điều

1. Hiệp định Lomé được ký giữa EU và các nước châu Phi, Caribe và Thái Bình Dương (ACP) vào năm 1975, theo đó các nước ACP sẽ được hưởng lợi từ thương mại với EU mà không cần phải tuân theo nguyên tắc có đi có lại. Đến năm 2008, Hiệp định này sẽ được thay thế bằng Hiệp định Đối tác kinh tế (Economic Partnership Agreement, EPA).

2. Ví dụ như trường hợp Việt Nam. Việt Nam không được hưởng những kết quả do Hiệp định về hàng dệt và may mặc. Thực ra thị phần của Việt Nam sẽ bị đe dọa bởi quotas phân bổ cho các nước xuất khẩu hàng dệt may là thành viên WTO ngày càng tăng.

chính thương mại hàng dệt may thế giới. Đến năm 1994, trong khuôn khổ Vòng đàm phán Uruguay của Hiệp định chung về thuế quan và thương mại (GATT). Hiệp định về hàng dệt may ATC ra đời thay thế cho Hiệp định hàng đa sợi MFA và là hiệp định quốc tế chính thức điều tiết thương mại hàng dệt may, theo đó các nước nhập khẩu phải xóa bỏ hạn ngạch và các nước nhập khẩu không được phân biệt đối xử giữa các nước xuất khẩu. Bản thân ATC sẽ chấm dứt vào ngày 31-12-2004. Đây là hiệp định duy nhất của WTO quy định về việc tự chấm dứt hiệu lực.

Hiệp định ATC được thực hiện theo một lịch trình 10 năm với bốn giai đoạn gồm các nội dung chính sau: (i) Đưa ra danh mục hàng hóa áp dụng theo Hiệp định gồm cả hàng len sợi, cói và sợi tổng hợp, sản phẩm dệt và hàng may mặc (phụ lục A của Hiệp định); (ii) Đưa ra một chương trình theo đó các hàng hóa này hội nhập đầy đủ theo các nguyên tắc của GATT; (iii) Thực hiện việc tự do hoá trong đó hạn ngạch liên tục giảm (cho đến khi bỏ hẳn hạn ngạch) bằng cách tăng tỷ lệ hạn ngạch được bãi bỏ hàng năm; (iv) Đưa ra một cơ chế bảo vệ đặc biệt để giải quyết các trường hợp phát sinh gây thiệt hại nghiêm trọng đối với các nhà sản xuất trong nước; (v) Thành lập Cơ quan Giám sát hàng dệt may (Textiles Monitoring Body, TMB) để giám sát việc thực hiện Hiệp định; (vi) Quy định về việc quản lý hạn ngạch, áp dụng các biện pháp hạn chế không theo MFA và các cam kết khác có ảnh hưởng đến hàng dệt may.

Chương trình hội nhập vào các nguyên tắc của GATT được nêu trong Điều 2 của Hiệp định ATC, theo đó toàn bộ các mặt hàng nêu trong phụ lục A sẽ được hội nhập vào GATT trong vòng 10 năm qua ba giai đoạn (ba năm, bốn

năm, ba năm) để cho phép cả nước nhập khẩu và nước xuất khẩu có một thời gian cần thiết thích nghi với tình hình mới. Tỷ lệ và tốc độ hội nhập được trình bày trong Bảng 3.2.

Theo quy định trong ATC, mỗi nước thành viên tự quyết định những mặt hàng sẽ hội nhập trong mỗi giai đoạn để đáp ứng những yêu cầu trên, nhưng phải đảm bảo gồm đủ các mặt hàng từ cả bốn nhóm: vải, sợi, sản phẩm dệt và sản phẩm may mặc.

Bảng 3.2: Các giai đoạn đưa hàng dệt may tham gia đầy đủ vào các nguyên tắc của GATT

Giai đoạn	Tỷ lệ số lượng mặt hàng tham gia vào GATT (nhập khẩu không theo hạn ngạch)	Tốc độ tăng hạn ngạch (tính từ năm 1994 là 6%)
Giai đoạn 1 (ba năm): (1-1-1995 – 31-12-1997)	16%	6,96%/năm
Giai đoạn 2 (bốn năm): (1-1-1998 – 31-12-2001)	17%	8,7%/năm
Giai đoạn 3 (ba năm): (1-1-2002 – 31-12-2004)	18%	11,05%/năm
Giai đoạn 4: (từ 1-1-2005) ATC hết hiệu lực	49%	không còn hạn ngạch

Nguồn: <http://wto.org>, 10-2001.

Chú thích: Công thức tính mức tăng trưởng hàng nhập khẩu theo hạn ngạch (được tính theo công thức sử dụng hệ số gia tăng của Hiệp định MFA) sẽ là:

Giai đoạn 1 = $0,16 \times \% \text{ tăng trưởng giai đoạn trước } 1995 (6^{th})^1$.

Giai đoạn 2 = $0,25 \times \% \text{ tăng trưởng giai đoạn 1 } (6,96\%)$

Giai đoạn 3 = $0,27 \times \% \text{ tăng trưởng giai đoạn 2 } (8,7\%)$

Song song với quá trình hội nhập, ATC đề ra một chương trình tự do hoá những biện pháp hạn chế số lượng đang tồn tại, theo đó những hạn ngạch đang được áp dụng theo MFA sẽ được mở rộng từ ngày 1-1-1995 cho đến khi những hàng hóa này hội nhập đầy đủ vào GATT, khi đó sẽ không còn hạn ngạch (Điều 2.1). Những hạn ngạch này, khi đưa vào ATC từ ngày 1-1-1995, bắt đầu một lộ trình tự do hoá tự động và được xóa bỏ hết khi những hàng hóa này hội nhập hoàn toàn vào GATT ở một trong ba giai đoạn, hoặc vào cuối giai đoạn 3 vào ngày 1-1-2005. Điều 2 của Hiệp định đề cập nội dung dỡ bỏ sớm hạn ngạch.

Điều 3 đề cập các biện pháp hạn chế số lượng (hoặc những biện pháp có tác dụng tương tự) ngoài những biện pháp theo quy định của Hiệp định MFA. Những thành viên nào vẫn còn áp dụng các biện pháp này được yêu cầu phải đưa chúng vào tuân thủ theo những nguyên tắc của GATT hoặc loại bỏ chúng trong vòng 10 năm theo kế hoạch và phải được trình cho TMB. TMB có nhiệm vụ giám sát việc triển khai Hiệp định. TMB có một chủ tịch và 10 thành viên làm việc với tư

1. Tức là trước năm 1995, mỗi năm các nước phải tăng số lượng hạn ngạch nhập khẩu hàng hóa. Điều này có nghĩa là năm nay, nước nhập khẩu có hạn ngạch nhập khẩu hàng dệt may là 100 triệu USD, năm sau phải tăng lượng hàng nhập khẩu theo hạn ngạch lên ít nhất là 106 triệu USD (tăng ít nhất 6%).

cách cá nhân. TMB theo dõi việc áp dụng các biện pháp tự vệ được đưa ra trong khuôn khổ Hội đồng ATC và đảm bảo rằng các biện pháp tự vệ này phù hợp với ATC và sẽ báo cáo lên Hội đồng Thương mại hàng hóa. Hội đồng này sẽ xem xét sự vận hành của Hiệp định trước khi bắt đầu một giai đoạn hội nhập mới. TMB cũng có thẩm quyền giải quyết tranh chấp liên quan đến ATC. Nếu không được giải quyết, các tranh chấp đó sẽ được chuyển sang cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO. Ngày 1-1-2005, TMB cũng sẽ chấm dứt sự tồn tại của mình.

Một trong những nội dung quan trọng của ATC là thiết lập một cơ chế đặc biệt nhằm bảo vệ những nước thành viên trước những thiệt hại do lượng hàng nhập khẩu (chưa hội nhập vào GATT hoặc chưa được quản lý bằng hạn ngạch được nêu trong Điều 6) tăng đột ngột. Việc quản lý các biện pháp hạn chế trong quá trình chuyển đổi 10 năm vẫn được áp dụng với các nước thành viên xuất khẩu hàng dệt may và bất cứ thay đổi nào trong thực tiễn, quy tắc hoặc thủ tục phải được tiến hành thông qua đàm phán, thương lượng nhằm đạt tới các giải pháp được cả hai bên chấp nhận (Điều 4).

Có bốn nước còn áp dụng hạn chế số lượng theo Hiệp định MFA là Mỹ, Canada, Na Uy và EU, nhưng họ được yêu cầu phải tuân theo chương trình này và thông báo cho TMB về thực hiện giai đoạn 1. Các nước thành viên WTO khác, nếu muốn áp dụng các biện pháp tự vệ trong giai đoạn chuyển giao phải báo cho TMB (Điều 6.1), và phải nộp danh sách hội nhập giai đoạn 1. Có 55 thành viên đã quyết định bảo lưu quyền áp dụng cơ chế tự vệ và chín thành viên khác là Ôxtrâyliya, Brunây, Chilê, Cuba,

Hồng Kông, Ailen, Macao, Niu Dilân và Xingapo đã quyết định không bảo lưu quyền này.

Để tiến hành bảo vệ sản xuất trong nước, nước nhập khẩu (i) phải xác định lượng hàng nhập khẩu đang gây thiệt hại lớn hoặc đe dọa gây thiệt hại lớn cho công nghiệp nước nhà; (ii) phải xác định thiệt hại này là do nước thành viên nào gây ra; (iii) nước nhập khẩu phải tiến hành đàm phán với các nước xuất khẩu vào thị trường mình; (iv) các biện pháp tự vệ có thể được áp dụng theo một cơ chế có chọn lọc theo một hiệp định song phương, hoặc có thể đơn phương áp dụng sau 60 ngày kể từ khi đàm phán, nếu không thể đạt được một hiệp định sau quá trình đàm phán đó; (v) biện pháp tự vệ được áp dụng cho những nước xuất khẩu có thể là hạn ngạch, nhưng không thấp hơn mức nhập khẩu thực tế trong vòng 12 tháng trước đó, và biện pháp bảo hộ này có thể áp dụng trong ba năm. Nếu áp dụng biện pháp này lâu hơn một năm thì tốc độ tăng hạn ngạch hàng năm phải lớn hơn 6%.

Điều 5 Hiệp định ATC giải quyết vấn đề trốn hạn ngạch thông qua các hình thức chuyển tải, mượn đường, tuyên bố xuất xứ sai hoặc làm giả các giấy tờ. Ngoài ra, tất cả các thành viên WTO phải làm những việc cần thiết để tuân thủ những quy tắc và quy định của WTO và ATC nhằm tăng cường mở rộng thị trường, áp dụng những điều kiện thương mại bình đẳng và tranh phân biệt đối xử với hàng dệt may (Điều 7). Nếu một nước xuất khẩu không tuân thủ các cam kết của mình, Cơ quan Giải quyết tranh chấp (Dispute Settlement Body, DSB) hoặc Ủy ban Thương mại hàng hóa (Council For Trade in Goods, CTG) có thể điều chỉnh mức tăng hạn ngạch dành cho nước xuất khẩu đó.

Tóm lại, về cơ bản, ATC có hai nội dung chính: một là chương trình hội nhập với mục đích cơ bản là đưa buôn bán hàng dệt may vào quỹ đạo của GATT bằng việc yêu cầu những nước nhập khẩu (chủ yếu là những nước phát triển) hiện đang duy trì hạn ngạch phải xóa bỏ từng phần trong vòng 10 năm; hai là mở rộng hạn ngạch với mục đích đem lại lợi ích cho các nước đang phát triển vì nó nhằm cải thiện và mở rộng cửa hơn cho những sản phẩm có thể vẫn tiếp tục bị hạn chế trong giai đoạn quá độ.

Hệ thống hạn ngạch khắt khe của các nước nhập khẩu hàng dệt may sẽ bị bãi bỏ từ ngày 1-1-2005. Tuy nhiên, đây là điều chỉ áp dụng đối với các nước thành viên của WTO. Do đó, số phận của các nước xuất khẩu dệt may chưa là thành viên của WTO đang còn là một câu hỏi bỏ ngỏ. Dầu sao, Hiệp định ATC vẫn là điểm sáng thúc đẩy tiến trình tự do hoá thương mại của các nước bởi ATC thực sự thay thế tất cả những hạn chế trong các dàn xếp song phương MFA và minh bạch hoá các hạn ngạch cho đến khi các sản phẩm này đi vào hội nhập.

3.2 Những tiến bộ của Hiệp định ATC

Khó có thể đánh giá chính xác xem các hiệp định tiền ATC, đặc biệt MFA, đã ảnh hưởng như thế nào đến thương mại hàng dệt may thế giới trong suốt thời gian tồn tại của nó, và cũng không thể dự đoán tình hình thương mại hàng dệt may thế giới có thể đã phát triển như thế nào nếu không có Hiệp định MFA. Bởi lẽ, một mặt, một số hoạt động thương mại hàng dệt may thế giới không được điều chỉnh bởi MFA, như thương mại giữa các nước phát triển chẳng hạn. Hơn

nữa. Hiệp định MFA không điều chỉnh tất cả các hàng dệt may và chính các nước xuất khẩu cũng không sử dụng hết hạn ngạch của các nước nhập khẩu. Mặt khác, ở một mức độ nào đó, Hiệp định MFA đã giúp mở rộng sản xuất trên toàn cầu bởi nó tạo điều kiện cho nhà xuất khẩu mới thâm nhập được vào thị trường dệt may thế giới.

Nhìn chung, bằng cách này hay cách khác, cả MFA và ATC đều có cùng mục tiêu là (i) thúc đẩy tự do hoá thương mại đối với hàng dệt may, và (ii) điều chỉnh thống nhất mặt hàng nhạy cảm này. Tuy nhiên, do được đưa ra ở những thời kỳ khác nhau nên nó có một số nội dung cơ bản khác nhau. Có thể nói, Hiệp định ATC có nhiều điểm tiến bộ hơn so với Hiệp định MFA và gần với các nguyên tắc của GATT/WTO hơn.

Thứ nhất, Hiệp định ATC được chia ra và áp dụng từ sau Vòng đàm phán Uruguay, khi đó GATT đã được chính thức chuyển thành WTO. Từ một cơ chế mà các quy định mang tính tùy nghi và lỏng lẻo chuyển sang một cơ cấu tổ chức chính thức, mang tính pháp lý, có cơ chế hoạt động chặt chẽ, nên các hiệp định trước và sau vòng đàm phán cũng mang những đặc điểm này. Hiệp định MFA là một hiệp định tùy nghi, các nước có quyền tham gia hoặc không. Thời gian đầu, MFA chỉ được ký kết giữa 40 nước thành viên của GATT, trong khi đó EU, một thị trường tiêu thụ hàng dệt may lớn trên thế giới, lại không tham gia vào hiệp định này. Đến cuối giai đoạn tồn tại của nó (1994), số lượng thành viên vẫn không thay đổi và qua 21 năm tồn tại phải cần thêm hơn 100 hiệp định song phương liên quan đến lĩnh vực này. *ATC là hiệp định trong khuôn khổ WTO và nó*

mang tính chất pháp lý ràng buộc đối với cả 150 nước thành viên. Tất cả các thành viên dù mới hay cũ cũng đều phải tham gia thực hiện Hiệp định này. Đây là điểm khác biệt cơ bản giữa ATC và MFA.

*Thứ hai, MFA là một hiệp định mở, gần như là một cam kết có thời hạn. Trong 21 năm tồn tại, MFA được gia hạn bốn lần vào các năm 1981, 1986, 1988, 1993. Trái lại, ATC là một hiệp định đóng, có lịch trình thực hiện 10 năm kể từ ngày có hiệu lực. Đến ngày 1-1-2005, Hiệp định ATC sẽ chấm dứt hiệu lực và ảnh hưởng điều chỉnh, khi đó toàn bộ hạn ngạch được dỡ bỏ và mặt hàng dệt may hội nhập đầy đủ vào WTO. Nói một cách khác, *Hiệp định ATC có tính ổn định cao hơn trong một lịch trình định sẵn đến năm 2005.**

Thứ ba, theo sát Hiệp định ATC là Cơ quan Giám sát hàng dệt may (Textiles Monitoring Body, TMB) và Cơ quan Giải quyết tranh chấp (Dispute Settlement Body, DSB) với thủ tục tố tụng hoàn chỉnh. Tất cả các bước thực hiện ATC theo các giai đoạn được giám sát chặt chẽ bằng một cơ quan riêng của WTO. Các tranh chấp được đưa đến DSB để thông qua quá trình tố tụng và phán quyết có tính chất pháp lý.

Thứ tư, nếu như Hiệp định MFA là một trường hợp loại trừ khỏi các nguyên tắc của GATT (Hiệp định này cho phép các nước nhập khẩu hàng dệt may được áp dụng các biện pháp hạn chế số lượng) thì Hiệp định ATC đặt ra mục tiêu là loại bỏ các hạn chế số lượng và giảm thuế. ATC chỉ cho phép áp dụng hạn ngạch trong giai đoạn chuyển giao (1994-2004) như là một cơ chế bảo vệ đặc biệt và muốn áp dụng phải hội đủ nhiều điều kiện được giám sát rất chặt chẽ.

3.3. Các vấn đề phát sinh trong giai đoạn quá độ thực hiện Hiệp định

Cho đến nay, việc thực hiện Hiệp định ATC đã hoàn thiện cả ba giai đoạn nhưng có thể thấy, những hạn ngạch quan trọng hầu như chỉ được dỡ bỏ trong giai đoạn 3 và đặc biệt là vào giai đoạn 4, giai đoạn hội nhập hoàn toàn vào GATT từ ngày 1-1-2005. Không ít các vấn đề phát sinh từ việc thực hiện Hiệp định ATC trong giai đoạn quá độ này.

a. Đối với chương trình hội nhập

Việc hội nhập trong thời kỳ quá độ này không đưa tới sự tự do hoá lớn nào đối với những hạn chế hiện hành cho các nước theo thỏa thuận đa sọt MFA bởi, *thứ nhất*, hiệp định yêu cầu hội nhập được xây dựng trên cơ sở nhập khẩu tổng thể chứ không chỉ những mặt hàng nhập khẩu bị hạn chế bởi các hạn ngạch MFA. Do đó, các nước có hạn ngạch phần lớn hội nhập những sản phẩm không bị hạn chế trước; *thứ hai*, các yêu cầu hội nhập dựa trên cơ sở khối lượng chứ không phải giá trị, do vậy, các nước có hạn ngạch hội nhập khối lượng lớn các sản phẩm có giá trị thấp.

Mặc dù những nước có hạn chế được yêu cầu đưa các sản phẩm thuộc cả bốn chủng loại (sợi, hàng dệt, vải, các mặt hàng may mặc) nhưng tỷ lệ phần trăm của từng chủng loại lại không được nêu cụ thể. Thêm vào đó, các nước nhập khẩu đã quy định các sản phẩm được hội nhập một cách khá tùy tiện, dẫn đến kết quả sai lạc¹. Trong khi đó,

1. Chẳng hạn, vali được EU và Na uy xếp vào hàng dệt, trong khi Mỹ lại xếp loại này vào nhóm gang tay túi xách (thực ra nó phải thuộc loại này). Các loại mũ được EU và Na uy xếp vào loại gang tay túi xách, còn Canada và Mỹ lại xếp chúng vào loại quần áo (Ủy ban Kinh tế và Xã hội khu vực châu Á - Thái Bình Dương, ESCAP).

đối với các nước không theo thỏa thuận đa sợi MFA nhưng lại là thành viên của WTO cũng được yêu cầu hội nhập hàng dệt và các quần áo như được quy định trong thỏa thuận ATC. Tuy nhiên, chế độ xuất khẩu của những nước này không chịu sự điều phối của các biện pháp không nhất quán của GATT đối với thỏa thuận đa sợi MFA. Vì vậy, trên thực tế, ATC đã tạo ra mâu thuẫn pháp lý khi coi tất cả hàng dệt may đều nằm ngoài sự chế tài của GATT tại tất cả các thành viên WTO (thực ra không phải vậy). Do đó, một số nước đã gặp khó khăn trong việc tuân thủ những yêu cầu của giai đoạn hội nhập do số liệu nhập khẩu của họ năm 1990 không được ghi lại theo hệ thống hài hòa (HS) trong khi các trường hợp khác thì số liệu lại không có cùng đơn vị khối lượng chung.

b. Đối với mở rộng hạn ngạch

Mặc dù thỏa thuận đa sợi MFA quy định hàng năm phải tăng tối thiểu 6% hạn ngạch, trên thực tế không nhiều quốc gia tuân thủ nguyên tắc này trong giai đoạn đầu (xem Bảng 3.3) vì tốc độ tăng trưởng ban đầu là quan trọng để có thể quyết định được mức độ mở rộng hạn ngạch¹. Theo thông báo gửi đến TMB, các nước nhập khẩu dường như không có đối

1. Chẳng hạn, EU thường áp dụng tỷ lệ tăng hạn ngạch thấp đối với những mặt hàng nhạy cảm như sợi bông, hàng vải dệt, sợi, áo phông, bluzông, quần dài... từ những nước cung cấp lớn. Mỹ luôn áp dụng tỷ lệ thấp là 2% đối với những hạn ngạch về các sản phẩm len, trong khi các nhà nhập khẩu lớn khác cũng có tỷ lệ thấp dưới mức yêu cầu tối thiểu là 6%.

xử ưu đãi với những nhà cung cấp nhỏ và những nước kém phát triển theo như ATC quy định¹.

Bảng 3.3: Số lượng hạn ngạch được mở rộng trong hai giai đoạn đầu (tính theo % số lượng nhập khẩu năm 1990)

Quốc gia	Giai đoạn	Sợi	Vải	Phụ liệu khác	Hàng may mặc	Tổng cộng
Mỹ	1	8,46	1,65	4,19	1,92	16,21
	2	8,00	2,51	4,54	1,98	17,03
	TC	16,46	4,15	8,73	3,90	33,24
EU	1	5,41	7,22	3,17	0,40	16,20
	2	10,64	2,25	2,10	2,13	17,11
	TC	16,04	9,47	5,27	2,53	33,31
Canada	1	9,62	4,34	1,28	1,13	16,36
	2	0,65	2,10	14,22	1,65	18,61
	TC	10,27	6,43	15,50	2,78	34,98
Nauy	1	3,65	11,87	10,65	0,15	26,32
	2	6,45	2,39	4,01	4,17	17,02
	TC	10,10	14,26	14,66	4,32	43,34

Nguồn: <http://www.wto.org>, 10-2001.

1. Macao cho biết là không nhận được đối xử ưu đãi của bất cứ nước có hạn ngạch nào. Cũng tương tự như vậy, Bangladesh, nước được xếp vào hàng kém phát triển nhất, trong giai đoạn đầu vẫn bị hạn chế bởi hạn ngạch ở Mỹ và không được hưởng bất kỳ đối xử ưu đãi nào.

c. Đối với chức năng của cơ quan giám sát hàng dệt (TMB)

TMB thực tế đã không thực hiện được phần lớn chức năng và công việc bị đình hoãn do một số hành động bảo hộ quá đáng mà Mỹ khởi xướng. TMB đã không đánh giá đầy đủ lời phàn nàn về "nguy cơ gây thiệt hại nghiêm trọng" cho ngành công nghiệp trong nước. Trong nhiều vụ việc, TMB đã không đạt được sự nhất trí về nguy cơ thực sự cũng như không thông qua hoặc phản đối các hành động bảo hộ khác đưa đến kết quả là những hạn chế này tiếp tục tồn tại trong khi Cơ quan Giải quyết tranh chấp đã tuyên bố phán quyết của mình.

d. Các bảo hộ quá độ

Các bảo hộ dưới dạng hạn chế về lượng trong giai đoạn quá độ này chỉ được phép đối với những sản phẩm chưa hội nhập vào GATT và chỉ được phép nếu nước viện dẫn biện pháp bảo hộ có thể xác định rõ ràng về "thiệt hại nghiêm trọng" hoặc "thực sự đe dọa ngành công nghiệp trong nước" và "có mối quan hệ nhân quả giữa thiệt hại này và việc giảm nhập khẩu". Những hạn chế như vậy có thể được áp dụng sau khi có trao đổi ý kiến và sau khi đạt được thỏa thuận với nước xuất khẩu về mức độ nhập khẩu. Tuy nhiên, Hiệp định ATC cho phép các nước áp dụng hạn chế ngay cả khi không đạt được sự nhất trí với điều kiện phải đưa vấn đề này cho cơ quan giám sát hàng dệt (TMB)¹.

1. Mỹ là nước đầu tiên đã viện dẫn cơ chế bảo hộ quá độ trong nửa đầu của năm 1995, gần ngay sau khi ATC ra đời. Mỹ đã khởi xướng 40 hành động loại này, trong đó 24 lần chống lại 14 thành viên WTO. Mười vụ chống lại năm nước và lãnh thổ xuất khẩu cụ thể là Thái Lan, Philippin, Xri Lanca, Hồng Kông, Ấn Độ. Gần đây, Mỹ đã sử dụng biện pháp tự vệ bằng cách áp đặt hạn ngạch trở lại đối với bít tất nhập khẩu từ Trung Quốc do sau khi dỡ bỏ hạn ngạch, hàng bít tất từ vùng Caribe, Braxin và Trung Quốc tràn ngập thị trường Mỹ "đánh phá sản xuất nước Mỹ". Cho đến gần đây nhất, mặc dù Bangladesh đã đề nghị miễn thuế vào tháng 3-2004, nhưng một lần nữa Dhaka lại bị từ chối. Tính đến nay, ngoài EU, chỉ có Canada và Ôxtrâyliia dành cho Bangladesh quy chế miễn thuế đối với hàng dệt may theo quy tắc xuất xứ.

e. Các quy tắc về nguồn gốc xuất xứ

Các quy tắc về nguồn gốc quyết định những hạn ngạch nào phải bị áp dụng đối với những hàng nhập cụ thể khi việc sản xuất những sản phẩm đó không phải chỉ ở một nước. Tuy nhiên, từ ngày 1-7-1996, Mỹ đã thay đổi những quy tắc mà Mỹ sử dụng để xác định xuất xứ một sản phẩm dệt. Trước đó, xuất xứ của một sản phẩm được quyết định bởi nơi tạo ra nhiều giá trị gia tăng của sản phẩm (thông thường là nơi vải dùng cho sản phẩm đó được cắt). Từ ngày 1-7-1996, theo những quy tắc mới, xuất xứ của sản phẩm được xác định ở nơi mà sản phẩm đó được sản xuất hoặc được lắp ráp hoàn chỉnh. Điều này gây khó khăn cho các nước đang phát triển xuất khẩu như thủ tục hành chính phức tạp cho nước xuất khẩu trong việc lấy thị thực của nước xuất xứ.

g. Cơ chế thông báo

Để đảm bảo cho việc hội nhập có hiệu quả trong lĩnh vực này vào GATT/1994, ATC đã đưa ra chỉ số về mức độ minh bạch cao. Một số nước phát triển đã thông báo cho TMB tình hình những hạn chế của họ. Tuy nhiên, một số nước phát triển khác, cụ thể là Nhật Bản, đã không nói một cách rõ ràng, vào giai đoạn nào và bằng cách nào những biện pháp này sẽ bị xóa bỏ dần. Nhật Bản duy trì những hạn chế đối với xuất khẩu tấm sợi bông, vải phin sợi bông và vải mỏng polyte sang Mỹ cũng như vải dệt từ sợi tổng hợp sang EU. Do đó, Nhật Bản đã chậm trễ trong việc cung cấp cho TMB một thời gian biểu cụ thể về kế hoạch xóa bỏ các hạn chế đối với xuất nhập khẩu của họ.

Như vậy, mặc dù có nhiều điểm tiến bộ so với các hiệp định trước, ATC không thể tránh khỏi những bất cập trong chính bản thân điều luật, trong quá trình thực hiện Hiệp định.

TÀI LIỆU ĐỌC THÊM

- Bộ Ngoại giao. *Tổ chức Thương mại thế giới (WTO)*, Nxb. Chính trị quốc gia, Hà Nội, 2000.
- Dự án hỗ trợ thương mại đa biên (MUTRAP), *Hỏi đáp về Tổ chức Thương mại thế giới (WTO)*, Bộ Thương mại và EU, Hà Nội, 2006.
- Đại học quốc gia Hà Nội, *Việt Nam và tiến trình gia nhập WTO*, Nxb. Thế giới, Hà Nội, 2005.
- Nguyễn Anh Tuấn. "Nông nghiệp Việt Nam với quá trình hội nhập kinh tế quốc tế", *Tạp chí Cộng sản (Chuyên đề cơ sở)*, số 5, Hà Nội, 2007.
- Nguyễn Anh Tuấn & Diệp Thị Mỹ Hảo, "Ngành dệt may Việt Nam sau khi ATC hết hiệu lực: Vấn đề và giải pháp", *Tạp chí Nghiên cứu kinh tế*, số 323, tháng 4-2005.
- Võ Đại Lực, *Trung Quốc gia nhập WTO: Thời cơ và thách thức*, Nxb. Khoa học xã hội, Hà Nội, 2004.
- Ủy ban quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế, *Tìm hiểu Tổ chức Thương mại thế giới (WTO)*, Nxb. Lao động, Hà Nội, 2005.
- Ủy ban quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế và Ủy ban Thương mại quốc gia Thụy Điển, *Tác động của Hiệp định WTO đối với các nước đang phát triển*, Bộ Thương mại, Hà Nội.

BÀI 4

CÁC HIỆP ĐỊNH LIÊN QUAN TỚI CÁC HÀNG RÀO PHI THUẾ QUAN

1. Hiệp định về hàng rào kỹ thuật trong thương mại (TBT)

1.1. Hàng rào kỹ thuật trong thương mại

1.1.1 Khái niệm

Để điều chỉnh những vấn đề kỹ thuật của hàng hóa trong thương mại giữa các nước thành viên, WTO có Hiệp định về hàng rào kỹ thuật trong thương mại (Technical Barriers to Trade, TBT)¹. Các quy định về mặt kỹ thuật và các tiêu chuẩn công nghiệp đóng một vai trò quan trọng trong nền kinh tế, nhưng mỗi nước lại đưa ra quá nhiều các quy định và tiêu chuẩn khác nhau về sản phẩm nhập khẩu vào nước mình. Việc này, do vậy, thường gây ra khó khăn cho các nhà sản xuất và xuất khẩu. Nếu các tiêu chuẩn được quy định một cách tùy tiện thì chúng có thể được sử dụng như là phương tiện bảo hộ. Do đó, các tiêu

1. Đây là một trong 16 hiệp định của WTO mà Việt Nam phải cam kết thực hiện ngay khi là thành viên chính thức của WTO.

chuẩn kỹ thuật có thể trở thành những rào cản đối với thương mại quốc tế.

Mỗi quốc gia đều có các quy định kỹ thuật riêng về sản phẩm nhập khẩu vào nước mình, đó chính là hàng rào kỹ thuật. Trong thương mại, hàng rào kỹ thuật được xếp vào loại hàng rào phi thuế quan. Mục đích các rào cản kỹ thuật được đưa ra nhằm bảo vệ người tiêu dùng khỏi các sản phẩm hàng hóa kém chất lượng, không đảm bảo an toàn, ảnh hưởng đến môi trường (ví dụ như bật lửa, thực phẩm có chứa kháng sinh, đồ điện gia dụng, v.v.). Đồng thời, các rào cản kỹ thuật sẽ làm giảm tính cạnh tranh của hàng hóa nhập khẩu do (i) tăng chi phí kiểm tra, kiểm định hàng hóa; (ii) tăng chi phí lưu kho, bảo quản, (iii) tăng khả năng hàng hóa bị hư hỏng, bị thất thoát (đối với hàng hóa tươi sống). Do vậy, hàng rào này sẽ hạn chế hàng hóa nhập khẩu của các nước khác¹.

1.1.2 Nguyên tắc trong Hiệp định TBT

Hiệp định về hàng rào kỹ thuật trong thương mại của WTO đề ra các nguyên tắc chính là: (i) không phân biệt đối xử, (ii) không cản trở thương mại, (iii) công khai minh bạch về các biện pháp kỹ thuật mà các nước sử dụng, (iv) hài hòa tiêu chuẩn quốc gia với các tiêu chuẩn quốc tế, (v) thừa nhận các kết quả thử nghiệm, kiểm tra, giám định chất lượng... của nhau.

1. Ví dụ ở Việt Nam, quy định về tỷ lệ nội địa hoá để bảo vệ hàng hoá trong nước chính là hàng rào kỹ thuật. Tuy nhiên, nếu theo Hiệp định TRIMs, những quy định này sẽ bị bãi bỏ ngay khi Việt Nam gia nhập WTO.

Các bên cam kết không được sử dụng các tiêu chuẩn kỹ thuật gây cản trở hoạt động thương mại (tức là không được tạo ra các rào cản đối với thương mại) bằng cách: (i) minh bạch hoá các quy định theo các nguyên tắc xây dựng chung; (ii) phân định rõ các tiêu chuẩn kỹ thuật và quy định kỹ thuật; (iii) hàng hóa phải được đối xử bình đẳng; (iv) xây dựng hệ thống hỏi, đáp thông tin về các yêu cầu kỹ thuật đối với sản phẩm hàng hóa ở mỗi nước (điểm hỏi đáp); (v) các hàng hóa chỉ có thể thiết lập các yêu cầu kỹ thuật khi liên quan đến vệ sinh, an toàn, điều kiện môi trường...

Như vậy, các quy định về chất lượng, tiêu chuẩn hàng hóa phải đảm bảo có sự đối xử bình đẳng giữa các nước thành viên WTO, giữa hàng hóa sản xuất trong nước và hàng hóa nhập khẩu. Để tránh có sự chênh lệch quá lớn, Hiệp định TBT khuyến khích các nước áp dụng những tiêu chuẩn quốc tế khi chúng tỏ ra phù hợp. Tuy nhiên, Hiệp định TBT không bắt buộc các nước phải áp dụng tiêu chuẩn quốc tế một cách như nhau mà không cho phép các nước đưa ra yêu cầu cao hơn tiêu chuẩn quốc tế. Hiệp định TBT thừa nhận quyền của các thành viên được đưa ra những chuẩn mực mà họ cho là thích hợp, chẳng hạn để bảo vệ sức khỏe và cuộc sống của người và động vật, để bảo tồn các loài thực vật, bảo vệ môi trường hay các quyền lợi khác của người tiêu dùng. Hơn nữa, các nước thành viên cũng không bị cấm sử dụng các biện pháp cần thiết để đảm bảo việc tuân thủ các chuẩn mực này.

Hiệp định cũng bao gồm một bộ luật ứng xử quy định việc soạn thảo, thông qua và áp dụng các tiêu chuẩn của các cơ quan trung ương của các thành viên. Trong Hiệp định

TBT còn có quy định về cách thức các cơ quan địa phương và các tổ chức phi chính phủ (NGO) được áp dụng các quy định riêng của mình trong khuôn khổ các nguyên tắc áp dụng cho các cơ quan trung ương.

1.2 TBT và vấn đề xuất khẩu của Việt Nam

Với các nguyên tắc của Hiệp định TBT, hàng hóa Việt Nam xuất khẩu sang các nước sẽ được đối xử bình đẳng với tất cả hàng hóa của các nước xuất khẩu khác cũng như với hàng hóa của nước nhập khẩu. Điều này sẽ tạo thêm cơ hội mở rộng thị trường với các doanh nghiệp Việt Nam. Tuy nhiên, để thâm nhập được vào những thị trường lớn với yêu cầu khắt khe, các doanh nghiệp Việt Nam phải đảm bảo yêu cầu kỹ thuật của họ. Được bình đẳng ở các nước khác đồng nghĩa với việc phải đảm bảo bình đẳng ở trong nước.

Hiện nay, quy định của WTO *không bắt buộc các nước phải áp dụng tiêu chuẩn quốc tế như nhau do trình độ phát triển khác nhau*. Nhưng nếu áp dụng tiêu chuẩn hàng hóa dưới mức tiêu chuẩn quốc tế sẽ khiến người tiêu dùng không an toàn trong sử dụng hàng hóa. Mặt khác, khi tiêu chuẩn quá thấp, hàng hóa nước ngoài tràn vào sẽ khiến cho người tiêu dùng Việt Nam không được bảo vệ, các doanh nghiệp Việt Nam khó giữ được ngay cả trên "sân nhà".

Hiện nay, Chính phủ đã thành lập Ban chỉ đạo liên ngành về TBT gồm đại diện của 15 bộ, ngành có chức năng tư vấn cho Chính phủ và các cơ quan có liên quan trong việc thực thi các nghĩa vụ cũng như cam kết đối với Hiệp định TBT. Văn phòng TBT Việt Nam cũng được thành lập làm

dầu mỗi thông tin. Về phía các bộ, ngành của Việt Nam, Văn phòng TBT của từng bộ cũng đã được xây dựng có nhiệm vụ chính là xây dựng một số rào cản nhằm bảo vệ lợi ích của người tiêu dùng và một số ngành có kim ngạch xuất khẩu cao. Hiện tại ở Việt Nam, tại 12 bộ và 64 tỉnh thành phố đều đã có cơ quan thông báo hỏi đáp về hàng rào kỹ thuật. Ví dụ, Bộ Công thương tổ chức triển khai việc rà soát toàn bộ hệ thống tiêu chuẩn, quy định kỹ thuật, thử nghiệm cho bốn ngành: *hoá chất (phân bón, cao su), thép, thiết bị điện và dệt may* và đề xuất một quy định kỹ thuật liên quan đến TBT. Đây là bốn ngành có ảnh hưởng lớn khi Việt Nam gia nhập WTO.

Về phía các doanh nghiệp, để có thể vượt qua các rào cản của TBT, các chuyên gia khuyến cáo, các doanh nghiệp cần không ngừng đầu tư, nâng cao năng lực cạnh tranh, xây dựng các tiêu chuẩn sản phẩm ngang tầm khu vực và thế giới. Theo các chuyên gia, hiện nay các nước hay áp dụng tiêu chuẩn chia theo ba nhóm: ở châu Á chọn bộ tiêu chuẩn của Nhật Bản, ở Bắc Mỹ nên chọn bộ tiêu chuẩn Mỹ và ở châu Âu lựa chọn bộ tiêu chuẩn chung của EU.

Hiện nay các quốc gia thường áp dụng các rào cản kỹ thuật đối với hàng nhập khẩu là Nhật Bản, Mỹ, EU. Trong đó, Nhật Bản thường yêu cầu tiêu chuẩn kỹ thuật cao do hệ thống tiêu chuẩn của họ có những chuẩn riêng, không theo hệ thống ISO. Các tiêu chuẩn của Mỹ về môi trường rất khác nghiệt, các yêu cầu về an toàn cũng rất khác nhau giữa các bang. Còn với EU lại tuân theo các tiêu chuẩn bảo vệ người tiêu dùng (tồn dư hoá chất, tồn dư thuốc bảo vệ thực vật)... Tùy từng thị trường mà các doanh nghiệp xác định hướng cho phù hợp. Ngoài ra, các doanh nghiệp nên tăng cường liên

kết trao đổi thông tin thông qua các hiệp hội để có tiếng nói chung gửi đến cơ quan quản lý đảm bảo tính chính xác, cân bằng quyền lợi...; chủ động nghiên cứu, đề xuất với các cơ quan quản lý các biện pháp, chính sách phù hợp hỗ trợ bảo vệ sản xuất.

2. Hiệp định về các biện pháp vệ sinh và kiểm dịch động thực vật (SPS)

Hiệp định về các biện pháp vệ sinh và kiểm dịch động thực vật (Sanitary and Phyto-Sanitary, SPS) gồm 14 điều và ba phụ lục. Hiệp định SPS đề ra mục tiêu là phải cung ứng cho người tiêu dùng các sản phẩm lương thực thực phẩm hết sức an toàn, theo những tiêu chuẩn thích hợp. Điều khoản đáng chú ý nhất của Hiệp định SPS là Điều 2 chỉ cho phép sử dụng các biện pháp vệ sinh dịch tễ trong chừng mực cần thiết để bảo vệ sức khỏe của con người và các loài động thực vật dựa trên những nguyên tắc, cơ sở, và chứng minh khoa học. Các thành viên WTO được khuyến khích áp dụng các tiêu chuẩn, quy định hoặc khuyến nghị quốc tế sẵn có¹. Tuy nhiên, trong Điều 3 của Hiệp định SPS khuyến khích mỗi thành viên có thể đưa ra tiêu chuẩn vệ sinh và kiểm dịch

1. Các tiêu chuẩn quốc tế về vệ sinh dịch tễ đã được (i) Ủy ban hỗn hợp của Tổ chức Nông Lương Liên hợp quốc và Tổ chức Y tế thế giới (FAO/WHO) đưa ra áp dụng cho lương thực; (ii) Tổ chức thế giới về sức khỏe động vật (đây là cơ quan quốc tế về bệnh dịch động vật) đưa ra áp dụng cho sức khỏe động vật; (iii) Ban Thư ký Công ước quốc tế về bảo vệ các loại thực vật đưa ra áp dụng cho việc bảo tồn các loại thực vật; và (iv) chính phủ các nước có thể bổ sung vào danh sách này tất cả những tổ chức hay hiệp định quốc tế khác mà tất cả các thành viên của WTO đều có thể tham gia.

động thực vật riêng cho mình¹, cao hơn tiêu chuẩn quốc tế nhưng phải có cơ sở khoa học.

Tuy các nước có quyền áp dụng các tiêu chuẩn khác nhau, nhưng nếu nước xuất khẩu chứng minh được rằng các biện pháp mà nước này áp dụng đối với hàng hóa xuất khẩu có cùng mức độ bảo vệ vệ sinh dịch tễ với nước nhập khẩu, thì nước nhập khẩu về nguyên tắc phải chấp nhận tiêu chuẩn và phương pháp nước xuất khẩu áp dụng.

Hiệp định còn có các điều khoản về thủ tục kiểm tra, giám định và công nhận độ an toàn. Điều 5, khoản 7 của Hiệp định SPS cho phép các nước đưa ra biện pháp "phòng ngừa" tạm thời dựa trên nguyên tắc phòng ngừa an toàn là trên hết trong trường hợp vẫn chưa tìm ra căn cứ khoa học và thực hiện phân tích nguy cơ dịch bệnh để bảo vệ cuộc sống và sức khoẻ của con người, động, thực vật. Điều 6 quy định

1. Hiện nay Việt Nam đã xây dựng được năm tiêu chuẩn quốc gia trong chế biến thịt và gần 60 tiêu chuẩn ngành về kiểm tra vi khuẩn, các chất tồn dư độc hại trong các sản phẩm động vật và hai quy trình chẩn đoán bệnh. Cơ quan vệ sinh an toàn thực phẩm đã xây dựng được hệ thống tiêu chuẩn chất lượng vệ sinh an toàn thực phẩm dựa trên nguyên tắc và hướng dẫn của CODEX. Việt Nam cũng đã xây dựng được gần 800 tiêu chuẩn quốc gia về nông sản thực phẩm các loại, trong đó có gần 400 tiêu chuẩn quốc gia theo tiêu chuẩn ISO, CODEX và các tổ chức quốc tế chuyên ngành khác như JEPCA, ST, SEV. Cơ quan bảo vệ thực vật Việt Nam đã xây dựng được 11 tiêu chuẩn quốc gia trên tổng số 27 tiêu chuẩn quốc tế về kiểm dịch thực vật và các quy định khác do IPPC ban hành. Xây dựng tiêu chuẩn ngành về hướng dẫn phân tích nguy cơ dịch bệnh theo đúng tiêu chuẩn quốc tế. Xây dựng các cơ sở dữ liệu về kiểm dịch thực vật để phục vụ cho việc phân tích nguy cơ dịch hại, nhất là danh mục và đánh giá nguy cơ dịch hại trên từng đối tượng cây trồng theo đúng các tiêu chuẩn quốc tế.

các biện pháp SPS phải được áp dụng thích ứng với đặc thù của khu vực sản xuất ra sản phẩm và khu vực sản phẩm được đưa đến. Xác định khu vực không có sâu bệnh hoặc ít sâu bệnh phải dựa trên các yếu tố địa lý, hệ sinh thái, giám sát dịch bệnh và phải tính đến cả hiệu quả của công tác kiểm tra vệ sinh động, thực vật. Khi công bố các khu vực không sâu bệnh hoặc ít sâu bệnh, các nước phải cung cấp bằng chứng cần thiết để chứng minh cho nhận định trên. Các nước thành viên nhập khẩu được tiếp cận để thanh tra, thử nghiệm và tiến hành các thủ tục liên quan khác.

Các nước cũng có quyền áp dụng các phương pháp kiểm hoá khác nhau đối với các sản phẩm nông nghiệp nhập khẩu. Vì vậy, Hiệp định yêu cầu chính phủ các thành viên phải thông báo trước những quy định mới hoặc được sửa đổi về vệ sinh dịch tễ mà nước mình sẽ áp dụng và phải thiết lập một cơ sở thông tin quốc gia. Điều 7 và phụ lục B yêu cầu các thành viên phải minh bạch chính sách bằng cách thông báo những thay đổi và cung cấp thông tin về SPS thông qua cơ quan có trách nhiệm thông báo và điểm hỏi đáp quốc gia của mỗi thành viên. Điều 8 và phụ lục C ghi rõ các thủ tục kiểm tra, thanh tra và chấp nhận không được gây chậm trễ và đối xử không kém phần thuận lợi giữa sản phẩm nhập khẩu với sản phẩm tương tự trong nước.

Tuy nhiên, các quy định trong Hiệp định SPS không được gây ra các hành vi phân biệt đối xử tùy tiện hoặc vô căn cứ giữa các quốc gia có điều kiện giống hệt nhau hoặc tương tự như nhau. Hiệp định cũng không được đưa ra những quy định vệ sinh dịch tễ quá chặt chẽ làm cái cớ để bảo hộ các nhà sản xuất trong nước. Hiệp định này được xem là hiệp định bổ sung cho Hiệp định TBT trong lĩnh vực thương mại hàng nông sản.

3. Hiệp định về các thủ tục cấp phép nhập khẩu (ILP)

Mặc dù giấy phép nhập khẩu hàng hóa vào một quốc gia hiện nay ít được sử dụng hơn trước đây, nhưng cơ chế giấy phép nhập khẩu vẫn được luật lệ của WTO điều chỉnh. Luật này được thể hiện bằng một hiệp định mà tất cả các thành viên WTO phải thực hiện: đó là Hiệp định về các thủ tục cấp phép nhập khẩu (Import Licensing Procedures, ILP). Hiệp định ILP quy định rằng các thủ tục này phải hết sức đơn giản, rõ ràng và minh bạch. Hiệp định này quy định rằng chính phủ các nước phải công bố rõ ràng, đầy đủ những thông tin về nguyên nhân và thủ tục xin giấy phép để doanh nhân được biết. Hiệp định cũng quy định rõ cách thức mà theo đó các nước phải thông báo cho WTO biết việc xây dựng các thủ tục cấp phép cũng như những sửa đổi đối với các thủ tục hiện hành. Hiệp định cũng chỉ dẫn cách chính phủ các nước xử lý các đơn xin cấp phép nhập khẩu.

Một số giấy phép mặc nhiên được cấp ngay khi đơn xin phép đã đáp ứng đầy đủ các điều kiện. Hiệp định nêu ra các tiêu chí áp dụng trong trường hợp này sao cho các thủ tục cấp phép nhập khẩu được áp dụng không gây hạn chế đối với thương mại. Trong khi đó có một số giấy phép không phải mặc nhiên được cấp. Tuy nhiên, Hiệp định ILP có mục tiêu giảm thiểu gánh nặng mà các thủ tục xin cấp phép gây ra đối với nhà nhập khẩu. Cơ quan hữu quan không được xem xét một đơn xin cấp phép quá 30 ngày hoặc 60 ngày nếu tất cả các đơn được xét cùng một lúc.

4. Hiệp định về kiểm hoá trước khi xuất hàng (PSI)

Kiểm hoá trước khi xuất hàng là một thực tiễn trong thương mại quốc tế, theo đó nước nhập khẩu yêu cầu các cơ

quan độc lập kiểm định hàng hóa được nước nhập khẩu đặt hàng, chủ yếu về giá cả, chất lượng và số lượng trước khi xuất hàng. Đây chính là nội dung của Hiệp định về kiểm hóa trước khi xuất hàng (Pre-Shipment Inspection, PSI). Mục đích của Hiệp định PSI là nhằm bảo vệ lợi ích tài chính quốc gia (ví dụ, để ngăn chặn chảy vốn ra nước ngoài, hành vi gian lận thương mại và trốn thuế), và bù đắp cho những khiếm khuyết trong cơ cấu hành chính. Hiệp định này đặc biệt được chính phủ các nước đang phát triển sử dụng.

Hiệp định về kiểm hoá trước khi xuất hàng (PSI) thừa nhận rằng các nguyên tắc và nghĩa vụ của GATT được áp dụng cho cả hoạt động của các cơ quan kiểm hoá được các chính phủ ủy quyền. Các chính phủ (người sử dụng dịch vụ kiểm hoá) phải làm sao để các cơ quan này tiến hành kiểm hoá một cách (i) không phân biệt đối xử và minh bạch, (ii) bảo vệ được những thông tin bí mật về thương mại, (iii) tránh những chậm trễ không đáng có, (iv) tuân thủ những chỉ thị cụ thể về kiểm tra giá cả và tránh xung đột lợi ích. Đặc biệt, các nước nhập khẩu là thành viên của WTO phải có trách nhiệm và nghĩa vụ là không được áp dụng biện pháp kiểm hoá mang tính phân biệt đối xử và phải công bố không chậm trễ các yêu cầu về kiểm hoá đối với hàng nhập khẩu.

Hiệp định đặt ra một cơ chế độc lập xem xét các tranh chấp. Cơ chế này do (i) Liên đoàn các công ty kiểm hoá quốc tế (International Federation of Inspection Agencies, IFIA), đại diện cho các công ty kiểm hoá, và (ii) Phòng thương mại quốc tế (ICC), đại diện cho các nhà xuất khẩu cùng phối hợp điều hành. Cơ chế có mục đích giải quyết tranh chấp giữa nhà xuất khẩu và công ty kiểm định.

TÀI LIỆU ĐỌC THÊM

- Bhagirath Lah Das, *An Introduction to the WTO Agreements*, The gioi Publisher, Hà Nội, 2001.
- Bộ Ngoại giao, *Tổ chức Thương mại thế giới (WTO)*, Nxb. Chính trị quốc gia, Hà Nội, 2000
- Dự án hỗ trợ thương mại đa biên (MUTRAP), *Hỏi đáp về Tổ chức Thương mại thế giới (WTO)*, Bộ Thương mại và EU, Hà Nội, 2006.
- Đại học quốc gia Hà Nội, *Việt Nam và tiến trình gia nhập WTO*, Nxb. Thế giới, Hà Nội, 2005.
- Finger J. Michael, *Thực hiện các cam kết của Vòng đàm phán Uruguay: Thách thức đối với sự phát triển*, Tài liệu nghiên cứu chính sách No WPS2215, Geneva, 1999.
- Nguyễn Hữu Khải, *Hàng rào phi thuế quan trong chính sách thương mại quốc tế*, Nxb. Lao động - Xã hội, Hà Nội, 2005.
- Ủy ban quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế, *Tìm hiểu Tổ chức Thương mại thế giới (WTO)*, Nxb. Lao động, Hà Nội, 2005.
- Ủy ban quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế và Ủy ban Thương mại quốc gia Thụy Điển, *Tác động của Hiệp định WTO đối với các nước đang phát triển*, Bộ Thương mại, Hà Nội.

CÁC HIỆP ĐỊNH LIÊN QUAN TỚI HÀNG RÀO THUẾ QUAN

1. Hiệp định Trị giá hải quan (ACV)

1.1. Khái niệm trị giá hải quan

1.1.1 Định nghĩa trị giá hải quan

Trị giá hải quan là giá trị hàng hóa được xác định theo một phương pháp nhất định, làm cơ sở cho việc tính toán thuế hàng hóa nhập khẩu. Có nhiều phương pháp xác định giá trị hàng hóa nhập khẩu khác nhau, nhưng có ba phương pháp được áp dụng phổ biến nhất.

1.1.2 Các phương pháp xác định trị giá hải quan

a. Xác định theo Định nghĩa Brussels (Brussels Definition of Value, BDV)

Để đưa ra một phương pháp xác định trị giá hải quan công bằng, ổn định, nhóm nghiên cứu hải quan thuộc các nước châu Âu đã được thành lập năm 1947 tại Brussels. Kết quả là tại hội nghị quốc tế của các nước châu Âu tổ chức vào năm 1950 ở Brussels, phương pháp xác định trị giá BDV đã được thông qua và có hiệu lực từ ngày 23-7-1953.

Theo kết quả Hội nghị này, trị giá hải quan được xác định theo phương pháp trị giá thông thường hay "trị giá mà hàng hóa có thể bán được". Trị giá thông thường là giá bán thông thường của hàng hóa, được tính toán dựa trên cơ sở giá cả ở thị trường trong nước của nước xuất khẩu. Khái niệm này hàm ý tồn tại "giá ước lượng" mà hải quan có thể xác định dựa vào các thông tin sẵn có, có tính đến cả các điều kiện và tình huống liên quan tới giao dịch cụ thể được định giá.

Như vậy, cách xác định này chưa thật sự khoa học, vì nó chưa thể bao hàm hết các chi phí mà người mua phải thanh toán cho người bán, đồng thời chính phủ các nước đã can thiệp quá mức vào quá trình xác định trị giá hải quan. Chính vì vậy, nó chỉ được một số nước châu Âu áp dụng cho đến khi có Hiệp định GATT-1994. Cách xác định theo BDV hiện nay vẫn còn được một số nước trên thế giới sử dụng để tính trị giá hàng nhập khẩu.

b. Xác định theo Hiệp định Trị giá GATT/WTO 1994

Hiệp định Trị giá GATT-1994 còn có tên là Hiệp định thực hiện Điều VII của GATT hay Hiệp định ACV-1994 (Agreement of Customs Valuation). Theo đó, trị giá hải quan hay còn gọi là trị giá tính thuế được xác định dựa trên giá trị giao dịch của hàng hóa. Trị giá giao dịch là trị giá thực tế mà nhà nhập khẩu đã thanh toán hay sẽ phải thanh toán khi mua hàng cộng với một số khoản được điều chỉnh. Hiệp định còn nói rõ thêm rằng, giá trị này chưa bao gồm lệ phí và thuế của nước nhập khẩu, chi phí vận tải và một số loại thanh toán cho dịch vụ sau khi nhập hàng.

c Các phương pháp xác định trị giá hải quan của những nước không chấp nhận BDV và chưa tham gia Hiệp định GATT-1994

Mỗi một nước trong nhóm này đã xây dựng cho mình một phương pháp riêng tùy thuộc vào đội ngũ cán bộ, môi trường pháp lý, cân đối xuất nhập... Ví dụ, cách xác định trị giá tối thiểu. Trị giá tối thiểu là giá trị hàng hóa được cơ quan quản lý ấn định không cần xem xét giá mà người nhập khẩu phải trả thực tế để mua hàng, mà chỉ căn cứ vào bảng giá tối thiểu để tính thuế cho hàng hóa.

1.2. Hiệp định Trị giá hải quan GATT/WTO 1994

1.2.1. Lịch sử hình thành Hiệp định Trị giá hải quan GATT/WTO 1994

Quá trình để đi đến Hiệp định Trị giá hải quan (ACV) hiện hành khá dài và quanh co. Trong Hiệp định GATT-1947, vấn đề xác định trị giá tính thuế đã được quy định trong Điều VII, đưa ra một nguyên tắc chung về xác định trị giá hải quan cho tất cả các nước tham gia ký kết. Đó là giá trị hải quan của hàng nhập khẩu cần dựa vào "giá trị thực tế". Song cho phép các quốc gia có sự linh hoạt đáng kể trong việc xác định "giá trị thực tế" của hàng nhập khẩu, do đó cho phép các bên ký kết GATT sử dụng các cách định giá khác nhau. Vậy là, hệ thống xác định trị giá hải quan chung trên thế giới vẫn chưa thoát khỏi khó khăn lớn là tính thiếu thống nhất trong phương pháp định giá cụ thể.

Đến năm 1951, Công ước Brussels về trị giá hải quan ra đời để giải quyết những khó khăn của GATT-1947. Công ước

này được điều hành bởi Hội đồng Hợp tác hải quan¹. Công ước Brussels quy định trị giá hải quan là giá thông thường của hàng hóa, tức là dựa trên cơ sở giá cả ở thị trường trong nước của nước xuất khẩu để tính trị giá hàng hóa. Giá thông thường này phải được xem xét trong điều kiện cạnh tranh đầy đủ và có xét đến thời gian bán hàng, địa điểm bán hàng và số lượng, cấp độ thương mại của giao dịch bán hàng².

Từ năm 1973 đến 1979, các nước trên thế giới bắt đầu một loạt các cuộc đàm phán mới nhằm đạt được những thuận lợi trong mở rộng và tự do hoá thương mại quốc tế. Trong Vòng đàm phán Tokyo, các thành viên đã đạt được kết quả là thông qua một hiệp định mới về xác định trị giá hải quan ra đời năm 1981. Đó là Hiệp định về thực hiện Điều VII của GATT-1947 (Bộ luật về trị giá hải quan). Hiệp định này đã cụ thể hoá nguyên tắc chung của Điều VII trong GATT-1947 bằng các phương pháp xác định trị giá hải quan cụ thể đi kèm những hướng dẫn rõ ràng. Tuy nhiên, chỉ có vài bên tham gia ký kết hiệp định này.

Năm 1994, thông qua các cuộc đàm phán trong Vòng đàm phán Uruguay, Bộ luật về trị giá hải quan đã tạo ra cơ sở cho Hiệp định Trị giá hải quan hiện hành (ACV), Hiệp định thực hiện Điều VII của Hiệp định chung về thuế quan và thương mại năm 1994. *"Sự khác biệt chủ yếu giữa Bộ luật về trị giá hải quan và Hiệp định ACV là việc bắt buộc tất cả*

1. Cơ quan tiền thân của Tổ chức Hải quan thế giới WCO - (World Customs Organization) hiện nay.

2. Trong khi Thụy Điển, các nước Bắc Âu và EC đã cố mở rộng việc tham gia vào Công ước Brussels, thì Mỹ, Canada, và một số nước phát triển khác lại phản đối Công ước. Các nước này áp dụng các quy định trị giá hải quan khác vốn được coi là phức tạp và mang tính bảo hộ.

các nước thành viên của WTO phải tham gia"¹. Bên cạnh đó, Hiệp định còn có thêm điều khoản "Quyết định về các trường hợp hải quan có lý do để nghi ngờ tính chân thực hoặc tính chính xác của giá trị khai báo". Quyết định cho phép hải quan tiến hành quá trình "tham vấn", tức là yêu cầu các nhà nhập khẩu giải thích, cung cấp chứng từ hoặc bằng chứng khác để chứng minh "giá trị đưa ra là tổng số thực tế đã trả hoặc phải trả cho hàng hóa nhập khẩu". Nếu quan chức hải quan vẫn không hài lòng và cho rằng vẫn còn "lý do nghi ngờ" về tính chân thực hoặc tính chính xác của trị giá khai báo, họ có thể sử dụng cơ sở định giá khác được ghi trong Hiệp định.

1.2.2. Nội dung Hiệp định Trị giá hải quan (ACV)

1.2.2.1 Kết cấu

Ngoài phần lời nói đầu và giới thiệu chung, Hiệp định gồm 24 điều chia làm bốn chương và ba phụ lục: (i) Chương I: Quy định các nguyên tắc và phương pháp xác định trị giá hải quan, từ Điều 1 đến Điều 17; (ii) Chương II: Quy định các vấn đề liên quan đến việc điều hành, tham vấn và việc giải quyết các tranh chấp phát sinh khi áp dụng Hiệp định, gồm Điều 18 và Điều 19; (iii) Chương III: Những nguyên tắc đối xử đặc biệt khi áp dụng Hiệp định, được thể hiện trong Điều 20; (iv) Chương IV: Quy định những vấn đề thực hiện Hiệp định có bốn điều, gồm Điều 21, 22, 23, 24; (v) Phụ lục 1: Thể hiện những chú giải của các khoản trong Hiệp định; (vi) Phụ lục 2: Quy định các cơ quan điều tra của Tổ chức Thương mại thế giới và Tổ chức Hải quan thế giới có liên quan đến

1. Sweden National Board, 2004, "Consequence of WTO to developing countries", Stockholm, Sweden.

việc áp dụng Hiệp định: (vii) Phụ lục 3: Quy định về bảo lưu của các nước đang phát triển.

1.2.2.2. Các điều khoản chính trong Hiệp định ACV

Các nguyên tắc và phương pháp xác định trị giá hải quan được quy định từ Điều 1 đến Điều 7 trong Hiệp định ACV. Trong Điều 1 của Hiệp định ACV quy định: "Trị giá hải quan của hàng hóa nhập khẩu là trị giá giao dịch, đó là giá thực tế đã thanh toán hay sẽ phải thanh toán cho những hàng hóa được bán để xuất khẩu đến nước nhập khẩu, do người nhập khẩu (người mua) trả trực tiếp hay gián tiếp cho người xuất khẩu hoặc trả cho người khác vì quyền lợi của người bán, sau khi đã cộng thêm hoặc trừ đi một số khoản tương ứng tùy theo quy định của luật pháp các nước"¹.

Để có được một trị giá tính thuế chính xác, doanh nghiệp nhập khẩu phải tiến hành kê khai chi tiết và đầy đủ giá hoá đơn của hàng nhập khẩu và các khoản điều chỉnh trong Tờ khai trị giá tính thuế hàng nhập khẩu². Cơ quan hải quan căn cứ vào giá trị khai báo trong Tờ khai hải quan để tiến hành đánh thuế doanh nghiệp.

Tuy nhiên, hải quan có thể từ chối giá trị khai báo theo quy trình được quy định trong Quyết định của WTO về "Thay đổi trách nhiệm chứng minh" khi họ nghi ngờ tính chân thực hoặc chính xác của giá trị giao dịch do người

1. Các khoản điều chỉnh này bao gồm lệ phí và thuế của nước nhập khẩu, chi phí vận tải, chi phí đóng gói và container, bốc dỡ, tiền thuê bến bãi và lệ phí giấy phép. Phí hoa hồng có thể không được tính trong giá trị giao dịch. Nhưng tiền chiết khấu cho các đại lý bán lẻ hay đại lý độc quyền phải được tính trong giá trị giao dịch...

2. Xem "Tờ khai trị giá tính thuế hàng nhập khẩu" trong phụ lục 2.

nhập khẩu khai báo. Trong các trường hợp như thế, để hạn chế sự tùy tiện của hải quan trong việc quyết định giá trị tính thuế, Hiệp định yêu cầu giá trị này phải được xác định bằng cách áp dụng một trong năm phương pháp phải sinh khác:

a) Phương pháp trị giá hàng giống hệt (đồng loại)

Theo Điều II của Hiệp định: "Nếu trị giá hải quan của hàng hóa nhập khẩu không thể xác định theo các quy định tại Điều I thì trị giá hải quan là trị giá giao dịch của hàng hóa giống hệt được bán với mục đích xuất khẩu cho cùng một nước nhập khẩu vào cùng một thời điểm hay cùng kỳ với lô hàng cần phải xác định trị giá".

Hàng đồng loại là hàng giống nhau về mọi phương diện, đáp ứng các tiêu chí so sánh đặt ra. Đó là sự giống nhau về: (i) Tính chất vật lý; (ii) Chất lượng; (iii) Danh tiếng; (iv) Các tiêu chí khác: kỹ thuật triển khai, kỹ thuật thiết kế..., cùng sản xuất ở một nước, thao lắp thường xuyên khi sử dụng.

Khi xác định trị giá hàng đồng loại phải: (i) Lựa chọn giao dịch sao cho thỏa mãn các điều kiện; (ii) Nếu trong trường hợp có nhiều giá thì lựa chọn trị giá giao dịch thấp nhất.

b) Phương pháp trị giá hàng tương tự

Theo Điều III của Hiệp định: "Nếu trị giá hải quan của hàng hóa nhập khẩu không thể xác định được theo các quy định tại Điều I và Điều II thì trị giá hải quan sẽ là trị giá giao dịch của mặt hàng tương tự được bán với mục đích xuất khẩu cho cùng một nước nhập khẩu vào cùng một thời điểm hay cùng kỳ với lô hàng cần xác định trị giá".

Hàng tương tự là hàng dù không giống nhau về mọi phương diện nhưng có các đặc điểm giống nhau, được làm từ

các nguyên liệu giống nhau và điều đó đã làm cho chúng có chức năng giống nhau và có thể thay thế được nhau về mặt thương mại. Tính chất tương tự này được thể hiện ở chỗ: (i) Chúng có cùng kích cỡ, kiểu dáng, mức độ công dụng, phương pháp chế tạo; (ii) Cùng chức năng và cách sử dụng; (iii) Cùng vật liệu cấu thành; (iv) Các tiêu chí khác như kỹ thuật triển khai, mẫu mã, cùng sản xuất ở một nước.

Để xác định được giá tính thuế người ta phải: (i) Xác định được mặt hàng tương tự; (ii) Thời điểm so sánh; (iii) Điều chỉnh về cấp độ thương mại; (iv) Nếu trong trường hợp có nhiều giá thì cũng phải lựa chọn trị giá giao dịch thấp nhất.

c) Phương pháp trị giá khấu trừ

Phương pháp trị giá khấu trừ được quy định trong Điều IV của ACV là phương pháp lấy giá bán ở thị trường nội địa (tại nơi nhập khẩu) của chính hàng hóa đó hay hàng tương tự, hàng đồng loại trừ đi các chi phí phát sinh sau khi nhập khẩu và một khoản lãi hợp lý. Để xác định được trị giá theo phương pháp khấu trừ phải lựa chọn được giá thoả mãn các điều kiện: (i) Đơn giá có số lượng lớn nhất; (ii) Bán cùng thời điểm; (iii) Cùng điều kiện như khi nhập khẩu; (iv) Không có quan hệ đặc biệt chi phối.

d) Phương pháp trị giá tính toán

Phương pháp trị giá tính toán được quy định trong Điều V và Điều VI của ACV là phương pháp xác định dựa trên các chi phí liên quan đến sản xuất và bán hàng để xuất khẩu đến nước nhập khẩu. Các chi phí đó là: (i) Giá thành hay trị giá nguyên vật liệu được tính tương đương với giá thành sản phẩm của hàng nhập khẩu (giá nguyên liệu trực tiếp, chi phí khấu hao máy móc; chi phí nhiên liệu; chi phí nhân công; chi

phí gián (tiếp): (ii) Lợi nhuận; (iii) Chi phí vận tải, bảo hiểm, các chi phí khác có liên quan đến vận tải.

e) Phương pháp dự phòng hoặc suy luận

Phương pháp này được nêu tại Điều VII: "Nếu trị giá hải quan của hàng hóa nhập khẩu không thể xác định được theo các quy định từ Điều I đến Điều VI thì trị giá hải quan sẽ được xác định bằng các phương pháp hợp lý nhất quán với các nguyên tắc và các quy định chung của Hiệp định ACV và với Điều VII của GATT-1994 và trên cơ sở các dữ liệu hiện có của nước nhập khẩu".

Lưu ý, trường hợp hàng hóa cùng loại hoặc tương tự nhau, hàng gửi đi phải được nhập khẩu tại hay vào khoảng thời gian hàng hóa được định giá (30 ngày). Trong những trường hợp giá trị được xác định trên cơ sở giá trị suy diễn, người ta phải cân nhắc đến đơn giá của hàng hóa bán trên thị trường nội địa trong khoảng thời gian 90 ngày của thời điểm nhập khẩu. Khi giá trị không thể được xác định được theo bất kỳ một phương pháp kể trên nào, các phương pháp hợp lý (dự phòng) khác dựa vào thông tin sẵn có ở nước nhập khẩu có thể được sử dụng. Các phương pháp này phải nhất quán với Điều VII của GATT-1994 và với các điều khoản của Hiệp định ACV¹.

Hiệp định ACV còn yêu cầu nhà chức trách hải quan chấp nhận giá trị giao dịch không chỉ trong trường hợp "các giao

1. Ví dụ, trong trường hợp không có giao dịch xuất khẩu, không có hàng giống hệt hay hàng tương tự, không có hàng được bán tại nước nhập khẩu, người sản xuất không cung cấp thông tin về các chi phí liên quan đến sản xuất và bán hàng, hải quan có thể xem xét giá trị hàng hoá nhập khẩu từ các quốc gia khác.

dịch không có quan hệ" mà cả trong trường hợp giữa các bên "có quan hệ với nhau". Những mối quan hệ này có thể xuất phát từ những người góp vốn, việc kiểm soát của công ty này với công ty kia, hoặc giao dịch giữa công ty mẹ và công ty con hay chi nhánh. Trong những trường hợp này, Hiệp định yêu cầu các nhà chức trách hải quan không từ chối giá trị hải quan trừ khi họ thấy mối quan hệ có ảnh hưởng đến giá trị người nhập khẩu khai báo. Hiệp định quy định thêm rằng, hải quan phải chấp nhận giá trị khai báo nếu người nhập khẩu chứng tỏ rằng giá trị khai báo phản ánh đúng giá trị của hàng hóa trên cơ sở giá tính cho giao dịch giữa "các bên không liên quan" với các hàng hóa tương tự hoặc giống nhau hoặc trên cơ sở giá trị suy diễn hoặc tính toán phù hợp với các điều khoản của Hiệp định. Về phía các nhà nhập khẩu, việc khai báo rõ ràng mối quan hệ đặc biệt với người xuất khẩu là một nghĩa vụ bắt buộc.

1.2.2.3. ACV và các nước đang phát triển

Hiệp định cấm việc xác định giá trị hải quan trên cơ sở giá bán trên thị trường nội địa của hàng hóa sản xuất ở nước nhập khẩu, giá của hàng hóa trên thị trường nội địa của nước xuất khẩu, các giá trị tối thiểu, hay giá trị tùy tiện hoặc hư cấu. Tuy vậy, bởi một số lớn các nước đang phát triển sử dụng phương pháp "trị giá tối thiểu" để xác định thuế hải quan, đặc biệt là cho giá các sản phẩm dao động mạnh, Hiệp định cho phép các nước đang phát triển được duy trì sử dụng các giá trị này trong một khoảng thời gian hợp lý trên phạm vi hạn chế và có điều kiện.

Một giai đoạn chuyển tiếp năm năm được áp dụng tính từ thời điểm khi Hiệp định có hiệu lực đối với các nước đang phát triển. Các nước đang phát triển không phải là

những bên tham gia thỏa thuận trị giá hải quan từ năm 1979 có thể trì hoãn việc thực hiện những nội dung nhất định của ACV trong giai đoạn không quá ba năm sau khi nước thành viên đó bắt đầu thực hiện tất cả các điều khoản khác của ACV. Các nước phát triển cần có hỗ trợ kỹ thuật cho những nước đang phát triển có yêu cầu trên cơ sở cùng thỏa thuận.

Ngoài những ngoại lệ trên, Hiệp định ACV còn đưa ra một bản phụ lục, theo đó giai đoạn chuyển tiếp năm năm đối với các nước đang phát triển trên thực tế có thể là không đủ. Trong những trường hợp như vậy, nước đang phát triển đó cần thông báo cho Ủy ban Trị giá hải quan của WTO về điều này trước khi kết thúc giai đoạn chuyển tiếp. Trong trường hợp một nước đang phát triển không thể đưa ra đủ lý do để gia hạn giai đoạn chuyển tiếp, thì các nước thành viên của WTO cũng nên xem xét đề nghị đó trên cơ sở đồng cảm. Những nước đang phát triển thực hiện trị giá tối thiểu trong một khoảng thời gian theo quy định hoặc trong giai đoạn chuyển tiếp. Đó là hai ngoại lệ đặc biệt trong Hiệp định dành cho các nước đang phát triển.

2. Hiệp định về quy tắc xuất xứ (Rule Of Origin-ROO)

Tiêu chí về xuất xứ hàng hóa là một trong các điều kiện tiên quyết để hàng hóa được hưởng những ưu đãi từ những cam kết cắt giảm thuế mang lại trong WTO, do đó việc hiểu rõ quy tắc xuất xứ và các tiêu chí là vô cùng cần thiết đối với các doanh nghiệp tham gia vào hoạt động thương mại quốc tế. Ngoài ra, quy tắc xuất xứ ưu đãi cũng có thể được sử dụng như một biện pháp bảo hộ sản xuất trong nước do việc đặt ra những tiêu chí đặc thù để hàng hóa nhập khẩu khó đáp ứng được mặc dù hàng rào thuế quan đã bị bãi bỏ.

2.1. Định nghĩa về các hình thức xuất xứ hàng hóa

Có bốn loại quy tắc xuất xứ cho hàng hóa: (i) Quy tắc xuất xứ hàng hóa thuần túy; (ii) Quy tắc xuất xứ xác định theo hàm lượng giá trị gia tăng của hàng hóa; (iii) Quy tắc xuất xứ hàng hóa xác định theo chuyển đổi mã số thuế của hàng hóa; (iv) Quy tắc xuất xứ cho từng mặt hàng cụ thể theo quy trình sản xuất.

Hàng hóa có xuất xứ thuần túy là hàng hóa hoàn toàn được nuôi trồng, thu hoạch hoặc hoàn toàn được sản xuất trong một quốc gia (không có nguyên liệu nhập khẩu). Loại hàng hóa này thuộc về quy tắc xuất xứ số (i).

Hàng hóa có xuất xứ không thuần túy là hàng hóa được tạo ra bằng việc kết hợp nguyên liệu hoặc trải qua quá trình sản xuất của ít nhất hai quốc gia (có nguyên liệu nhập khẩu) và sẽ có xuất xứ của quốc gia mà tại đó hàng hóa đã trải qua quá trình chuyển đổi cơ bản cuối cùng. Loại hàng hóa này được liệt vào ba quy tắc xuất xứ cuối.

2.2. Phương pháp xác định xuất xứ hàng hóa

Sự chuyển đổi xuất xứ cơ bản được xác định bằng ba phương pháp chính sau: (i) Chuyển đổi mã số thuế hàng hóa (CTC); (ii) Giá trị gia tăng của hàng hóa (VA); (iii) Quy trình sản xuất của sản phẩm (SP).

2.2.1 Phương pháp xác định xuất xứ theo chuyển đổi mã số thuế của hàng hóa (Code Transfer of Commodity, CTC)

Theo phương pháp CTC, sản phẩm có xuất xứ khác nhau căn cứ vào nơi sản phẩm này có sự chuyển đổi về mã số thuế HS (mã số thuế hài hòa trong biểu thuế quan hiện hành, HS-8 chữ số) dựa trên một trong các mức thay đổi sau:

Chuyển đổi Chương (Chapter Change, CC): Hàng hóa được công nhận xuất xứ khi nguyên liệu để sản xuất hàng hóa đó qua quá trình sản xuất có sự chuyển đổi từ chương này sang chương khác của biểu thuế xuất nhập khẩu. Ví dụ: sản phẩm thịt tươi sống được nhập khẩu thuộc chương 2 trong biểu thuế, sau khi được chế biến đóng hộp, khi xuất khẩu sản phẩm sẽ được áp mã số thuế thuộc chương 16. Do vậy, sản phẩm sẽ được áp mã số thuế thuộc chương 16. Do đó, sản phẩm được công nhận xuất xứ tại nước diễn ra quá trình chế biến đóng hộp.

Chuyển đổi Nhóm thuế (Change of Tariff Harmonization, CTH): là mức độ thay đổi ở bốn số đầu tiên trong mã số thuế HS. Ví dụ: chuyển đổi sản phẩm thép mã 7210 từ nguyên liệu thép có mã 7208.

Chuyển đổi Phân nhóm (CTSH): là mức độ thay đổi ở mức sáu số.

Chuyển đổi Dòng thuế: là mức độ thay đổi ở cả tám số.

Ưu điểm của phương pháp này là tương đối dễ thực hiện, giải thích một cách rõ ràng các tiêu chuẩn cần phải thoả mãn và cho phép nhà sản xuất lựa chọn phương pháp sản xuất hiệu quả nhất để đáp ứng tiêu chuẩn về xuất xứ.

Tuy nhiên, phương pháp này có nhược điểm là có thể gây tranh cãi về việc phân loại một hàng hóa; mã HS được hình thành là để phân loại hàng hóa khi áp thuế xuất nhập khẩu, do đó không được thiết kế cho việc cấp xuất xứ, không phản ánh những quy trình sản xuất thực tế, không điều chỉnh các ngành hoặc các sản phẩm như nhau bởi sự chuyển đổi cơ bản là khác nhau giữa các chương.

2.2.2 Phương pháp xác định xuất xứ theo giá trị gia tăng (VA) của hàng hóa

Phương pháp giá trị gia tăng có thể được xác định bằng hai cách: (i) Hàm lượng giá trị khu vực hoặc trong nước (RVC) là tỷ lệ phần trăm giá trị lõi thiểu phải có được thêm vào ở nước xuất khẩu; (ii) Hàm lượng nhập khẩu được tính bằng sự chênh lệch giữa giá trị của hàng hóa cuối cùng (thể hiện bằng giá FOB hoặc giá xuất xưởng) và các chi phí đầu vào được nhập khẩu.

Quy tắc chung giá trị gia tăng trong nước xuất khẩu (hàm lượng nước xuất khẩu):

Phương pháp trực tiếp:

$$RVC = \frac{VOM}{FOB} \times 100\% \geq 40\%$$

Phương pháp gián tiếp:

$$RVC = \frac{FOB - VNM - VUM}{FOB} \times 100\% \geq 40\%$$

RVC: Hàm lượng trong nước

FOB: Giá trị hàng hóa

VOM: Giá trị nguyên liệu trong nước

VNM: Giá trị nguyên liệu nhập khẩu

VUM: Giá trị nguyên liệu không xác định được xuất xứ

Ưu điểm

- Rõ ràng, đơn giản, dễ hiểu;

- Ngưỡng hàm lượng gia trị gia tăng có thể được áp dụng cho tất cả các hàng hóa.

- Đàm phán nhanh và dễ dàng.

Nhược điểm:

- Việc tính toán có thể dẫn đến những cách hiểu khác nhau và có thể gây nhầm lẫn và dễ tranh cãi;

- Khó áp dụng cho những sản xuất nhỏ và việc tính chi phí phân bổ;

- Dễ bị ảnh hưởng bởi sự lên xuống của tỷ giá hối đoái và giá nguyên liệu trên thị trường;

- Ngưỡng tối thiểu là tùy tiện, do vậy cần phải có những quy tắc bổ sung.

2.2.3 Phương pháp chuyển đổi cơ bản qua quy trình sản xuất (SP)

Theo phương pháp này, sản phẩm phải trải qua một số quy trình hoặc yêu cầu về mặt kỹ thuật trong quá trình sản xuất ở nước xuất khẩu. Phương pháp này cũng có thể yêu cầu hoặc cấm sử dụng một số nguyên liệu đầu vào nhất định và/hoặc một số công đoạn gia công nhất định trong quá trình sản xuất sản phẩm.

Quy tắc xuất xứ xác định theo từng công đoạn sản xuất chỉ áp dụng với một số sản phẩm đặc thù như sắt thép, dệt may khi mà quá trình sản xuất sản phẩm trải qua rất nhiều công đoạn khác nhau trước khi hình thành sản phẩm cuối cùng. Quy tắc này tương đối phức tạp và cụ thể đối với từng sản phẩm cụ thể và được quy định chi tiết các bước sản xuất để được công nhận xuất xứ đối với hàng hóa.

Việc tìm hiểu và nắm vững các quy tắc xuất xứ ưu đãi để tận dụng được những ưu đãi mà WTO mang lại là rất quan

trọng đối với doanh nghiệp¹. Tuy nhiên, vấn đề quy tắc xuất xứ cũng rất phức tạp và cụ thể, đòi hỏi doanh nghiệp cần nắm vững từng yêu cầu xuất xứ đối với các mặt hàng sản xuất kinh doanh của mình, như vậy mới có thể tận dụng được lợi ích do tự do hoá thương mại mang lại.

TÀI LIỆU ĐỌC THÊM

- Bộ Ngoại giao, *Tổ chức Thương mại thế giới (WTO)*, Nxb. Chính trị quốc gia, Hà Nội, 2000.
- Chính phủ Việt Nam, *Nghị định số 155-2005/NĐ-CP về Quy định trong việc xác định trị giá hải quan đối với hàng hóa xuất nhập khẩu*, Công báo, Hà Nội, 2005.
- Dự án hỗ trợ thương mại đa biên (MUTRAP), *Hỏi đáp về Tổ chức Thương mại thế giới (WTO)*, Bộ Thương mại và EU, Hà Nội, 2006.

1. Đối với khu vực mậu dịch tự do, ví dụ, các nước ASEAN áp dụng nguyên tắc chung Hàm lượng khu vực 40% để xác định xuất xứ ASEAN và cho hàng hóa ASEAN được hưởng thuế ưu đãi CEPT, nhưng do nguồn nguyên liệu để sản xuất hàng hoá trong khu vực còn chưa đáp ứng được yêu cầu này, hơn nữa trong quá trình hình thành các khu vực mậu dịch tự do với các đối tác kinh tế lớn như Trung Quốc, Ấn Độ, Nhật Bản, Ôxtrâyliia và Niu Dilân, để phù hợp hơn với các thông lệ thương mại quốc tế, các quy tắc xuất xứ không chỉ dựa trên Quy tắc giá trị hàm lượng gia tăng. Quy tắc xuất xứ ưu đãi cho các khu vực mậu dịch tự do này có thể áp dụng đồng thời tất cả các quy tắc trên, hoặc áp dụng lựa chọn cho từng loại hàng hóa cụ thể.

- Đại học quốc gia Hà Nội. *Việt Nam và tiến trình gia nhập WTO*. Nxb. Thế giới, Hà Nội, 2005
- Nguyễn Anh Tuấn. "Trị giá hải quan và việc áp dụng Hiệp định trị giá hải quan GATT/WTO 1994 tại Việt Nam", *Tạp chí kinh tế và phát triển*, số 118 (tháng 4), 2007.
- Ủy ban quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế, *Tìm hiểu Tổ chức Thương mại thế giới (WTO)*, Nxb. Lao động, Hà Nội, 2005.
- WTO, *Report of the Committee on Customs Valuation to the Council for Trade in Goods*, Geneva, 2005.

BÀI 6

CÁC HIỆP ĐỊNH LIÊN QUAN TỚI QUYỀN TỰ VỆ TRONG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

1. Hiệp định về trợ cấp và thuế đối kháng (ASCM)

1.1 *Trợ cấp và tác động của trợ cấp*

1.1.1 *Khái niệm trợ cấp*

Mặc dù thuật ngữ "trợ cấp" khá quen thuộc trong kinh tế nhưng rất ít khi được định nghĩa một cách chính xác. Thông thường, trợ cấp được hiểu là việc chính phủ chuyển tiền cho một tổ chức tư nhân. Trong một số trường hợp, thuật ngữ này chỉ việc mua hàng hóa hay dịch vụ tại mức giá thấp hơn mức giá mà đáng lẽ ra tổ chức tư nhân phải trả trong điều kiện bình thường. Hoặc trợ cấp nhằm chỉ các chính sách khác nhau của chính phủ như các chính sách mua sắm hay các chương trình đào tạo nhân công có ảnh hưởng thuận lợi cho vị thế cạnh tranh của một số tổ chức tư nhân. Tuy nhiên, không thể luôn khẳng định rằng những biện pháp này là trợ cấp theo đúng nghĩa của nó. Các chính phủ tham gia rộng rãi thông qua các chính sách thuế và chi tiêu, các chính sách này có thể áp đặt chi phí và tạo ra lợi ích cho các tổ chức tư nhân. Nếu cho rằng trợ cấp tồn tại bất cứ khi nào một chương trình của chính phủ mang lại lợi ích cho tổ chức

tư nhân thì cách nhìn này mới chỉ phản ánh một chiều bởi rất nhiều chương trình của chính phủ cũng áp đặt chi phí lên cùng các tổ chức đó.

Có một số cách tiếp cận để xác định trợ cấp. Cách đơn giản nhất là xem xét mỗi chương trình của chính phủ một cách tách biệt và không xem xét xem liệu có bất kỳ lợi ích nào từ các chương trình này đã được cân bằng bởi chi phí ở chương trình khác. Nếu một chương trình cụ thể mang lại lợi ích cho một tổ chức tư nhân, có thể xem trợ cấp tồn tại mà không cần xem xét thêm. Cách xác định này được xem là đơn giản hoá, tuy nhiên lại bỏ qua một mặt quan trọng để xác định trợ cấp thực tế, đó là phần chi phí mà chính phủ áp đặt lên cùng chủ thể đó.

Cách xác định thứ hai là giả sử rằng thuế áp dụng rộng rãi, các chính sách chi tiêu và quy định tác động đến hầu hết các doanh nghiệp là như nhau và không tạo ra bất cứ trợ cấp ròng nào. Khi đó, các chương trình áp dụng trong phạm vi hẹp, nhằm tạo ra lợi ích cho một số ngành cụ thể có thể được xem là tạo ra lợi ích nhằm khuyến khích sản xuất trong ngành đó, và đã tồn tại trợ cấp. Tuy nhiên, giả định trong cách xác định này cũng không đúng vì rất nhiều chương trình áp dụng rộng rãi có các tác động khá khác biệt lên các ngành khác nhau. Vì vậy, rất khó phân định đâu là chương trình áp dụng rộng rãi, đâu là chương trình áp dụng có mục tiêu.

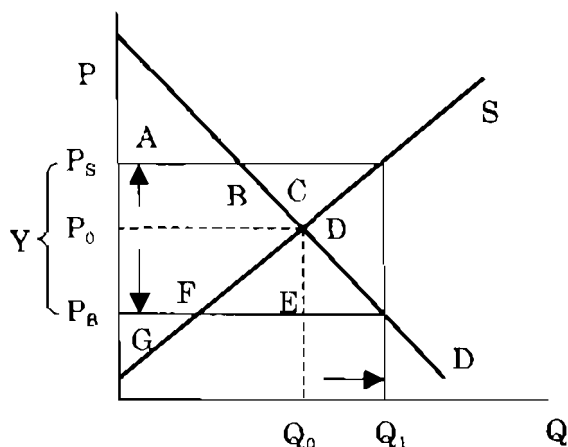
Cách xác định thứ ba là xem xét tác động của chính sách của chính phủ lên các hoạt động tư nhân trong mối quan hệ so sánh với tác động của các chính phủ khác lên thực thể tương tự ở nơi khác. Giả định rằng hầu hết các chính phủ đánh thuế và quy định theo cách thức gần tương đương nhau, tạo ra các tác động nền tương tự lên vị thế cạnh tranh của các tổ chức tư nhân. Khi một chương trình cho một nhóm cụ thể có những ưu đãi rộng rãi so với các chương trình cho

một nhóm tương tự khác trên thế giới thì có thể xem là trợ cấp. Ví dụ, nếu đa số các chính phủ cung cấp các lợi ích nhất định cho nông dân của họ, những chương trình này có thể xem là đã triệt tiêu lẫn nhau trong thương mại quốc tế và được coi như không có trợ cấp. Nhưng nếu một chính phủ cung cấp những hỗ trợ đối với ngành bán dẫn trong bối cảnh các chính phủ khác không hỗ trợ gì cho ngành này thì có thể xem đây là trợ cấp. Tuy nhiên, cũng rất khó để áp dụng cách này trong thực tiễn.

Tóm lại, trợ cấp có thể tạm hiểu là sự giúp đỡ của chính phủ dành cho một số tổ chức tư nhân và làm lợi cho những tổ chức này. Tuy nhiên, việc xác định trợ cấp trong thực tế là hết sức khó khăn.

1.1.2. Tác động của trợ cấp

Trước hết, trợ cấp làm lợi cho đối tượng nhận trợ cấp, người mua sản phẩm trợ cấp, tuy nhiên, lại làm giảm hiệu quả kinh tế xét trên bình diện toàn bộ nền kinh tế. Hình sau đây biểu diễn trạng thái cân bằng cho sản phẩm x khi không có trợ cấp và khi chính phủ trợ cấp.



Khi không có trợ cấp, sản phẩm x được bán với giá P_0 và số sản phẩm được bán ra mỗi năm là Q_0 . Khi đó, thặng dư tiêu dùng được biểu diễn là hình A và hình B, thặng dư sản xuất là hình G và F. Cân bằng khi không có trợ cấp là hiệu quả về mặt kinh tế.

Khi có khoản trợ cấp Y cho mỗi đơn vị sản phẩm x , người mua chỉ phải trả ở mức giá P_B và người bán nhận được mức giá là P_S , và Q_1 sản phẩm được bán ra. Hay giá mà người bán nhận được (bao gồm cả trợ cấp) P_S cao hơn giá mà người mua phải trả P_B một lượng bằng trợ cấp tính trên mỗi đơn vị là Y . Như vậy, trợ cấp làm tăng mức giá mà người bán nhận được từ P_0 lên P_S , và giảm mức giá mà người mua phải trả từ P_0 xuống P_B , và tăng lượng hàng hóa mua bán từ Q_0 lên Q_1 .

Lúc này thặng dư tiêu dùng là A, B, E và F, còn thặng dư sản xuất là B, C, F và G. Cả người mua và người bán đều được lợi từ trợ cấp, bởi vì trợ cấp tăng giá mà người bán nhận được và giảm giá mà người mua phải trả. Cụ thể, người mua được lợi phần E + F và người bán được lợi phần B + C từ khoản trợ cấp. Nhưng chính phủ lại mất phần B, C, D, E, F. Diện tích của hình chữ nhật (chính là B + C + D + E + F) thể hiện tổng giá trị của trợ cấp mà chính phủ cung cấp cho mặt hàng đó. Chiều rộng của hình chữ nhật là trợ cấp tính trên mỗi đơn vị hàng hóa Y , và chiều dài là số đơn vị sản phẩm được trợ cấp Q_1 . Tổng chi phí trợ cấp chính là tích Y và Q_1 . Có thể thấy, thiệt hại về phía chính phủ cao hơn phần lợi mà cả người tiêu dùng và nhà sản xuất có được một lượng là phần D.

Đối với nhà sản xuất, có thể thấy trợ cấp dành cho các nhà sản xuất hàng hóa và cung cấp dịch vụ sẽ làm giảm chi phí sản xuất, điều này dẫn tới việc mở rộng sản xuất theo hai

hướng, phụ thuộc vào bản chất của trợ cấp: (i) đối với những trợ cấp phụ thuộc trực tiếp vào sản lượng đầu ra, ví dụ chương trình trợ cấp có thể cấp cho mỗi nhà sản xuất 1 USD cho một sản phẩm đầu ra mà nhà sản xuất tạo ra. Xét theo góc độ kinh tế học, loại trợ cấp này tăng cùng với sản lượng đầu ra. Nó tương đương với việc giảm các chi phí sản xuất cận biên ngắn hạn cho nhà sản xuất nhận trợ cấp. Do vậy, các nhà sản xuất thường giảm giá là do lợi ích này. Theo đó, lượng cầu cũng tăng theo và sản lượng sẽ được tăng để đáp ứng nhu cầu tăng thêm đó; (ii) trợ cấp có thể tác động đến các chi phí cận biên dài hạn theo cách bổ sung năng lực sản xuất thêm để tồn tại. Ví dụ, một công ty hoạt động không hiệu quả không thể tạo ra lợi nhuận, và vì vậy sẽ phải ngừng hoạt động trong điều kiện bình thường. Nhưng khi công ty này được hưởng trợ cấp để duy trì hoạt động, công ty không những có thể trang trải các chi phí hoạt động, mà nó còn đổi mới công nghệ và nâng cao năng lực sản xuất để tồn tại lâu dài. Điều đó có nghĩa là trợ cấp có thể giúp cho một công ty có thể xây dựng năng lực mới để quay trở lại thâm nhập thị trường.

Chính phủ các nước thường trợ cấp cho các doanh nghiệp nhằm đạt được một số mục tiêu kinh tế - xã hội nhất định như (i) bảo hộ sản xuất trong nước, (ii) hỗ trợ phát triển các ngành non trẻ hay ngành trọng điểm của nền kinh tế, (iii) khuyến khích đầu tư, (iv) bù đắp chi phí đầu tư ban đầu quá lớn, (v) góp phần duy trì ổn định công ăn việc làm, hạn chế thất nghiệp, (vi) bảo đảm trật tự và ổn định xã hội, đặc biệt là những khoản trợ cấp dành cho các doanh nghiệp làm ăn thua lỗ.

Chương trình trợ cấp là một trong các hình thức bảo hộ mới thay thế các công cụ bảo hộ truyền thống như thuế quan,

hạn ngạch. Đối với nước nhập khẩu có trợ cấp, hàng nhập khẩu không trợ cấp khó có thể thâm nhập được vào thị trường của nước nhập khẩu. Đồng thời, trợ cấp cũng có tác động khuyến khích xuất khẩu. Sản phẩm được trợ cấp, với ưu thế giá rẻ hơn so với giá của nó trong điều kiện không trợ cấp, khi xuất khẩu sang nước khác. Ở chừng mực nào đó, có ý nghĩa tương đương với việc nước nhập khẩu giảm thuế đối với sản phẩm đó. Như vậy, trợ cấp đã làm vô hiệu các hàng rào thuế quan, có thể làm tăng thị phần của sản phẩm này trên thị trường nhập khẩu. Mặt khác, trợ cấp có thể chuyển hướng khách hàng từ một nước xuất khẩu này sang một nước xuất khẩu khác. Như vậy, trợ cấp có thể làm "sân chơi" thiếu công bằng, bóp méo việc phân bổ nguồn lực thông qua việc chuyển các nguồn lực từ nơi có giá trị sử dụng cao xuống nơi có giá trị sử dụng thấp. Do đó, trợ cấp có thể bóp méo lợi thế so sánh và tạo ra sự phân bổ nguồn lực toàn cầu kém hiệu quả hơn.

1.2. Khái quát Hiệp định ASCM

1.2.1. Sơ lược tiến trình hình thành ASCM

Trước Vòng đàm phán Tokyo, GATT chỉ có một số quy định liên quan đến trợ cấp và các biện pháp đối kháng, được thể hiện trong các điều II, III, VI, XVI. Các quy định này, giống như tất cả các quy định khác trong GATT, chỉ được áp dụng cho thương mại hàng hóa (không áp dụng cho thương mại dịch vụ). GATT quy định khá lỏng lẻo về vấn đề trợ cấp, thừa nhận việc cho phép các biện pháp đối kháng khi các ngành cạnh tranh nhập khẩu bị thiệt hại bởi trợ cấp, và đã đưa ra những giới hạn đối với những mức thuế đối kháng tối mức có thể bù lại trợ cấp.

Trong Vòng đàm phán Tokyo vào cuối những năm 1970, các nước thành viên GATT đã ban hành bộ luật về trợ cấp (Subsidies Code, SC) gồm ba điểm cơ bản là (i) trợ cấp được cho phép rộng rãi đối với các nhà sản xuất trong nước, mặc dù nhiều nước ký kết GATT đã chấp nhận những quy định giảm việc sử dụng trợ cấp xuất khẩu, đặc biệt là đối với những sản phẩm không phải là sản phẩm thô; (ii) thuế đối kháng được cho phép nếu được tính toán là trong phạm vi trợ cấp và phụ thuộc vào mức độ tổn hại tới ngành sản xuất trong nước nhập khẩu do trợ cấp của nước xuất khẩu gây ra; (iii) nhiều thành viên đã chấp thuận rằng việc áp đặt thuế đối kháng cần tuân thủ những thủ tục nhất định để đảm bảo tính công bằng trong thương mại quốc tế¹.

Tại Vòng đàm phán Uruguay, đã có hai hiệp định mới có ý nghĩa quan trọng về vấn đề trợ cấp là Hiệp định về trợ cấp và thuế đối kháng (ASCM) và Hiệp định Nông nghiệp (AOA)². Hiệp định về trợ cấp và thuế đối kháng đã được chào đón như một bước phát triển lớn so với những cơ chế trước đó, bởi hiệp định lần đầu tiên đã cung cấp một định nghĩa toàn diện về

1. Mỹ là nước sử dụng thuế đối kháng nhiều nhất. Trong giai đoạn 1980 - 1991, có 128 vụ áp đặt thuế đối kháng được báo cáo lên Ban Thư ký của GATT. Trong số đó, Mỹ áp đặt đến 110 vụ thuế đối kháng.

2. Hiệp định Nông nghiệp (AOA) phải được thực hiện chủ yếu trong thời gian từ năm 1995 đến năm 2000 đối với các nước phát triển, và tới năm 2004 đối với các nước đang phát triển. Hiệp định này nhằm cải cách thương mại quốc tế đối với hàng nông sản, đưa ra cách thức buôn bán nông sản công bằng, bình đẳng và góp phần củng cố vai trò của thị trường bằng cách yêu cầu các nước phải chấp nhận hai điều kiện: (i) Giảm trợ cấp bao gồm cả trợ cấp xuất khẩu và trợ cấp sản xuất; (ii) Tăng mức độ mở cửa thị trường (tăng mức độ tiếp cận của thị trường).

trợ cấp, đặt ra những tiêu chuẩn cụ thể cho việc tiến hành các cuộc điều tra để áp đặt thuế đối kháng và cung cấp một nguyên tắc đa phương về vấn đề trợ cấp có tính khả thi. ASCM là một bước phát triển quan trọng của Bộ luật trợ cấp (SC) của Vòng đàm phán Tokyo. Không giống như SC, ASCM có giá trị ràng buộc đối với tất cả các thành viên của WTO. Hiệp định này đã mở rộng một cách đáng kể các quy định trong GATT về vấn đề trợ cấp trong nước, cung cấp những hướng dẫn về loại trợ cấp trong nước nào là "không công bằng", và khuyến khích hơn nữa các cách thức giải quyết tranh chấp trong GATT thay vì sử dụng các biện pháp đối kháng đơn phương.

ASCM được chia làm 11 phần để cập những quy định chung, trợ cấp bị cấm, các trợ cấp có thể đối kháng, các trợ cấp không thể đối kháng, các biện pháp đối kháng, các thể chế, thông báo và giám sát, về các thành viên đang phát triển, các thỏa thuận chuyển tiếp, giải quyết tranh chấp và các quy định cuối cùng. Ngoài ra, ASCM còn bao gồm bảy phụ lục quan trọng là: (1) danh mục minh họa trợ cấp xuất khẩu, (2) hướng dẫn về tiêu thụ đầu vào trong quá trình sản xuất, (3) hướng dẫn xác định hệ thống thoái thu đối với sản phẩm thay thế được coi là trợ cấp xuất khẩu, (4) tính toán giá trị gia tăng trong trợ cấp, (5) tiến trình thu thập thông tin về tổn hại nghiêm trọng, (6) thủ tục điều tra tại chỗ, và (7) điều khoản ưu đãi dành cho các thành viên đang phát triển.

1.2.2. Một số vấn đề cơ bản trong ASCM

Để hiểu và vận dụng được hiệp định, cần phải làm rõ một số vấn đề quan trọng như trợ cấp là gì, có những loại trợ cấp nào, có phải mọi trợ cấp đều chịu sự điều chỉnh của hiệp định

không, và các biện pháp đối kháng đối với những trường hợp trợ cấp mà hiệp định điều chỉnh là như thế nào? Đối với các nước đang phát triển, những nước mới gia nhập như Việt Nam, có những ưu đãi gì?

a. Trợ cấp

Theo Điều 1 của Hiệp định ASCM, trợ cấp được coi là tồn tại nếu hội tụ đủ hai yếu tố: (i) có sự đóng góp về tài chính của chính phủ hoặc một cơ quan công cộng trên lãnh thổ của một thành viên và (ii) bên nhận đạt được lợi ích từ trợ cấp đó. Điều cần lưu ý ở đây là phải có cả hai yếu tố trên thì một hoạt động mới được coi là trợ cấp.

Đóng góp tài chính xảy ra khi (i) chính phủ chuyển trực tiếp những khoản vốn (ví dụ như cấp phát, cho vay, hay góp cổ phần) cho doanh nghiệp, (ii) chính phủ chuyển hoặc nhận nợ trực tiếp (như bảo lãnh tiền vay) giúp doanh nghiệp, (iii) chính phủ đã bỏ qua hay không thu các khoản doanh nghiệp phải nộp (ví dụ ưu đãi tài chính như miễn thuế), (iv) chính phủ cung cấp hàng hóa hay dịch vụ không phải là hạ tầng cơ sở chung, (v) chính phủ góp tiền vào một cơ chế tài trợ, hay giao hoặc lệnh cho một tổ chức tư nhân thực thi một hay nhiều chức năng trên và công việc của tổ chức tư nhân này thực tế không khác với những hoạt động thông thường của chính phủ.

Về khái niệm "lợi ích được cấp", Điều 14 của hiệp định cung cấp các hướng dẫn để tính toán tổng số trợ cấp về mặt lợi ích của người nhận theo Điều 1 để điều tra áp dụng các biện pháp đối kháng. Theo điều này, (i) việc chính phủ góp vốn cổ phần không được coi là một lợi ích, trừ khi quyết định đầu tư có thể bị coi là không phù hợp với thực tiễn hoạt động đầu tư thông thường của các nhà đầu tư tư nhân trên lãnh thổ; (ii)

việc chính phủ cung cấp hàng hóa và dịch vụ hay việc mua hàng hóa không bị coi là đem lại lợi ích, trừ khi việc cung cấp đó doanh nghiệp phải thanh toán với một số tiền ít hơn giá cả của chúng. Các quy định tương tự cũng được áp dụng với vay từ nguồn vốn của chính phủ và bảo lãnh vay của chính phủ.

b. Tính riêng biệt

Không phải tất cả các trợ cấp theo định nghĩa tại Điều 1 nêu trên đều phải chịu sự điều chỉnh của các quy định tại phần II về trợ cấp bị cấm, phần III về trợ cấp có thể đối kháng và phần V về các biện pháp đối kháng. Chỉ khi những trợ cấp đó là một trợ cấp riêng theo các quy định của Điều 2 mới chịu sự điều chỉnh của các phần nói trên. Có bốn loại trợ cấp riêng biệt: (i) trợ cấp riêng theo doanh nghiệp, tức là chính phủ trợ cấp cho một hay những doanh nghiệp riêng biệt; (ii) trợ cấp riêng theo ngành, tức là chính phủ trợ cấp cho ngành riêng biệt; (iii) trợ cấp riêng theo vùng, tức là chính phủ trợ cấp cho các nhà sản xuất trong các vùng cụ thể trong lãnh thổ; (iv) trợ cấp bị cấm, tức là chính phủ trợ cấp cho hàng hóa xuất khẩu và hàng hóa sử dụng đầu vào trong nước.

Trong đó, cần hiểu rõ tồn tại cả tính riêng biệt theo luật và tính riêng biệt theo thực tế trong việc xác định tính riêng biệt trong trợ cấp. Tính riêng biệt theo luật tồn tại khi "cơ quan có thẩm quyền cấp trợ cấp hay luật mà cơ quan đó thực hiện hạn chế rõ ràng diện các doanh nghiệp nhất định được hưởng trợ cấp" (Điều 2b). Tính riêng biệt theo thực tế được xem là tồn tại khi "dù bề ngoài không mang tính riêng biệt do các kết quả nêu tại khoản (a) và (b) Điều 2, nhưng nếu có lý do để tin rằng, trợ cấp đó trên thực tế mang tính riêng biệt, thì có thể xem xét các yếu tố khác" (Điều 2c).

Như vậy, có thể thấy dễ tạo nên một trợ cấp chịu sự điều chỉnh của ASCM cần phải tồn tại đồng thời hai yếu tố về sự tồn tại của trợ cấp là (1) có sự đóng góp về tài chính của chính phủ hoặc một cơ quan trên lãnh thổ của một thành viên và (2) bên nhận đạt được lợi ích từ trợ cấp đó và trợ cấp đó phải mang tính riêng biệt¹

Tuy nhiên, cũng phải lưu ý rằng việc xác định trợ cấp và tính riêng biệt được xem xét cả trong luật và trên thực tế. Vì vậy, việc xác định trợ cấp là một quá trình khá phức tạp, xem xét đến hoạt động thực tiễn áp dụng, ngay cả khi về mặt pháp lý hoạt động đó có vẻ như không phải là trợ cấp.

1. Để làm rõ thêm liệu trợ cấp được ASCM điều chỉnh có được xem là tồn tại hay không ta xem xét một số ví dụ sau: (i) Ví dụ 1: Một nước cung cấp tín dụng theo lãi suất thị trường cho ngành thép. Có thể thấy trường hợp này có mặt một số yếu tố, như đây là một chương trình do chính phủ thiết lập và nhằm hỗ trợ cho một ngành cụ thể, tuy nhiên, bên nhận trợ cấp không có được lợi ích tài chính nào do nhà nước vẫn áp dụng lãi suất thị trường, nên cũng tương đương như khi ngành này đi vay ở các ngân hàng thương mại trên thị trường. Do đó, đây không phải là trợ cấp. (ii) Ví dụ 2: Một tổ chức tư nhân tự nguyện cung cấp thông tin miễn phí cho các thành viên của nó. Đối với trường hợp này, bên nhận thông tin rõ ràng là bị giới hạn trong phạm vi các thành viên và đạt được lợi ích từ việc tiếp nhận thông tin đó. Tuy nhiên, bên cung cấp lại không phải là từ phía chính phủ hay tổ chức đại diện cho chính phủ, vì vậy đây cũng không phải là trợ cấp. (iii) Ví dụ 3: Chính phủ miễn thuế trong một thời gian cho ngành mới trong nước. Ở trường hợp này dễ thấy đã có đủ hai yếu tố để tạo thành trợ cấp vì đây là chương trình của chính phủ tiến hành và ngành nhận trợ cấp rõ ràng là đạt được lợi ích. Tuy nhiên để khẳng định là đây có phải là trợ cấp chịu sự điều chỉnh của ASCM hay không còn phải xem xét tính riêng biệt của nó. Điều này phụ thuộc vào số lượng các ngành được lợi và cách thức chính phủ cung cấp những lợi ích này như thế nào. Nếu lợi ích về thuế này được áp dụng rất rộng rãi trong cả nước thì có thể không mang tính riêng biệt.

c. Phân loại trợ cấp

Trợ cấp gồm (i) trợ cấp bị cấm bao gồm trợ cấp xuất khẩu (như thưởng xuất khẩu, miễn các khoản thuế trực thu có liên quan tới hàng xuất khẩu, phí vận tải chuyên chở trong nước đối với hàng xuất khẩu rẻ hơn so với hàng sản xuất phục vụ tiêu dùng nội địa) và trợ cấp thay thế nhập khẩu (gắn với việc khuyến khích sử dụng hàng nội địa so với hàng nhập khẩu)¹; (ii) trợ cấp được phép nhưng có thể bị đối kháng trong những tình huống nhất định (trợ cấp có thể bị đối kháng) là những trợ cấp mang tính riêng biệt mà mặc dù không bị cấm sử dụng nhưng lại có thể bị nước khác áp dụng biện pháp đối kháng hoặc kiện ra Cơ quan Giải quyết tranh chấp của WTO để chống lại nếu như các biện pháp trợ cấp này gây ra tổn hại đến lợi ích của nước thành viên khác; (iii) và trợ cấp không những được phép mà còn được miễn đối kháng từ các đối tác thương mại khác (trợ cấp không thể đối kháng) là những trợ cấp chung phổ biến và ba loại trợ cấp mang tính riêng biệt nhưng được miễn trừ có điều kiện (gồm hỗ trợ nghiên cứu phát triển, hỗ trợ vùng khó khăn, hỗ trợ cải tiến trang thiết bị đang sử dụng để đáp ứng các quy định mới về môi trường)².

1. Trợ cấp bị cấm cũng được xem xét cả theo luật (de jure) và trên thực tế (de facto).

2. Đây là những dạng trợ cấp được coi là ít gây bóp méo thương mại nhất nên được cho phép sử dụng. Trợ cấp này không bị nước khác áp dụng biện pháp đối kháng để chống lại. Tuy nhiên, dạng trợ cấp này chỉ được tạm thời áp dụng trong thời gian năm năm cho đến hết ngày 31-12-1999. Kể từ đó đến nay, Ủy ban ASCM vẫn chưa đạt được bất kỳ sự nhất trí nào về việc có gia hạn điều khoản về trợ cấp dạng này hay không.

d Tác động nghịch, tổn hại nghiêm trọng và xác định thiệt hại

Tác động nghịch: Điều 5 chỉ ra rằng không thành viên nào được sử dụng trợ cấp để gây ra tác động nghịch đến lợi ích của thành viên khác. Tác động nghịch ở đây được hiểu là gây tổn hại cho một ngành sản xuất của một thành viên khác; làm vô hiệu hay gây phương hại đến những quyền lợi mà thành viên khác trực tiếp hoặc gián tiếp được hưởng từ GATT 1994; gây tổn hại nghiêm trọng tới quyền lợi của một thành viên khác.

Tổn hại nghiêm trọng: Theo Điều 6, tổn hại nghiêm trọng được coi là tồn tại khi xảy ra một trong các trường hợp: (i) Tổng trị giá trợ cấp cho một sản phẩm vượt quá 5%; (ii) Trợ cấp để bù cho sự thua lỗ kéo dài trong hoạt động kinh doanh của một ngành sản xuất; (iii) Trợ cấp để bù cho các hoạt động kinh doanh thua lỗ của một doanh nghiệp¹; (iv) Trực tiếp xóa nợ như xóa một khoản nợ nhà nước hay cấp kinh phí để thanh toán nợ.

Tuy nhiên, sẽ không coi là có tổn hại nghiêm trọng nếu thành viên áp dụng trợ cấp chứng minh được rằng việc trợ cấp được nêu ra không làm: (i) triệt thoái hay ngăn cản nhập khẩu các sản phẩm tương tự của một thành viên khác vào thị trường thành viên đang áp dụng trợ cấp; (ii) triệt thoái hay ngăn cản xuất khẩu các sản phẩm tương tự của một thành viên khác từ thị trường của một nước thứ ba; (iii) hạ giá ở

1. Trừ khi đó là một biện pháp nhất thời một lần và không lặp lại với doanh nghiệp đó và được cấp chỉ thuần túy để cho phép có thời gian tìm kiếm một giải pháp lâu dài và tránh phát sinh một vấn đề xã hội gay gắt.

mức độ lớn của một sản phẩm được trợ cấp so với giá của sản phẩm tương tự của một thành viên khác trên cùng một thị trường hay gây ra ép giá, đè giá hay giảm doanh số đáng kể trên cùng một thị trường; (iv) tăng thị phần trên thị trường thế giới của thành viên đang áp dụng trợ cấp với một sản phẩm so với mức thị phần trung bình của thành viên đó trong ba năm trước đó.

Thiệt hại và xác định thiệt hại: Xác định thiệt hại là xác định xem các sản phẩm được trợ cấp gây ra thiệt hại gì đối với ngành sản xuất sản phẩm tương tự trong nước nhập khẩu. Theo khoản 1 Điều 15, việc đánh giá thiệt hại phải dựa trên những bằng chứng khẳng định và với nội dung xem xét khách quan khối lượng nhập khẩu hàng có trợ cấp và tác động của nhập khẩu được trợ cấp đối với giá cả trên thị trường trong nước của sản phẩm tương tự và tác động của việc nhập khẩu đó với các ngành sản xuất các sản phẩm đó trong nước.

Việc đánh giá khối lượng và giá cả hàng nhập khẩu và tác động của chúng lên ngành trong nước không chỉ liên quan đến việc xác định liệu thực tế ngành trong nước có bị thiệt hại hay không, mà còn phải xem xét những thiệt hại đó có phải do các hàng hóa nhập khẩu được trợ cấp đó gây ra hay không, hay là do những yếu tố khác. Khoản 2, 3, 5 Điều 15 cũng chỉ ra mối quan hệ nhân - quả phải được dựa trên kết quả xem xét mọi bằng chứng có liên quan trước cơ quan có thẩm quyền. Cơ quan có thẩm quyền cũng xem xét bất kỳ yếu tố nào đã biết đến ngoài việc nhập khẩu được trợ cấp nhưng cũng gây thiệt hại đến ngành sản xuất trong nước và những thiệt hại do các yếu tố đó gây ra sẽ không được coi là do việc nhập khẩu được trợ cấp.

e. Các quy định riêng dành cho các thành viên đang phát triển

Điều 27 của hiệp định này đưa ra các đối xử đặc biệt và ưu đãi đối với các nước đang phát triển (phụ lục VII về các nước đang phát triển).

Trợ cấp bị cấm: Điều 3.1 (a) quy định cấm về trợ cấp xuất khẩu không áp dụng với các thành viên thuộc phụ lục VII. Các thành viên khác không áp dụng đến hết ngày 31-12-2002 (tức tám năm kể từ ngày Hiệp định WTO có hiệu lực). Không thành viên là nước đang phát triển nào được tăng mức trợ cấp xuất khẩu mà nên loại bỏ trong thời gian ngắn hơn thời hạn nêu trên nếu việc sử dụng trợ cấp như vậy không phù hợp với nhu cầu phát triển của mình.

Không giả thiết về tổn hại nghiêm trọng: Khoản 6.1, giả thiết về tổn hại nghiêm trọng không áp dụng đối với các nước đang phát triển. Thay vào đó, bất kỳ xem xét nào về tổn hại nghiêm trọng phải được dựa trên những bằng chứng tích cực. Các quy định của phần III sẽ không áp dụng đối với việc (i) xóa nợ trực tiếp, (ii) trợ cấp nhằm bù đắp chi phí xã hội, dưới bất kỳ hình thức nào (kể cả việc miễn thu những khoản phải nộp cho chính phủ và chuyển giao trách nhiệm)¹.

Tính cạnh tranh xuất khẩu của một sản phẩm: Tính cạnh tranh xuất khẩu của một sản phẩm được xác định là chiếm ít

1. Với điều kiện các khoản trợ cấp đó được cấp trong khuôn khổ và gắn liền với một chương trình tư nhân hóa của thành viên đang phát triển nhưng các chương trình đó và những trợ cấp liên quan được áp dụng trong một thời gian hạn chế và được thông báo cho Ủy ban trợ cấp và chương trình đó cuối cùng đưa đến kết quả là tư nhân hóa xí nghiệp liên quan.

nhất 3.25% thị trường thương mại thế giới về sản phẩm đó trong hai năm liên tục. Khi đó, thành viên sẽ xóa bỏ dần trợ cấp cho sản phẩm đó trong hai năm. Trường hợp nay đối với một thành viên đang phát triển thuộc phụ lục VII thì thời hạn xóa bỏ là tám năm.

Việc điều tra thuế đối kháng và xác định mức ngưỡng "de minimis": Việc điều tra thuế đối kháng sẽ chấm dứt ngay khi cơ quan có thẩm quyền liên quan xác định được rằng biên độ trợ cấp đó dưới mức ngưỡng. Trợ cấp do các nước sử dụng sẽ được coi là dưới mức ngưỡng nếu (i) giá trị trợ cấp không vượt quá 2% giá trị sản phẩm (đối với các nước đang phát triển nêu trong phụ lục VII là 3%); (ii) hoặc khối lượng hàng nhập khẩu được trợ cấp nhỏ hơn 4% tổng khối lượng hàng nhập khẩu tương tự vào nước thành viên nhập khẩu¹ (đối với các nước đang phát triển nêu trong phụ lục VII là 6%).

g. Thủ tục pháp lý và các biện pháp đối kháng

ASCM thiết lập hai cách thức giải quyết vấn đề trợ cấp: (i) cách giải quyết thuế đối kháng đơn phương. Mục đích của thuế đối kháng là để tái thiết lập sân chơi cho các nhà sản xuất nội địa phải đối mặt với những sản phẩm nhập khẩu được trợ cấp. Việc áp đặt thuế đối kháng nhằm làm cân bằng lại lợi thế không công bằng mà các nhà xuất khẩu nước ngoài đã được hưởng từ trợ cấp; (ii)

1. Trừ khi nhập khẩu từ các nước thành viên đang phát triển, mặc dù có tỷ trọng về lượng của từng nước dưới 4% tổng lượng nhập khẩu vào nước nhập khẩu, nhưng cộng gộp lại thì lại chiếm hơn 9% tổng khối lượng hàng nhập khẩu tương tự vào nước nhập khẩu.

cách khắc phục đa phương được áp dụng khi một thành viên bị thiệt hại bởi việc trợ cấp của một thành viên khác muốn chương trình trợ cấp phải được chấm dứt. Hay thành viên ở một thị trường thứ ba phải chịu tác động của việc trợ cấp, yêu cầu trợ cấp phải bị đình chỉ. Trong những trường hợp này, ASCM cung cấp những thủ tục giải quyết tranh chấp đa phương.

2. Hiệp định về bán phá giá và thuế chống bán phá giá (AAD)

2.1 Bán phá giá và tác động của bán phá giá

2.1.1 Khái niệm bán phá giá

"Bán phá giá" trong thương mại quốc tế có một lịch sử lâu đời, song thời đó người ta dùng những thuật ngữ khác nhau. Adam Smith trong các tác phẩm kinh tế của mình đã từng đề cập những thủ pháp "trợ cấp hào phóng". Nửa cuối thế kỷ XVIII, tại Mỹ dấy lên cuộc tranh luận giữa ngành lập pháp và công chúng về nỗ lực đối phó với những trường hợp bị coi là bán phá giá của hàng hóa Anh tại thị trường non trẻ của Hoa Kỳ. Alexander Hamilton¹ năm 1791 dấy lên tiếng cảnh báo về các thủ pháp mà các đối thủ cạnh tranh bán phá giá tại nước khác, nhằm "vô hiệu hoá những nỗ lực đầu tiên để đưa một doanh nghiệp vào một lĩnh vực mới bằng những hy sinh tạm thời, được đền bù, có thể bằng những khoản bồi thường rất lớn của chính phủ nước đó (nước đi bán phá giá)...".

1. Bộ trưởng Ngân khố Mỹ, Cố vấn cho Tổng thống về chính sách đối nội giai đoạn 1789-1795.

Năm 1904, đạo luật đầu tiên về chống bán phá giá được ban hành ở Canada, song thuật ngữ được sử dụng khi đó là "dùng giá để chiếm đoạt" (predatory pricing), một khái niệm hơi khác vì có nghĩa là một công ty ngoại quốc bán rẻ, thậm chí bù lỗ, với mục đích tiêu diệt các đối thủ cạnh tranh để chiếm toàn bộ thị trường. Theo thời gian, thuật ngữ "bán phá giá" đã thay thế khái niệm "dùng giá để chiếm đoạt" và được sử dụng thường xuyên trong thương mại quốc tế.

Theo Điều 2.1 của Hiệp định về thực hiện Điều VI của WTO (được gọi là Hiệp định về bán phá giá, AAD): "Một sản phẩm bị coi là bán phá giá nếu như giá xuất khẩu của sản phẩm (được xuất khẩu từ một nước này sang một nước khác) thấp hơn mức giá có thể so sánh của sản phẩm tương tự được tiêu dùng tại nước xuất khẩu theo các điều kiện thương mại thông thường (tức là được đưa vào lưu thông thương mại tại một nước khác thấp hơn giá trị thông thường của sản phẩm đó)".

Như vậy, khái niệm bán phá giá trong thương mại quốc tế hàm ý so sánh về giá của một mặt hàng trên hai thị trường khác nhau: thị trường nước nhập khẩu và thị trường nước xuất khẩu. Trọng tâm của khái niệm bán phá giá là có sự khác biệt về giá, khi giá xuất khẩu thấp hơn giá trị thông thường của hàng hóa đó ở trong nước xuất khẩu. Như vậy, liên quan tới AAD có một số khái niệm sau:

a. Giá trị thông thường

Theo quy định của WTO, giá trị thông thường (normal value) là giá bán có lãi của sản phẩm tương tự được bán với số lượng thích đáng trên thị trường nội địa tới người tiêu dùng độc lập. Liên quan tới khái niệm này, có bốn khái niệm

khác là: (i) *Sản phẩm tương tự* là các sản phẩm giống nhau hoặc nếu nó không giống nhau thì nó phải gần như giống nhau¹; (ii) *Số lượng thích đáng*: là số lượng ít nhất phải bằng 5% khối lượng xuất khẩu được bán trong tiến trình buôn bán thông thường ở nước xuất khẩu; (iii) *Có lãi*: là giá bán trung bình cao hơn chi phí đơn vị sản phẩm; (iv) *Các khách hàng độc lập*: Là khách hàng chiếm giữ nhiều hơn 5% vốn của nhà xuất khẩu, hoặc nhà xuất khẩu chiếm giữ nhiều hơn 5% vốn của khách hàng, hoặc bên thứ ba chiếm giữ nhiều hơn 5% vốn của cả khách hàng và nhà xuất khẩu.

Tuy nhiên, nếu thiếu một trong bốn điều kiện trên thì giá trị thông thường sẽ phải dựa trên giá nội địa của các nhà sản xuất khác đáp ứng được bốn điều kiện đó, hoặc là giá trị kiến tạo. Giá trị kiến tạo là sự thay thế cho một mức giá nội địa, bằng giá thành sản xuất cộng với chi phí (hành chính, bán hàng, quản lý...) cộng với lợi nhuận hợp lý; hoặc bằng giá xuất khẩu sang một nước thứ ba. Ví dụ: chi phí sản xuất là 130 USD, chi phí quản lý và bán hàng là 40 USD, lợi nhuận được giả sử hợp lý là 30 USD, thì giá trị kiến tạo là $130 + 40 + 30 = 200$ USD.

Trong trường hợp sản phẩm tương tự được xuất khẩu từ một nước có nền kinh tế phi thị trường (giá bán hàng và giá nguyên liệu đầu vào do chính phủ ấn định) thì các quy tắc trên không được áp dụng để xác định giá trị thông thường.

1. Điều 2.6 của Hiệp định AAD quy định: "sản phẩm tương tự là sản phẩm giống hệt, tức là sản phẩm có tất cả các đặc tính giống với sản phẩm đang được xem xét, hoặc trong trường hợp không có sản phẩm nào như vậy thì sản phẩm khác mặc dù không giống ở mọi đặc tính nhưng có nhiều đặc điểm gần giống với sản phẩm được xem xét".

b. Giá xuất khẩu

Giá xuất khẩu là giá mà nhà sản xuất nước ngoài bán sản phẩm tương tự cho nhà nhập khẩu đầu tiên. Trong trường hợp giá này không tin cậy được do giao dịch xuất khẩu được thực hiện trong nội bộ công ty, hoặc theo một thỏa thuận đền bù nào đó, thì giá xuất khẩu là giá mà sản phẩm xuất khẩu được bán lần đầu tiên cho một người mua độc lập ở nước nhập khẩu. Khi xác định được giá trị thông thường và giá xuất khẩu thì chúng cần được so sánh một cách công bằng. Do đó mà AAD quy định nguyên tắc so sánh trong cùng điều kiện thương mại và tại cùng một thời điểm hoặc thời điểm càng gần nhau càng tốt.

2.1.2. Tại sao bán phá giá vẫn thu được lợi nhuận?

Trong thực tế có nhiều lý do khiến một công ty bán phá giá hàng sản xuất ra nước ngoài mà vẫn thu được lợi nhuận. Giả dụ, một công ty sản xuất 1 triệu radio một năm bằng một nhà máy duy nhất và chỉ làm ca ban ngày. Giả sử nó định giá radio này trong thị trường nội địa là 20 USD một chiếc và lãi được 4 USD một chiếc. Ta giả dụ tiếp là các chi phí biến động của những chiếc radio này (gồm nguyên vật liệu, lương công nhân,...) vào khoảng 10 USD một chiếc, như thế ta thấy các chi phí cố định (bao gồm nhà máy, trang thiết bị...) là khoảng 6 USD một chiếc. Nếu nhà máy bán hết 1 triệu radio mỗi năm, lãi 4 USD một chiếc, thì nó rõ ràng đã bù đắp xong mọi chi phí.

Bây giờ nhà máy này thấy rằng có thể bán thêm radio với bất cứ giá nào cao hơn chi phí biến động 10 USD đều có thể kiếm thêm tiền lãi. Giả sử nhà máy có thể chạy thêm ca đêm và sản xuất 1 triệu radio nữa mỗi năm. Các chi phí cố

định, theo giá định, đã được khấu hao hết với 1 triệu radio đầu tiên. Nếu sản xuất thêm 1 triệu chiếc radio thứ hai này mà không ảnh hưởng gì tới giá bán 1 triệu chiếc radio đầu tiên thì bất cứ giá nào cao hơn mức chi phí biến động 10 USD/một chiếc cũng làm tăng thêm lợi nhuận cho công ty. Thí dụ, nó bán radio làm ca đêm với giá 14 USD, thì nó lãi thêm 4 triệu USD (ngoài số lãi 4 triệu USD từ 1 triệu chiếc radio làm ca ngày), tức là tăng gấp đôi lợi nhuận. Dĩ nhiên, việc bán sản phẩm ca đêm không được ảnh hưởng tới giá bán 1 triệu chiếc radio làm ca ngày. Điều này dẫn đến việc phải tìm kiếm một thị trường khác cho sản lượng của ca đêm. Thị trường mới này phải đảm bảo không dễ gì chuyển ngược hàng trở lại thị trường thứ nhất, nếu không thì giá bán của một triệu chiếc radio ban ngày sẽ bị cắt xuống tới mức thấp hơn giá thành.

Một phương cách để thực hiện việc trên là tính giá bán khác nhau ở những khu vực khác nhau, với điều kiện chi phí vận chuyển theo chiều ngược lại phải đủ cao để ngăn không cho người mua ở thị trường giá rẻ đem bán lại ở thị trường giá đắt. Trong trường hợp xuất khẩu sản phẩm, các chính phủ có thể lập ra hàng rào thuế quan ngăn cản việc chở hàng hóa ngược về thị trường gốc. Như thế, nếu có một mức thuế quan 40% đánh lên radio nhập khẩu, thì sản lượng của ca đêm có thể bán sang nước ngoài với giá thấp tới 12 USD mà không sợ khách hàng nước ngoài sẽ chở radio ngược về thị trường gốc để làm giảm giá bán tại thị trường nội địa.

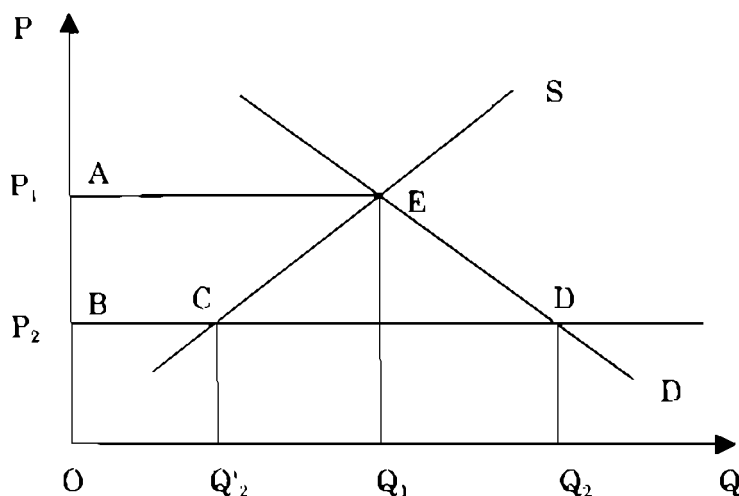
Tóm lại, mặc dù bán phá giá trong trường hợp này, các công ty vẫn thu được lợi nhuận. Tuy nhiên, để thu được lợi nhuận như vậy, một vài nước đã sử dụng lao động trẻ em,

phụ nữ, lao động tù nhân với giá rẻ mạt. Hậu quả là người lao động bị ngược đãi nặng nề¹.

2.1.3. Tác động của bán phá giá

Tác động của việc bán phá giá được đánh giá một cách đơn giản theo đồ thị dưới đây:

Trước khi có hàng nhập khẩu bán vào thị trường trong nước với giá thấp hơn giá hiện hành, cung và cầu của mặt hàng đó ở thị trường trong nước cân bằng tại điểm E, với giá P_1 lượng tiêu thụ Q_1 . Tuy nhiên, khi có nguồn hàng nước ngoài bán với giá thấp hơn là P_2 , lượng tiêu thụ tăng lên Q_2 , trong đó lượng hàng sản xuất trong nước giảm xuống chỉ còn Q'_2 , lượng hàng nhập khẩu là $Q_2 - Q'_2$.



1. Trung Quốc là một trong những nước tiêu biểu sử dụng lao động tù nhân. Theo số liệu mới đây của Văn phòng quốc tế về lao động trẻ em (BIT) thì trên toàn thế giới có trên 250 triệu trẻ em từ 5 – 14 tuổi đang tham gia hoạt động kinh tế.

Từ đó cho thấy, thông qua việc bán phá giá thì thặng dư của người tiêu dùng được tăng thêm một lượng chính bằng diện tích hình thang ABDE, trong khi đó thặng dư của nhà sản xuất trong nước giảm một lượng bằng diện tích hình thang ABCE. Về tổng thể, toàn xã hội được lợi bằng diện tích tam giác CDE.

Như vậy, việc bán phá giá sẽ làm giảm giá hàng hóa tương tự tại thị trường nước nhập khẩu. Điều này làm giảm lợi nhuận và lương của các chủ công ty và người lao động sản xuất mặt hàng cạnh tranh với hàng nhập khẩu và đe dọa lợi ích tiềm năng trong tương lai của họ hoặc làm ảnh hưởng đến mức sống của những đối tượng này. Giá bán của hàng nhập khẩu thấp hơn giá bán sản phẩm nội địa rõ ràng đã đem lại lợi ích cho toàn xã hội nhiều hơn so với những thiệt hại mà các nhà sản xuất sản phẩm cạnh tranh phải gánh chịu. Song ta cần lưu ý rằng, điều này chỉ đúng trong ngắn hạn, bởi về mặt dài hạn thì không hẳn như vậy. Khi nước xuất khẩu đã chiếm lĩnh toàn bộ thị trường bằng việc bán phá giá tiêu diệt đối thủ cạnh tranh của nước nhập khẩu, thì nước xuất khẩu sẽ có thể tăng giá trở lại. Và khi ấy, người tiêu dùng và xã hội của nước nhập khẩu sẽ bị thiệt hại.

2.2 Nội dung Hiệp định AAD

2.2.1 Lịch sử hình thành

Vấn đề chống bán phá giá tuy đã được Hội quốc liên (League of Nations) nghiên cứu ngay từ năm 1922, nhưng chỉ đến năm 1947, với sự ra đời của GATT, vấn đề này mới được đặt dưới sự chi phối của luật quốc tế, thông qua Điều VI của

Hiệp định GATT. Lúc ấy đề tài này chưa được tranh cãi nhiều và chỉ về sau, khi các luồng thương mại phát triển ngày càng nhanh, sự cạnh tranh trở nên khốc liệt hơn, và các nước thành viên của GATT cũng đông hơn. Khi đó vấn đề này mới trở thành một mối quan tâm chính, ngày càng lớn qua các vòng thương thảo tiếp nối nhau. Khi Vòng đàm phán Kennedy kết thúc năm 1967 thì những quy tắc về chống bán phá giá trong Điều VI của GATT được cụ thể hoá trong một văn bản riêng biệt, gọi là Bộ luật về chống bán phá giá (Anti-Dumping Code). Sở dĩ lúc đó gọi là Bộ luật mà không phải Hiệp định bởi vì không phải tất cả các nước thành viên của GATT đều chấp nhận. Vì vậy các quy định về chống bán phá giá mới chỉ được ghi nhận như một "Bộ luật ứng xử"¹.

Bộ luật này tiếp tục được bổ sung trong các vòng thương thảo Tokyo và Uruguay. Trong khuôn khổ của Tổ chức Thương mại thế giới WTO, kế thừa GATT sau vòng Uruguay, Hiệp định chống bán phá giá (có hiệu lực từ ngày 1-1-1995), còn được gọi là một trong ba trụ cột² của hệ thống các biện pháp "cứu chữa" (trade remedies) hay "phòng vệ" (trade defences), áp dụng để bảo vệ thị trường nội địa trước các thủ pháp cạnh tranh không lành mạnh của các "đối thủ" nước ngoài.

1. Chỉ đến năm 1994 mới ra đời Hiệp định cùng với Hiệp định thành lập WTO.

2. Ba cột trụ đó là ba hiệp định: Hiệp định thực thi Điều VI của GATT 1994, Hiệp định về trợ cấp và thuế đối kháng và Hiệp định về các biện pháp tự vệ.

2.2.2. Thuế chống bán phá giá

Về thực chất, thuế chống bán phá giá là một loại thuế nhập khẩu bổ sung đánh vào những hàng hóa bị bán phá giá ở nước nhập khẩu nhằm hạn chế những thiệt hại do việc bán phá giá của nước xuất khẩu tại nước nhập khẩu, gây tổn hại cho ngành sản xuất của nước nhập khẩu để đảm bảo sự công bằng trong thương mại (nói chính xác đó là một sự bảo hộ hợp lý cho sản xuất trong nước).

Thuế này đánh vào các nhà sản xuất riêng lẻ chứ không phải là thuế áp dụng chung cho hàng hóa của một quốc gia. Nguyên tắc chung nêu ra trong Hiệp định AAD của WTO là không được phân biệt đối xử khi áp dụng thuế chống phá giá, tức là nếu hàng hóa bị bán phá giá được xuất khẩu từ những quốc gia khác nhau với cùng biên độ phá giá như nhau thì sẽ áp dụng mức thuế chống phá giá như nhau. Mức thuế chống phá giá sẽ phụ thuộc vào biên độ phá giá của từng nhà xuất khẩu chứ không phải áp dụng bình quân (ngay cả đối với các nhà xuất khẩu từ cùng một quốc gia) và không được phép vượt quá biên độ phá giá đã được xác định.

Theo quy định của AAD, biên độ phá giá được xác định thông qua việc so sánh với mức giá có thể so sánh được của hàng hóa tương tự được xuất khẩu sang một nước thứ ba thích hợp, với điều kiện là mức giá có thể so sánh được này mang tính đại diện, hoặc được xác định thông qua so sánh với chi phí sản xuất tại nước xuất xứ hàng hóa cộng thêm một khoản chi phí hợp lý cho quản trị, bán hàng, các chi phí chung khác và một khoản lợi nhuận. Như vậy, có thể hiểu rằng biên độ phá giá là mức chênh lệch giá thông thường của

hàng hóa tương tự với mức giá xuất khẩu hiện tại chia cho giá xuất khẩu. Có thể viết như sau:

Biên độ phá giá = (giá trị thông thường - giá xuất khẩu)/giá xuất khẩu x 100%

Tuy nhiên, không phải bất kỳ trường hợp bán phá giá nào cũng bị áp đặt thuế chống bán phá giá. Theo quy định của AAD cũng như luật pháp của rất nhiều nước thì thuế chống bán phá giá chỉ được áp đặt khi hội tụ đủ các điều kiện sau:

Thứ nhất, sản phẩm đang bị bán phá giá với biên độ phá giá lớn hơn 2% và kim ngạch hàng hóa bán phá giá từ một nước vượt quá 3% tổng khối lượng hàng nhập khẩu vào nước nhập khẩu (ngoại trừ trường hợp số lượng nhập khẩu của các hàng hóa tương tự từ mỗi nước có khối lượng dưới 3%, nhưng tổng số các hàng hóa tương tự của các nước khác nhau được xuất khẩu vào nước bị bán phá giá chiếm trên 7%).

Thứ hai, việc bán phá giá gây thiệt hại đáng kể hay đe dọa gây thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất hàng tương tự ở nước nhập khẩu; hoặc gây ra sự trì hoãn về mặt vật chất đối với việc thành lập một ngành công nghiệp tại nước nhập khẩu¹.

1. Thiệt hại cho ngành sản xuất trong nước được hiểu là tình trạng suy giảm đáng kể về sản lượng, mức tiêu thụ trong nước, lợi nhuận sản xuất, tốc độ phát triển sản xuất, việc làm cho người lao động, đầu tư tới các chỉ tiêu khác của ngành sản xuất tại nước nhập khẩu hoặc dẫn đến khó khăn cho việc hình thành một ngành sản xuất trong nước. Ngành sản xuất trong nước: là toàn bộ các nhà sản xuất trong nước sản xuất ra sản phẩm tương tự hoặc một số nhà sản xuất có sản lượng chiếm đa số sản lượng trong nước.

Thứ ba, có mối "quan hệ nhân quả" giữa bán phá giá và tổn thương vật chất do hành động bán phá giá gây ra; và có ảnh hưởng mạnh tới lợi ích của cộng đồng nước nhập khẩu.

Như vậy, nếu một hàng hóa được xác định là có hiện tượng bán phá giá nhưng không gây thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất mặt hàng đó ở nước nhập khẩu, hoặc không có mối liên hệ nhân quả hoặc ảnh hưởng không đáng kể tới lợi ích cộng đồng thì cũng sẽ không bị áp đặt thuế chống bán phá giá và các biện pháp chống phá giá khác.

Để xác định hàng hóa có bị bán phá giá hay không, việc bán phá giá có gây thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước hay không để áp đặt các biện pháp chống phá giá thì điều quan trọng nhất và phức tạp nhất chính là ở quá trình điều tra về bán phá giá. Ở những quốc gia khác nhau, việc điều tra sẽ được thực hiện bởi các cơ quan chức năng khác nhau. Theo quy định trong Hiệp định AAD thì việc điều tra chỉ được tiến hành khi có đơn yêu cầu bằng văn bản của đại diện ngành sản xuất tại nước nhập khẩu hoặc của người nhân danh cho ngành sản xuất trong nước. Đơn yêu cầu sẽ được coi là đủ tư cách đại diện cho ngành sản xuất trong nước khi $x/(x+y) > 50\%$ và $x/(x+y+z) > 25\%$, trong đó x là số nhà sản xuất muốn khởi kiện, y là số nhà sản xuất im lặng, z là số nhà sản xuất không muốn khởi kiện. Tuy nhiên, việc điều tra sẽ không được bắt đầu nếu như các nhà sản xuất bày tỏ ý kiến tán thành điều tra chiếm ít hơn 25% tổng sản lượng của sản phẩm tương tự được ngành sản xuất trong nước làm ra.

Trên thực tế, quá trình điều tra về bán phá giá của EU, Mỹ và một số nước khác cho thấy, việc xác định giá trị thông thường của hàng hóa để làm căn cứ xác định biên độ phá giá

rất phức tạp và đôi khi không minh bạch, vẫn còn rất nhiều áp đặt. Theo luật pháp của Mỹ thì một khi không thể xác định được giá trị thông thường tại nước xuất khẩu, người ta có thể lấy mức giá của hàng hóa tương tự trong điều kiện thương mại bình thường ở một nước thứ ba có cùng trình độ phát triển như của nước bị điều tra bán phá giá¹. Có thể nói rằng, thuế chống bán phá giá là một công cụ bảo hộ rất mạnh và rất lợi hại.

Khi thuế chống bán phá giá hàng nhập khẩu được áp dụng, rõ ràng sẽ gây thiệt hại cho nước xuất khẩu vì hàng hóa được bán với mức thấp hơn giá thành. Tuy nhiên, việc chống bán phá giá cũng có tác động tới nước nhập khẩu theo cách thức như sau: (i) quá trình dẫn đến việc áp dụng thuế chống bán phá giá cũng phần nào có tác dụng bảo hộ²; (ii) bản thân thuế chống bán phá giá có tác dụng bảo hộ sản xuất tại nước nhập khẩu; (iii) trong ngắn hạn, người tiêu dùng có thể bị thiệt hại do phải mua hàng với giá cao; (iv) trong dài hạn, người tiêu dùng không phải phụ thuộc vào hàng hóa của nước xuất khẩu bán phá giá.

1. Đây chính là cái cơ quan trọng mà trong vụ kiện phi lý về bán phá giá cá tra, cá basa của Việt Nam, Bộ Thương mại Mỹ đã tính toán giá trị thông thường theo giá tại Bangladesh với lập luận rằng Việt Nam chưa có nền kinh tế thị trường, vì vậy các chi phí và các số liệu của các doanh nghiệp Việt Nam cung cấp là không phản ánh trung thực và không tin cậy được.

2. Đó là do bản thân quá trình điều tra để tiến hành áp thuế chống bán phá giá làm cho các sản phẩm này trở nên ít hấp dẫn hơn đối với các nhà nhập khẩu, và như vậy, đã phần nào ngăn cản dòng lưu chuyển của hàng hoá nhập khẩu đó.

Như vậy, thuế chống bán phá giá là cần thiết để ngăn cản những hàng động thiếu công bằng trong thương mại quốc tế. Tuy nhiên, hiện nay nhiều nước, đặc biệt là các nước phát triển đang lợi dụng sắc thuế này để dựng lên những hàng rào phi thuế quan nhằm ngăn chặn hàng nhập khẩu từ các nước khác. Đây chính là một trong những hành vi gây trở ngại cho quá trình tự do hoá thương mại quốc tế.

3. Hiệp định về các biện pháp tự vệ (ASG)

Các biện pháp tự vệ trước kia được quy định tại Điều XIX của GATT-1947, nhưng từ sau năm 1994, vấn đề này được xây dựng thành Hiệp định về các biện pháp tự vệ (Agreement on Safeguards, ASG) mà tất cả các nước thành viên phải tham gia. Hiệp định cho phép một nước thành viên của WTO có thể tạm thời hạn chế nhập khẩu một sản phẩm nếu việc gia tăng nhập khẩu sản phẩm này (có thể là tăng tuyệt đối hay tăng tương đối) gây ra hay đe dọa gây ra thiệt hại cho việc sản xuất mặt hàng tương tự tại nước nhập khẩu đó (gây thiệt hại nghiêm trọng). ASG quy định các biện pháp tự vệ không được mang tính phân biệt đối xử, tức là không được sử dụng để đánh vào hàng xuất khẩu của một nước cụ thể nào.

Khi các ngành sản xuất hay các doanh nghiệp trong nước nhận thấy việc sản xuất trong nước có khả năng bị thiệt hại nghiêm trọng, thì họ có quyền yêu cầu chính phủ nước mình phải áp dụng các biện pháp tự vệ. Tuy nhiên, nước nhập khẩu phải thông báo công khai thời điểm điều tra và đưa ra được những bằng chứng chứng minh được mức độ thiệt hại nghiêm trọng do việc nhập khẩu gây ra.

Ủy ban tự vệ của WTO sẽ giám sát việc triển khai hiệp định cũng như sự tôn trọng cam kết của các nước thành viên.

Khi quả thật có thiệt hại nghiêm trọng do việc nhập khẩu gây ra, các nước nhập khẩu khuyến khích các nước xuất khẩu tự nguyện hạn chế việc xuất khẩu của họ hoặc chấp nhận việc phân chia thị trường khác (ví dụ như đối với ô tô, thép, chất bán dẫn). ASG đưa ra điều khoản "hết hạn" là để hạn chế thời hạn nước nhập khẩu áp dụng các biện pháp tự vệ để họ ngăn ngừa và giải quyết thiệt hại nghiêm trọng. Nói chung, một biện pháp tự vệ không được vượt quá bốn năm. Tuy nhiên, có một số trường hợp ngoại lệ có thể kéo dài tới tám năm nếu nước nhập khẩu chứng minh được rằng ngành sản xuất trong nước đang trong giai đoạn điều chỉnh cơ cấu. Trong trường hợp hạn ngạch được sử dụng, thì biện pháp tự vệ này không được làm giảm lượng nhập khẩu dưới mức trung bình của ba năm tiêu biểu gần nhất.

Khi các biện pháp tự vệ được sử dụng, các nước xuất khẩu có quyền yêu cầu các nước nhập khẩu phải bồi thường. Nếu các bên không đi đến thỏa thuận thì nước xuất khẩu có thể áp dụng biện pháp trả đũa ở mức tương đương. Còn trong trường hợp biện pháp tự vệ được áp dụng phù hợp với Hiệp định, thì nước xuất khẩu phải đợi tối thiểu là ba năm (kể từ khi biện pháp tự vệ được áp dụng) mới được áp dụng các biện pháp trả đũa.

Xuất khẩu của các nước đang phát triển được miễn khỏi các hành vi tự vệ (nếu xuất khẩu của họ chiếm ít hơn 3% thị trường nhập khẩu mặt hàng đó).

TÀI LIỆU ĐỌC THÊM

- Alan O. Sykes, *The economics of WTO rules on subsidies and countervailing measures*. http://ssrn.com/abstract_id=415780, 2003.
- Anwarul Hoda and Rajeev Ahuja, *Agreement on Subsidies and Countervailing Measures: Need for clarification and improvement*, WTO Secretariat, Geneva, 2003.
- Bộ Ngoại giao, *Tổ chức Thương mại thế giới (WTO)*, Nxb. Chính trị quốc gia, Hà Nội, 2000.
- Dự án hỗ trợ thương mại đa biên (MUTRAP), *Hỏi đáp về Tổ chức Thương mại thế giới (WTO)*, Bộ Thương mại và EU, Hà Nội, 2006.
- Đại học quốc gia Hà Nội, *Việt Nam và tiến trình gia nhập WTO*, Nxb. Thế giới, Hà Nội, 2005.
- Đoàn Văn Trường, *Bán phá giá và biện pháp, chính sách chống bán phá giá hàng nhập khẩu*, Nxb. Thống kê, Hà Nội, 1998.
- Quốc hội nước CHXHCN Việt Nam, *Pháp lệnh chống bán phá giá hàng nhập khẩu vào Việt Nam*, Công báo, Hà Nội, 2004.
- Ủy ban quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế, *Tìm hiểu Tổ chức Thương mại thế giới (WTO)*, Nxb. Lao động, Hà Nội, 2005.

HIỆP ĐỊNH CHUNG VỀ THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ (GATS)

1. Phần mở đầu

Thương mại dịch vụ là một trong những lĩnh vực tăng rất nhanh trong các hoạt động kinh tế ở khu vực châu Á - Thái Bình Dương và trên thế giới. Hiện nay, dịch vụ chiếm 60% sản xuất của thế giới, thương mại dịch vụ qua biên giới chiếm tới 22% tổng giá trị buôn bán toàn thế giới, vẫn tiếp tục tăng nhanh trong những thập niên qua và đã tạo ra 30% việc làm cho toàn thế giới.

Hiệp định chung về thương mại dịch vụ (GATS) là một hệ thống các nguyên tắc, quy định pháp lý đa phương đã được thỏa thuận để áp dụng cho lĩnh vực thương mại dịch vụ. Dịch vụ là một thứ hàng hóa chủ yếu tồn tại dưới dạng phi vật chất, như y tế, viễn thông, giao dục đào tạo, phân phối, ngân hàng..., do con người cung cấp. Và để bán - mua, xuất - nhập khẩu dịch vụ thì trong nhiều trường hợp phải có con người di chuyển để tải các dịch vụ đó đến người tiêu dùng dịch vụ -

tức là người đó phải ra hoặc vào một quốc gia khác - để thực hiện hoạt động dịch vụ đó¹

Mặc dù đã tiến hành các cuộc đàm phán, thảo luận trong tất cả các lĩnh vực dịch vụ, nhưng GATS đã không đạt được thỏa thuận trong bốn vấn đề: a. Viễn thông cơ bản; b. Vận tải hàng hải; c. Dịch vụ tài chính; d. Di chuyển sức lao động.

Thực tế có sáu vấn đề được thương lượng ngay sau khi WTO hoạt động chính thức: (i) Trợ cấp; (ii) Mua sắm của chính phủ; (iii) Các biện pháp tự vệ; (iv) Dịch vụ chuyên ngành, tập trung chủ yếu vào vấn đề kế toán; (v) Điều kiện tiêu chuẩn cấp giấy phép; (vi) Thương mại và môi trường.

Tại Hội nghị cấp Bộ trưởng lần thứ nhất tại Xingapo tháng 12-1996, các bộ trưởng bày tỏ việc thực hiện những mục tiêu đã được thông qua tại Marrakesh nhằm thương lượng về vấn đề mở cửa thị trường cho lĩnh vực dịch vụ tài chính vận tải, di chuyển sức lao động, viễn thông cơ bản. Tuy nhiên, quá trình thương lượng cho thấy còn rất nhiều khó khăn trong thương mại dịch vụ.

1. Như vậy, đã diễn ra quá trình di chuyển lao động giữa các quốc gia. Nhưng cái khác cơ bản giữa sự di chuyển lao động để cung cấp dịch vụ và xuất - nhập khẩu lao động là ở chỗ xuất - nhập khẩu lao động là sự di chuyển lao động trong khuôn khổ của thoả thuận về lao động (chủ yếu là thoả thuận song phương). Còn di chuyển lao động trong thương mại để thực hiện hành vi bán - mua, xuất - nhập khẩu dịch vụ trong khuôn khổ thoả thuận về thương mại (đa phương hoặc song phương). Sự di chuyển này trong thương mại gọi là di chuyển thể nhân.

Những kết quả đạt được trong lĩnh vực dịch vụ cần thiết phải kéo dài quá trình đàm phán sau thời hạn quy định, ví dụ thương lượng về dịch vụ vận tải biển đã bị hoãn lại vào năm 1996, mặc dù các nhà thương lượng đã có thể thỏa thuận với nhau về một số điểm. Thương lượng về vấn đề dịch vụ tài chính, mặc dù không có sự tham gia của Mỹ, cũng đã đạt được một hiệp định tạm thời vào tháng 7-1995, và các nước thành viên sẽ xem xét lại những cam kết vào cuối năm 1995 để đưa ra được đề nghị tốt hơn.

Tuyên bố của Hội nghị Bộ trưởng nhằm đạt được mức độ tự do hoá cao hơn trong lĩnh vực dịch vụ trên cơ sở có đi có lại với sự linh hoạt hợp lý hơn cho vòng đàm phán tiếp theo, được tiến hành tháng 1-2000. Vì vậy các bộ trưởng hy vọng đạt được một hiệp định với các điều khoản MFN, dựa trên những cam kết mở rộng hơn nữa thị trường và những cam kết về đối xử quốc gia.

Như vậy, các bộ trưởng đã chính thức tuyên bố các nước thành viên: (i) Đạt được Hiệp định về viễn thông cơ bản vào năm 1997; (ii) Nối lại thương lượng về dịch vụ tài chính vào tháng 4-1997 với mục đích đạt được những cam kết về mở cửa thị trường ở mức độ rộng lớn hơn trong thời gian đã được thỏa thuận; (iii) Các vấn đề liên quan đến kế toán thuộc nhóm dịch vụ chuyên ngành được hoàn tất vào cuối năm 1997; (iv) Cần thiết phải tiến hành nhiều hơn nữa các công việc phân tích liên quan đến các biện pháp tự vệ trong trường hợp khẩn cấp, đến vấn đề mua sắm của chính phủ trong lĩnh vực dịch vụ và trợ cấp.

GATS gồm ba trụ cột chủ yếu: (i) Những điều khoản chung; (ii) Danh mục các cam kết sơ bộ về tự do hóa thương mại dịch vụ; (iii) Các phụ lục liên quan đến những điều kiện cụ thể của các lĩnh vực riêng biệt.

2. Những điều khoản và nguyên tắc chung

2.1 Cơ sở chung của GATS

GATS bao quát toàn bộ các lĩnh vực dịch vụ, ngoại trừ lĩnh vực cung cấp dịch vụ nhằm thực hiện chức năng của chính phủ. Các điều khoản của Hiệp định quy định phạm vi những quan điểm, nguyên tắc, luật lệ nhằm đạt được mục tiêu tự do hóa thương mại dịch vụ. Các điều khoản này liên quan đến phạm vi thỏa thuận về trách nhiệm chung, nguyên tắc, những cam kết cụ thể và tự do hoá từng bước, những điều khoản về thể chế và những điều khoản cuối cùng.

Những điều khoản về thể chế bao gồm việc thành lập Hội đồng Thương mại dịch vụ (Council of Trade in Service), nhằm thúc đẩy hoạt động của Hiệp định và tiếp tục thực hiện các mục tiêu của GATS. Hiện nay, các cơ quan trực thuộc bao gồm: (i) Nhóm đàm phán về viễn thông cơ bản; (ii) Nhóm đàm phán về di chuyển sức lao động; (iii) Nhóm đàm phán về dịch vụ vận tải biển; (iv) Ủy ban về thương mại dịch vụ tài chính; (v) Nhóm công tác về dịch vụ chuyên ngành.

Có những trách nhiệm và những nguyên tắc chung được áp dụng cho toàn bộ các phân ngành dịch vụ, bất kể những lĩnh vực đó có được đề cập trong danh mục các cam kết của một nước thành viên hay không. GATS đưa ra ba nguyên tắc cơ bản là:

Thứ nhất là nguyên tắc không phân biệt đối xử gồm quy chế (a) MFN, tức là nếu một thành viên mở cửa một lĩnh vực dịch vụ cho nhà đầu tư của một nước cụ thể thì thành viên đó sẽ phải dành cơ hội đồng đều cho tất cả các

nhà cung ứng dịch vụ đồng loại của các thành viên khác của WTO và (b) Quy chế đãi ngộ quốc gia (NT), tức là cam kết đối xử với các nhà cung ứng dịch vụ nước ngoài không kém so với các nhà cung ứng dịch vụ trong nước khi họ đã thực hiện đầy đủ nghĩa vụ mà nước chủ nhà đưa ra. Nguyên tắc này được áp dụng cho tất cả các phân ngành dịch vụ, nhưng các thành viên được phép tạm thời miễn áp dụng nguyên tắc này với một số phân ngành đặc biệt. Tuy vậy, các thành viên có thể quy định rõ trường hợp miễn trừ MFN trong danh mục riêng. Sự miễn trừ MFN này sẽ được áp dụng tối đa là 10 năm và được xem xét lại sau thời gian năm năm.

Thứ hai là cam kết ràng buộc đối với việc mở cửa thị trường. Đó là mức độ cam kết mở cửa thị trường đối với mỗi phân ngành dịch vụ (những hạn chế đối với sự tham gia của các đối tác nước ngoài) và các hạn chế có thể có đối với quy chế NT trong một số phân ngành nhất định (tức là có một số ưu đãi dành cho các nhà cung ứng dịch vụ trong nước nhưng không dành cho các nhà cung ứng dịch vụ nước ngoài). Cam kết của các nước phải trải qua một quá trình đàm phán. Đây là quá trình tự do hoá từng bước được tiến hành thông qua hàng loạt các cuộc đàm phán mới. Các cam kết này chỉ có thể được thay đổi sau khi đã thương lượng với các bên liên quan. Đây chính là cơ sở để đảm bảo cho các nhà xuất khẩu dịch vụ nước ngoài, các nhà nhập khẩu trong nước và các nhà đầu tư trong lĩnh vực này.

Thứ ba là nguyên tắc minh bạch, theo đó các thành viên phải đảm bảo tính minh bạch về mặt luật pháp, thiết lập các điểm thông tin dễ dàng cho các doanh nghiệp truy cập. Luật

pháp trong lĩnh vực dịch vụ phải mang tính khách quan và hợp lý. Về nguyên tắc thanh toán quốc tế cho hoạt động dịch vụ không phải chịu bất kỳ sự hạn chế nào chỉ có một ngoại lệ là khi cán cân thanh toán gặp khó khăn.

2.2 Bốn thể thức cung ứng dịch vụ

Thương mại dịch vụ trong WTO cũng như trong các hiệp định thương mại khác thường được cung ứng thông qua bốn thể thức (Mode):

(i) Cung cấp qua biên giới (mode 1): đó là việc nhà cung cấp dịch vụ bán dịch vụ từ lãnh thổ của nước mình sang lãnh thổ của nước thành viên khác. Ở thể thức này, dịch vụ và tiền thanh toán dịch vụ có đi qua biên giới, còn con người (cả người bán và người mua dịch vụ) thì không. Ví dụ, giáo dục từ xa, cung ứng qua hệ thống viễn thông, hoặc qua bưu điện.

(ii) Tiêu dùng ngoài lãnh thổ (mode 2): là thể thức thương mại dịch vụ mà người tiêu dùng của một nước thành viên này tiêu dùng dịch vụ tại lãnh thổ nước thành viên khác. Trong thể thức này, người bán dịch vụ vẫn ở tại nước mình, chỉ có người mua dịch vụ hoặc tài sản là đi ra nước ngoài. Trong trường hợp này, không có di chuyển thể nhân. Ví dụ, người đi du học, du lịch, sửa chữa tàu thuyền ở nước ngoài.

(iii) Hiện diện thương mại (mode 3): đây là thể thức mà nhà cung cấp dịch vụ của một nước thành viên này thiết lập cơ sở cung cấp dịch vụ tại lãnh thổ của nước thành viên khác như chi nhánh, công ty liên doanh, công ty 100% vốn nước ngoài... Trong thể thức dịch vụ này, hiện diện thương mại mới là cơ sở cam kết, chứ không phải là hiện diện thể

nhân. Ví dụ thành lập công ty liên doanh, 100% vốn nước ngoài cung cấp dịch vụ như ngân hàng ANZ, trường học quốc tế.

(iv) Hiện diện thể nhân (mode 4): đây là thể thức thương mại dịch vụ gắn liền với việc con người di chuyển từ nước này sang nước khác để cung cấp dịch vụ và việc di chuyển như vậy được gọi là di chuyển thể nhân. Ví dụ, giáo sư sang giảng bài, chuyên gia cao cấp sang làm việc ở nước ngoài (trợ giúp kỹ thuật).

Để phân biệt hai loại di chuyển lao động nói trên, WTO đưa ra những tiêu chí nhất định để xác định những người thuộc diện "di chuyển thể nhân", gồm ba đối tượng chính: thứ nhất là những người lưu chuyển trong nội bộ công ty (intra-corporate transferee); thứ hai là khách kinh doanh (business visitor) và người chào bán dịch vụ (service sales person); và thứ ba là nhà cung ứng dịch vụ theo hợp đồng (contractual services supplier).

Đối tượng của nhóm di chuyển trong nội bộ công ty chủ yếu liên quan tới 3 đối tượng là giám đốc điều hành, quản lý và chuyên gia. Đây là nhóm mà các công ty đa quốc gia, các tập đoàn lớn đặc biệt quan tâm. Trong xu thế toàn cầu hóa hiện nay, hoạt động của các công ty đa quốc gia thực sự mang tính toàn cầu: nhà máy được thành lập ở nhiều quốc gia khác nhau, nguyên liệu đầu vào có thể được nhập khẩu từ khắp nơi trên thế giới, các linh kiện của một cỗ máy có thể được gia công ở các quốc gia khác nhau, sản phẩm được tiêu thụ trên toàn thế giới. Và, nhân sự của công ty cũng được luân chuyển giữa những chi nhánh và các công ty con ở các quốc gia. Bởi vậy, yêu cầu về việc cho phép các nhân sự cao cấp của một công ty di chuyển giữa các quốc gia trong nội bộ

công ty là một yêu cầu thiết yếu để bảo đảm hoạt động bình thường của công ty đó. Những quy định của một quốc gia về di chuyển thể nhân là một trong những yếu tố để các nhà đầu tư nước ngoài đánh giá mức độ hấp dẫn của môi trường đầu tư của nước đó.

3. Những cam kết cụ thể và quá trình tự do hoá

3.1 Mẫu danh mục các cam kết

Ngược lại với những trách nhiệm và những nguyên tắc chung, các điều khoản liên quan đến các cam kết cụ thể chỉ được áp dụng cho những lĩnh vực dịch vụ đã được thể hiện trong danh mục các cam kết của nước thành viên liên quan. Thâm nhập thị trường và đối xử quốc gia là những cam kết cụ thể. Mở cửa (thâm nhập) thị trường gắn liền với việc cho phép các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài được cung cấp dịch vụ tại nước sở tại, trong khi đó đối xử quốc gia liên quan đến khả năng cạnh tranh của các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài trên cơ sở bình đẳng với các nhà cung cấp dịch vụ của nước sở tại. Liên quan đến vấn đề mở cửa thị trường, mỗi chính phủ cần dành cho những công ty hoặc người cung cấp dịch vụ của bất kỳ một nước thành viên nào sự đối xử thuận lợi như đã được thỏa thuận trong danh mục cam kết của họ.

Tương tự như vậy, bất kỳ trường hợp nào liên quan đến điều khoản đối xử quốc gia nhằm dành cho các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài những điều kiện thuận lợi như cho các nhà cung cấp dịch vụ trong nước cũng cần được ghi vào trong danh mục các cam kết. Mẫu danh mục các cam kết cụ thể được trình bày trong Bảng 7.1 dưới đây:

Bảng 7.1. Mẫu các cam kết cụ thể của các nước thành viên

Lĩnh vực và tiểu lĩnh vực	Phương thức cung ứng dịch vụ	Những điều kiện và những hạn chế về thâm nhập thị trường	Những điều kiện và hạn chế về đối xử quốc gia
	1. Cung cấp dịch vụ qua biên giới	Có phụ lục riêng	Có phụ lục riêng
	2. Tiêu dùng dịch vụ ngoài lãnh thổ	nt	nt
	3. Tiêu dùng dịch vụ qua đại diện thương mại	nt	nt
	4. Tiêu dùng dịch vụ qua sự hiện diện của công dân trên lãnh thổ của một nước thành viên khác	nt	nt

Do kết quả của các cuộc đàm phán song phương, các nước thành viên đã đệ trình những cam kết về mở cửa thị trường và đối xử quốc gia trong lĩnh vực dịch vụ cụ thể. Những cam kết mang tính bắt buộc và các danh mục những cam kết cụ thể đã tạo nên một phần của Hiệp định GATS. Các vòng thương lượng tiếp theo sẽ đẩy mạnh hơn nữa tự do hoá thương mại dịch vụ và sẽ được thể hiện trong danh mục các cam kết cụ thể.

Danh mục các cam kết quốc gia được chia làm hai phần: (i) Phần I liên quan đến các cam kết theo hàng ngang - áp dụng cho tất cả các lĩnh vực; (ii) Phần II là những cam kết đặc biệt cho từng lĩnh vực cụ thể.

3.2. Những hạn chế đối với thâm nhập thị trường và đãi ngộ quốc gia

Theo mẫu bảng 9.1, đối với mỗi phân ngành dịch vụ, mỗi cam kết bao gồm danh mục các điều kiện, những hạn chế về mở cửa thị trường và đãi ngộ quốc gia đối với từng phương thức cung ứng dịch vụ.

Những hạn chế đối với mở cửa thị trường có thể nằm trong các loại sau: (i) Hạn chế số công ty, hay số nhà cung ứng dịch vụ; (ii) Hạn chế tổng giá trị của các thương vụ hoặc tài sản; (iii) Hạn chế đối với các hoạt động cung ứng dịch vụ, khối lượng cung ứng dịch vụ; (iv) Hạn chế số công dân trên lãnh thổ một nước thành viên; (v) Hạn chế liên quan đến các loại hình kinh doanh; (vi) Hạn chế về tỷ lệ vốn tham gia của phía đối tác nước ngoài.

Trong GATS có 12 nhóm ngành dịch vụ với 155 phân ngành, cụ thể như sau:

Nhóm ngành thứ nhất là các dịch vụ kinh doanh gồm (i) dịch vụ chuyên môn (có dịch vụ pháp lý, kế toán, kiểm toán, thuế...); (ii) dịch vụ máy tính và các dịch vụ có liên quan (có dịch vụ tư vấn liên quan đến việc lắp đặt phần cứng máy tính, cung cấp phần mềm, xử lý số liệu, cơ sở dữ liệu...); (iii) dịch vụ R & D (có dịch vụ đối với khoa học tự nhiên, khoa học xã hội, với các ngành học thuật khác); (v) dịch vụ bất động sản (có sở hữu hoặc cho thuê bất động sản...); dịch vụ cho thuê không cần người điều khiển (liên quan đến tàu biển, máy bay, thiết bị vận tải khác...); (vi) dịch vụ kinh doanh khác.

Nhóm ngành thứ hai là các dịch vụ bưu chính viễn thông gồm (i) dịch vụ bưu điện; (ii) dịch vụ báo chí; (iii) dịch vụ viễn

thông (có điện thoại tiếng, telex, điện báo, fax...); (iv) dịch vụ nghe nhìn (có phân phối và sản xuất băng hình, chiếu phim, ghi âm...); (v) các dịch vụ khác.

Nhóm ngành dịch vụ thứ ba là dịch vụ xây dựng và các dịch vụ tư vấn thiết kế liên quan gồm (i) dịch vụ xây dựng nhà cửa nói chung; (ii) dịch vụ xây dựng dân dụng nói chung; (iii) dịch vụ lắp đặt và lắp ráp; (iv) dịch vụ hoàn thiện xây dựng; (v) các dịch vụ khác.

Nhóm ngành dịch vụ thứ tư là phân phối gồm (i) dịch vụ đại lý hoa hồng; (ii) dịch vụ bán buôn; (iii) dịch vụ bán lẻ; (iv) dịch vụ cấp phép; (v) các dịch vụ khác.

Nhóm ngành dịch vụ thứ năm là giáo dục gồm (i) dịch vụ giáo dục cơ sở; (ii) dịch vụ giáo dục trung học; (iii) dịch vụ giáo dục nâng cao; (iv) dịch vụ giáo dục người lớn; (v) dịch vụ giáo dục khác.

Nhóm ngành dịch vụ thứ sáu là dịch vụ môi trường gồm (i) dịch vụ nước thải; (ii) dịch vụ rác thải; (iii) dịch vụ vệ sinh; (iv) các dịch vụ khác.

Nhóm ngành dịch vụ thứ bảy là dịch vụ tài chính gồm (i) tất cả các dịch vụ bảo hiểm và các dịch vụ liên quan; (ii) dịch vụ ngân hàng và các dịch vụ tài chính khác (trừ bảo hiểm); (iii) các dịch vụ khác.

Nhóm dịch vụ thứ tám là dịch vụ xã hội và y tế gồm (i) dịch vụ bệnh viện; (ii) các dịch vụ khác về y tế; (iii) dịch vụ xã hội; (iv) các dịch vụ khác.

Nhóm dịch vụ thứ chín là các dịch vụ liên quan đến lữ hành gồm (i) khách sạn nhà hàng; (ii) đại lý lữ hành và các công ty điều hành các tour du lịch; (iii) dịch vụ hướng dẫn du lịch; (iii) các dịch vụ khác.

Nhóm dịch vụ thứ 10 là dịch vụ giải trí, văn hoá, thể thao gồm (i) các dịch vụ giải trí, tiêu khiển; (ii) dịch vụ thông

tấn; (iii) thư viện, lưu trữ bảo tàng và các dịch vụ văn hoá khác; (iv) dịch vụ thể thao và các dịch vụ giải trí khác; (v) các dịch vụ khác.

Nhóm dịch vụ thứ 11 là dịch vụ vận tải gồm (i) dịch vụ vận tải biển; (ii) dịch vụ vận tải đường sông nội địa; (iii) dịch vụ vận tải đường không; (iv) dịch vụ vận tải vũ trụ; (v) dịch vụ vận tải đường sắt; (vi) dịch vụ vận tải đường bộ; (vii) dịch vụ vận chuyển đường ống; (viii) các dịch vụ hỗ trợ cho mọi phương thức vận tải; (ix) các dịch vụ khác.

Nhóm dịch vụ thứ 12 là nhóm các dịch vụ khác.

4. Các phụ lục của GATS

Khác với thương mại hàng hóa, thương mại dịch vụ đa dạng hơn rất nhiều. Các công ty cung ứng dịch vụ sẽ cung cấp theo các cách thức rất khác nhau, do đó, các phụ lục của GATS sẽ giúp khắc phục được điểm này và giúp chúng ta hiểu được phần nào sự đa dạng này. Do vậy, điểm trụ cột thứ ba của GATS là một loạt các phụ lục và các văn kiện khác nhằm đề cập tính chất đặc biệt của từng phân ngành dịch vụ riêng biệt; xác định một cách chính xác phạm vi của một số lĩnh vực; quy định vai trò của các nhóm công tác hoặc đàm phán trực tiếp để tiếp tục thương lượng trong một số lĩnh vực¹.

Phụ lục về các quy định về di trú đối với các thể nhân khẳng định quyền của các cá nhân được tạm thời lưu trú lại

1. Ví dụ, phụ lục về dịch vụ vận tải hàng không loại bỏ việc vận chuyển và những hoạt động liên quan trực tiếp đến quyền chuyên chở khỏi khuôn khổ của GATT. Phụ lục này áp dụng cho việc sửa chữa, bảo dưỡng máy bay, tiếp thị dịch vụ vận chuyển hàng không và dịch vụ đặt chỗ qua hệ thống máy tính.

một nước để cung ứng dịch vụ. Phụ lục cũng nêu rõ GATS không áp dụng cho những người đang tìm kiếm việc làm thường xuyên, cũng như không được sử dụng như một điều kiện để xin quy chế công dân lưu trú hoặc một công việc thường xuyên.

Phụ lục về *dịch vụ tài chính* quy định chính phủ có toàn quyền áp dụng các biện pháp phòng ngừa, ví như để bảo vệ các nhà đầu tư, người gửi tiền, và người mua bảo hiểm để đảm bảo tính thống nhất và ổn định của hệ thống tài chính. Phụ lục cũng quy định GATS không áp dụng đối với các dịch vụ được cung cấp nhằm thực thi quyền lực của chính phủ đối với hệ thống tài chính, ví dụ như các dịch vụ do các ngân hàng trung ương cung cấp.

Phụ lục về *viễn thông* quy định chính phủ các nước phải đảm bảo cho các nhà cung ứng dịch vụ nước ngoài được sử dụng các mạng viễn thông công cộng mà không phải chịu bất kỳ sự phân biệt đối xử nào. Nói chung ngành viễn thông đóng một vai trò kép vì nó vừa là một ngành hoạt động kinh tế riêng biệt, vừa là một thành tố của hệ thống cơ sở hạ tầng phục vụ cho các hoạt động kinh tế khác (ví như việc chuyển tiền điện tử).

Phụ lục về *các dịch vụ vận tải hàng không* quy định các quyền không lưu và các hoạt động đi kèm với chúng không thuộc phạm vi điều chỉnh của GATS, mà chúng được điều chỉnh bởi các hiệp định song phương. Tuy nhiên, phụ lục này cũng nêu rõ GATS sẽ được áp dụng cho các dịch vụ sửa chữa và bảo dưỡng máy bay, cho các dịch vụ vận tải hàng không và cho các dịch vụ của hệ thống đặt vé qua mạng. Hiện các nước thành viên đang xem xét lại phụ lục này.

5. Các cuộc đàm phán hiện nay

GATS đã xây dựng một chương trình làm việc bao gồm đầy đủ các nội dung. Đối với một số nội dung thì các cuộc đàm phán đã được bắt đầu ngay từ năm 1995 theo quy định, sau khi GATS có hiệu lực vào tháng 1-1995. Các cuộc đàm phán nhằm tiếp tục tiến trình tự do hoá thương mại dịch vụ thế giới đã được bắt đầu vào năm 2000, song song với các công việc khác như nghiên cứu và xem xét lại các quy định.

Các cuộc đàm phán (Điều 19): Các cuộc đàm phán nhằm tiếp tục tiến trình tự do hoá thương mại dịch vụ thế giới đã bắt đầu vào năm 2000, như GATT quy định (tại Điều 19).

Giai đoạn đàm phán đầu tiên đã kết thúc thành công vào tháng 3-2001, trong đó các nước thành viên đã thỏa thuận được phương hướng chỉ đạo và các thể thức đàm phán. Đồng thời, các nước thành viên cũng đã xác định rõ ràng và cân bằng các mục tiêu, mức độ và cách thức đàm phán.

Các nước cũng đã nhất trí một số nguyên tắc nền tảng của GATT, quyền của các nước thành viên được điều chỉnh việc cung cấp dịch vụ và thông qua các quy định mới nhằm đáp ứng những mục tiêu quốc gia; quyền được quy định rõ các ngành dịch vụ mà họ muốn mở cửa cho các nhà cung ứng dịch vụ nước ngoài và với những điều kiện gì; và nguyên tắc mềm dẻo có tính sống còn cần dành cho các nước đang và kém phát triển. Như vậy, các phương hướng chỉ đạo đã tính đến những mối quan tâm lợi ích chung trong các ngành quan trọng như chăm sóc y tế, giáo dục công và văn hoá. Chúng cũng nhấn mạnh tới tầm quan trọng của tự do hoá nói chung và đảm bảo rằng các nhà cung ứng dịch vụ nước ngoài được thực sự tiếp cận thị trường nội địa.

Tuyên bố của Hội nghị Bộ trưởng Doha năm 2001 đã đưa các cuộc đàm phán này vào khuôn khổ của Chương trình Doha về phát triển. Do đó, các cuộc đàm phán này phải được hoàn thành theo như quy định, muộn nhất là vào ngày 1-1-2005. Từ tháng 7-2002, tiến trình đàm phán song phương về mở cửa thị trường đã được khởi động.

Các cuộc đàm phán về quy định của GATS (các điều 10,13 và 15): Các cuộc đàm phán bàn về việc soạn thảo một số quy định mới chưa có trong GATS - tức những quy định về các biện pháp tự vệ khẩn cấp, chi tiêu chính phủ và trợ cấp - đã được bắt đầu vào năm 1995 và vẫn đang được tiếp tục. Đến nay, trọng tâm là các biện pháp tự vệ. Các biện pháp này tạm thời hạn chế mở cửa thị trường nhằm đối phó với sự rối loạn của thị trường. Do vậy, các cuộc đàm phán nhằm mục đích xây dựng các thủ tục và khuôn khổ mà các Chính phủ phải tuân theo nếu muốn áp dụng các biện pháp này. Các cuộc đàm phán - vốn rất gay go - phải hoàn thành vào tháng 3-2004, nhưng kết quả của chúng sẽ chỉ có hiệu lực đồng thời với kết quả của các cuộc đàm phán hiện nay về dịch vụ.

Các cuộc đàm phán về quy định trong nước (Điều 6:4): Năm 1995 đã bắt đầu các cuộc đàm phán nhằm xây dựng khuôn khổ cho việc điều tiết trong nước, tức là các quy định luật pháp mà các nhà cung ứng dịch vụ nước ngoài phải tuân theo để có thể hoạt động trên một thị trường nào đó. Các cuộc đàm phán chú trọng tới những quy định và thủ tục liên quan đến việc thẩm định năng lực, tiêu chuẩn kỹ thuật và những quy định về giấy phép. Tháng 12-1998, các thành viên đã thỏa thuận được về các quy tắc điều tiết trong nước đối với ngành dịch vụ kế toán. Trên cơ sở đó, các nước thành viên sẽ cố gắng soạn ra các quy định bổ sung cho từng ngành, nếu thấy cần thiết. Tất cả các quy định này sẽ được đưa vào

GATS và trở thành những quy định có tính ràng buộc pháp lý sau khi các cuộc đàm phán về dịch vụ kết thúc.

Ngoại lệ đối với nghĩa vụ tối huệ quốc (phụ lục của Điều 2): Các cuộc đàm phán về nội dung này đã được bắt đầu vào năm 2000. Khi GATS có hiệu lực năm 1995, các nước thành viên chỉ được yêu cầu miễn áp dụng một lần duy nhất nguyên tắc tối huệ quốc giữa các đối tác thương mại. Biện pháp này được nêu rõ trong danh mục các ngoại lệ của các thành viên, trong đó chỉ rõ nguyên tắc đối xử tối huệ quốc sẽ được áp dụng cho thành viên nào và trong khoảng thời gian nào. Về nguyên tắc, các ngoại lệ không được vượt quá 10 năm. Theo như GATS quy định, tất cả các ngoại lệ này đang được xem xét lại để xác định liệu những điều kiện lý giải ban đầu đối với các ngoại lệ này có còn tồn tại hay không. Và dù thế nào chăng nữa thì các ngoại lệ này cũng là một nội dung của các cuộc đàm phán về dịch vụ.

Tự do hoá một cách "tự nguyện" (Điều 19): những nước đã tự mở cửa kể từ các cuộc đàm phán đa biên gần đây nhất muốn rằng điều này phải được tính đến trong các cuộc đàm phán về mở cửa thị trường trong lĩnh vực dịch vụ. Những phương hướng chỉ đạo và thể thức đàm phán trong khuôn khổ GATS đã được các nước thành viên thỏa thuận vào tháng 3-2001. Các nước cũng kêu gọi xây dựng các tiêu chí cho phép tính đến các quyết định tự do hoá "tự nguyện" hoặc đơn phương. Các tiêu chí này cuối cùng đã được soạn thảo ngày 6-3-2003.

Đối xử đặc biệt với các nước kém phát triển (Điều 19): GATS đã giao nhiệm vụ cho các nước thành viên là xác định phương thức dành đối xử đặc biệt cho các nước kém phát triển trong các cuộc đàm phán (các "thể thức" liên quan tới mức độ đối xử đặc biệt và các phương pháp đối xử). Các nước

kém phát triển đã bắt đầu thảo luận từ tháng 3-2002, khi họ thông báo cho WTO một cách không chính thức một số yếu tố chính mà họ đề nghị đưa vào các thể thức. Sau các cuộc thảo luận tiếp đó, các nước kém phát triển đã đưa ra một dự thảo văn kiện chính thức vào đầu tháng 5-2003. Các nước thành viên đang tiếp tục thảo luận về dự thảo này.

Đánh giá thương mại dịch vụ (Điều 19): Công tác chuẩn bị cho nội dung này đã bắt đầu từ đầu năm 1999. GATS quy định rằng các nước thành viên phải tiến hành đánh giá thương mại dịch vụ, kể cả mục tiêu đã đề ra là tăng cường sự tham gia của các nước đang phát triển vào thương mại dịch vụ. Các phương hướng chỉ đạo về đàm phán đã tái khẳng định lại điều này và nêu rõ các cuộc đàm phán sẽ được điều chỉnh theo kết quả đánh giá. Nhìn chung, các nước thành viên thừa nhận do thiếu số liệu thống kê và do các vấn đề về phương pháp luận cho nên không thể tiến hành đánh giá dựa trên các số liệu đầy đủ. Tuy vậy, các nước vẫn tiếp tục thảo luận trên cơ sở những tài liệu do Ban Thư ký cung cấp.

Các dịch vụ vận tải hàng không: Hiện nay, một phần lớn ngành vận tải hàng không - gồm quyền không lưu và các dịch vụ đi kèm quyền không lưu - đang nằm ngoài phạm vi điều chỉnh của GATS. Tuy vậy, GATS cũng quy định rằng các nước thành viên phải xem xét tình hình này. Quá trình xem xét đã được bắt đầu từ năm 2000 nhằm xác định xem liệu có nên đưa thêm một số dịch vụ vận tải hàng không khác vào phạm vi điều chỉnh của GATS hay không. Quá trình này có thể sẽ chuyển thành một cuộc đàm phán thực chất và dẫn tới sửa đổi GATS bởi vì phạm vi điều chỉnh của GATS sẽ được mở rộng ra một số ngành dịch vụ mới và danh mục cam kết của mỗi quốc gia sẽ được bổ sung thêm một số cam kết cụ thể về các ngành dịch vụ mới này.

TÀI LIỆU ĐỌC THÊM

- Bộ Ngoại giao, *Tổ chức Thương mại thế giới (WTO)*, Nxb. Chính trị quốc gia, Hà Nội, 2000.
- Dự án hỗ trợ thương mại đa biên (MUTRAP), *Hỏi đáp về Tổ chức Thương mại thế giới (WTO)*, Bộ Thương mại và EU, Hà Nội, 2006.
- Đại học quốc gia Hà Nội, *Việt Nam và tiến trình gia nhập WTO*, Nxb. Thế giới, Hà Nội, 2005.
- Figer J. Michael & Alan Winters, *What Can WTO Do for the Developing Countries*, The University of Chicago Press, Chicago, 1998.
- Hoekman B., Aaditya Mattoo & Philip (Cb), *Guide Book for Development, Trade and WTO*, Washington D.C.: WB.
- Ủy ban quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế, *Tìm hiểu Tổ chức Thương mại thế giới (WTO)*, Nxb. Lao động, Hà Nội, 2005.
- Ủy ban quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế và Ủy ban Thương mại quốc gia Thụy Điển, *Tác động của Hiệp định WTO đối với các nước đang phát triển*, Bộ Thương mại, Hà Nội.
- Ủy ban quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế, *GATS 2000, mở cửa thị trường dịch vụ*, Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội, 2000.

BÀI 8

HIỆP ĐỊNH VỀ CÁC BIỆN PHÁP ĐẦU TƯ CÓ LIÊN QUAN ĐẾN THƯƠNG MẠI (TRIMs)

1. Nội dung của Hiệp định TRIMs

Hiệp định về các biện pháp đầu tư có liên quan đến thương mại (TRIMs) được áp dụng cho các trường hợp trong đầu tư trực tiếp nước ngoài khi có các quy định gây ảnh hưởng đến trao đổi hàng hóa. Hiệp định thừa nhận một số biện pháp đối với FDI có thể gây hạn chế hoặc bóp méo thương mại. GATT-1994 cấm áp dụng các biện pháp đầu tư vi phạm các nguyên tắc đãi ngộ quốc gia (Điều III.4) và hạn chế số lượng (Điều XI.1) (Xem phụ lục của Hiệp định này). Hiệp định quy định rằng không một thành viên nào được phép áp dụng những biện pháp phân biệt đối với người hoặc hàng hóa nước ngoài (tức là vi phạm quy chế MFN của GATT). Hiệp định cũng cấm áp dụng các biện pháp đầu tư làm hạn chế khối lượng trao đổi thương mại (trái với nguyên tắc tự do hoá thương mại thông qua đàm phán của GATT).

Trên nguyên tắc không được làm ảnh hưởng đến các quyền và nghĩa vụ theo quy định của Hiệp định GATT-1994,

không một nước thành viên nào được phép sử dụng các biện pháp đầu tư có liên quan đến thương mại (TRIMs) nếu các biện pháp này trái với các quy định tại Điều III và Điều XI của GATT-1994.

Hiệp định lập danh mục các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại bị coi là trái với các điều khoản của GATT. Danh mục này bao gồm các biện pháp như (i) yêu cầu một doanh nghiệp phải mua một tỷ lệ sản phẩm nhất định trong một nước nào đó (yêu cầu về tỷ lệ nội địa hoá); (ii) yêu cầu về cân bằng mậu dịch (hai yêu cầu này được coi là vi phạm nguyên tắc đãi ngộ quốc gia); (iii) yêu cầu nhà đầu tư nước ngoài phải đặt mục tiêu xuất khẩu một lượng sản phẩm nhất định (yêu cầu về tỷ lệ xuất khẩu); (iv) yêu cầu phải tiêu thụ một lượng sản phẩm ở trong nước dẫn đến hạn chế xuất khẩu; (v) hạn chế giao dịch ngoại hối dẫn đến hạn chế xuất khẩu (ba yêu cầu sau được gọi là các hạn chế số lượng đối với hàng hoá xuất nhập khẩu và được xem là vi phạm nguyên tắc tự do hoá).

Hiệp định yêu cầu các nền kinh tế thành viên trong vòng 90 ngày phải thông báo cho Hội đồng Thương mại hàng hóa (qua đó tới các thành viên khác) tất cả những biện pháp đầu tư nào không phù hợp với TRIMs. Cho dù các biện pháp đó được áp dụng chung hay riêng cho một số lĩnh vực cụ thể đều phải được thông báo cụ thể về các đặc tính cơ bản của nó. Các biện pháp này cần phải xóa bỏ trong thời hạn hai năm đối với các nước phát triển (tức là tới năm 1996), năm năm đối với các nền kinh tế đang phát triển (tới cuối năm 1999) và bảy năm đối với các nền kinh tế kém phát triển (tới cuối năm 2001) kể từ khi Hiệp định về WTO có hiệu lực. Các biện pháp được đưa ra trong vòng 180 ngày trước khi Hiệp định về

WTO có hiệu lực sẽ không được hưởng thời gian chuyển đổi nêu trên (tức là phải xóa bỏ ngay khi Hiệp định WTO có hiệu lực). Trong thời gian chuyển đổi, các thành viên sẽ không được sửa đổi thời hạn của bất kỳ biện pháp nào đã được thông báo khác với thời hạn đang áp dụng.

Theo yêu cầu của một số thành viên, Hội đồng Thương mại hàng hóa có thể kéo dài giai đoạn chuyển đổi cho thành viên kém phát triển, nếu thành viên đó bộc lộ khó khăn trong việc thực hiện các điều khoản của Hiệp định TRIMs. Trong khi xem xét, Hội đồng Thương mại hàng hóa sẽ tính đến sự phát triển riêng, nhu cầu thương mại và tài chính của các thành viên liên quan. Tính đến tháng 7-2001, Hội đồng Thương mại hàng hóa đã nhất trí kéo dài thời hạn chuyển tiếp này cho một số nền kinh tế kém phát triển có yêu cầu (một số trường hợp ngoại lệ).

Đối với vấn đề minh bạch hoá, mỗi thành viên sẽ thông báo cho Ban Thư ký các ấn phẩm mà trong đó có thể tìm thấy các quy định về các biện pháp đầu tư có liên quan đến thương mại bao gồm cả ấn phẩm do chính phủ trung ương và chính quyền địa phương, khu vực áp dụng trong địa dư của mình. Mỗi thành viên cần có thiện chí trong vấn đề minh bạch hoá bằng cách cung cấp thông tin và cung cấp các cơ hội tra cứu về bất kỳ vấn đề nào do các thành viên khác đặt ra liên quan đến hiệp định này. Tuy nhiên, theo Điều X của GATT-1994, các thành viên không nhất thiết phải tiết lộ thông tin nếu việc tiết lộ này có thể cản trở việc thi hành luật hay đi ngược lại lợi ích xã hội của thành viên, hay làm tổn hại lợi ích thương mại hợp pháp của các doanh nghiệp nhất định (có thể là doanh nghiệp nhà nước hay là doanh nghiệp tư nhân).

Hiệp định đã lập ra Ủy ban về các biện pháp đầu tư có liên quan đến thương mại. Mọi thành viên của WTO đều được tham gia Ủy ban này. Ủy ban có chủ tịch và phó chủ tịch và họp ít nhất một năm một lần theo đề nghị của bất kỳ thành viên nào. Ủy ban sẽ thực hiện nhiệm vụ do Hội đồng Thương mại hàng hóa giao và cho phép thành viên tham kiến về bất kỳ vấn đề gì liên quan đến hoạt động của Ủy ban và việc thực hiện Hiệp định này. Ủy ban sẽ hướng dẫn thực hiện Hiệp định này và sẽ báo cáo kết quả hàng năm lên Hội đồng Thương mại hàng hóa. Ủy ban có trách nhiệm giám sát việc triển khai các cam kết. Hiệp định quy định rằng các thành viên WTO xem xét lại liệu có nên bổ sung vào hiệp định một số điều khoản về chính sách và đầu tư hay không. Quá trình xem xét này hiện đang nằm trong khuôn khổ của Vòng đàm phán Doha về phát triển (DDA).

Nhiều nhất là sau năm năm kể từ ngày Hiệp định WTO có hiệu lực, Hội đồng Thương mại hàng hóa sẽ xem xét lại hoạt động của Hiệp định này và sẽ đệ trình các sửa đổi lên Hội nghị Bộ trưởng nếu thấy cần thiết. Trong quá trình xem xét này, Hội đồng Thương mại hàng hóa sẽ cân nhắc liệu Hiệp định có cần bổ sung các quy định về chính sách đầu tư và chính sách cạnh tranh hay không.

2. Cam kết của Việt Nam theo Hiệp định TRIMs

Kể từ ngày 11-7-2007, Việt Nam đã cam kết thực hiện đầy đủ nghĩa vụ được quy định tại Hiệp định TRIMs. Đoạn 322 trong Báo cáo của Nhóm công tác về việc Việt Nam gia nhập WTO có viết: Việt Nam đồng ý loại bỏ các yêu cầu mà

trước đây được xem như là điều kiện tiên quyết để cấp phép đầu tư hay là điều kiện để cấp ưu đãi đầu tư, gồm có:

(i) Yêu cầu bắt buộc xuất khẩu đối với một số sản phẩm công nghiệp.

(ii) Yêu cầu bắt buộc về thực hiện chương trình nội địa hoá đối với sản xuất, lắp ráp ô tô, xe máy và các mặt hàng cơ khí, điện, điện tử.

(iii) Yêu cầu bắt buộc gắn với phát triển nguồn nguyên liệu trong nước đối với dự án đầu tư nước ngoài chế biến các sản phẩm như sữa, dầu thực vật, mía đường, gỗ.

(iv) Các ưu đãi về thuế nhập khẩu theo tỷ lệ nội địa hoá đối với các doanh nghiệp sản xuất, lắp ráp hàng cơ khí, điện, điện tử và phụ tùng ô tô.

Ngoài ra, Việt Nam cũng cam kết không tái áp dụng các yêu cầu nói trên và các biện pháp khác trái với các quy định của Hiệp định TRIMs.

Đối với hoạt động của các khu công nghiệp, khu chế xuất, khu công nghệ cao, khu kinh tế, Việt Nam cam kết (trong đoạn 338 và 339) áp dụng các quy định về việc thành lập và hoạt động của các khu này cũng như hoạt động của các doanh nghiệp trong các khu này phù hợp với nguyên tắc của WTO và các cam kết về trợ cấp công nghiệp, thuế nội địa và các quy định khác. Cụ thể như sau:

(i) Không áp đặt điều kiện xuất khẩu đối với các doanh nghiệp hoạt động trong các khu kinh tế, kể cả khu chế xuất.

(ii) Áp dụng thủ tục hải quan và các ưu đãi thuế đối với hàng hóa xuất, nhập khẩu từ các khu vực này giống như quy định đối với hàng hóa nhập khẩu vào các khu vực khác trên lãnh thổ Việt Nam.

3. Các cam kết gia nhập WTO của Việt Nam có liên quan đến đầu tư¹

Không có một hiệp định nào của WTO điều chỉnh toàn diện chính sách đầu tư/kinh doanh của một thành viên WTO. Do vậy, các thành viên cũng không có nghĩa vụ phải đưa ra cam kết toàn diện về vấn đề này. Tuy nhiên, nhiều cam kết của Việt Nam trong khuôn khổ của WTO đã có tác động theo những khía cạnh và mức độ khác nhau đối với chính sách đầu tư/kinh doanh của Việt Nam, như cam kết về: (i) cung cấp dịch vụ dưới hình thức hiện diện thương mại (phương thức 3), (ii) doanh nghiệp nhà nước (bao gồm cả doanh nghiệp thương mại nhà nước), (iii) quyền kinh doanh, (iv) trợ cấp công nghiệp, (v) các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại, (vi) hoạt động của các khu kinh tế...

3.1 Nghĩa vụ chung về minh bạch hoá chính sách đầu tư/kinh doanh

Đoạn từ 32 đến 51 trong Báo cáo của Nhóm công tác về việc Việt Nam gia nhập WTO, ngoài việc mô tả hiện trạng chính sách, pháp luật liên quan đến hoạt động đầu tư/kinh doanh, Việt Nam đã khẳng định một số nguyên tắc chủ yếu sau:

(i) Nhà đầu tư, kinh doanh thuộc mọi thành phần kinh tế đều có quyền tự chủ đầu tư, kinh doanh trong các lĩnh vực, ngành nghề mà pháp luật Việt Nam không cấm và được quyết định hình thức, địa điểm đầu tư, tỷ lệ góp vốn, thị

1. Được trích từ Báo cáo của Nhóm công tác về việc Việt Nam gia nhập WTO.

trường tiêu thụ sản phẩm.... trừ trường hợp điều ước quốc tế mà Việt Nam là thành viên có quy định khác.

(ii) Danh mục lĩnh vực đầu tư/kinh doanh có điều kiện hoặc cấm đầu tư/kinh doanh sẽ được định kỳ rà soát lại nhằm xác định những quy định còn chồng chéo hay mâu thuẫn để xem xét sửa đổi, bổ sung hoặc loại bỏ.

(iii) Việc sửa đổi, bổ sung hay bãi bỏ danh mục các lĩnh vực/ngành nghề cấm đầu tư/kinh doanh hoặc đầu tư/kinh doanh có điều kiện sẽ hoàn toàn tuân thủ theo các nghĩa vụ của Việt Nam đối với WTO. Ý kiến của doanh nghiệp, cá nhân và các tổ chức có liên quan đến việc sửa đổi, bổ sung các danh mục này trong quá trình soạn thảo sẽ được công khai hoá phù hợp với Luật ban hành các văn bản quy phạm pháp luật.

3.2 Cam kết về điều kiện và thủ tục cấp phép

Đoạn 507 trong Báo cáo có viết: Việt Nam bảo đảm áp dụng các điều kiện và thủ tục cấp phép trong ngành dịch vụ đã cam kết mở cửa theo nguyên tắc không tạo ra các rào cản về tiếp cận thị trường. Cụ thể, cam kết này được thể hiện trong ba nội dung sau:

(i) Việt Nam đảm bảo sẽ công bố công khai các thủ tục và điều kiện cấp phép trước khi áp dụng trên thực tế và trong văn bản công bố đó sẽ xác định rõ thời hạn để cơ quan có thẩm quyền xem xét, quyết định việc cấp phép.

(ii) Cơ quan có thẩm quyền phải xem xét và quyết định việc cấp phép trong thời hạn đã được xác định nêu trên.

(iii) Theo yêu cầu của người nộp hồ sơ xin cấp phép, cơ quan có thẩm quyền phải thông báo tình trạng hồ sơ và phải cho biết hồ sơ đó đã đầy đủ hay chưa. Trường hợp không được cấp phép, người nộp hồ sơ có quyền yêu cầu cơ

quan có thẩm quyền thông báo bằng văn bản lý do từ chối cấp phép.

4. Các cam kết trong Hiệp định TRIMs và trong các hiệp định khác và môi trường đầu tư của Việt Nam

Có thể thấy các cam kết của Việt Nam gia nhập WTO đều hàm chứa những lời hứa của Chính phủ Việt Nam sẽ từng bước xóa bỏ những rào cản về tiếp cận thị trường của nhà đầu tư nước ngoài, tạo dựng môi trường kinh doanh thuận lợi và bình đẳng cho doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế, tăng cường tính minh bạch, công khai và tăng hiệu lực thi hành của hệ thống luật pháp, chính sách. Đồng thời thiết lập một khung pháp lý hữu hiệu nhằm bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ của nhà đầu tư nước ngoài. Việc thực hiện các điều ước này cùng với những cải thiện tích cực về pháp luật, chính sách đầu tư nước ngoài trong thời gian qua là những nhân tố quan trọng góp phần củng cố lòng tin của nhà đầu tư nước ngoài về tính hấp dẫn và cạnh tranh của môi trường đầu tư Việt Nam, mở ra cơ hội mới trong việc thu hút đầu tư nước ngoài. Đây cũng là một tín hiệu tích cực gửi đến cộng đồng quốc tế về những nỗ lực của Việt Nam trong việc tiếp tục thực hiện đường lối đổi mới, mở cửa và hội nhập sâu rộng hơn vào nền kinh tế khu vực và thế giới.

Tuy nhiên, hiện nay xuất hiện một số quan ngại của các nhà đầu tư nước ngoài và các nhà hoạch định chính sách của Việt Nam liên quan đến vấn đề của FDI đề cập trong các hiệp định của WTO:

Thứ nhất, ngôn ngữ trong những cam kết về đầu tư trong biểu cam kết tương đối khó hiểu. Ví dụ như việc hiểu ngôn từ "không cam kết", "không hạn chế" như thế nào vẫn có những

y kiến khác nhau và thậm chí không thống nhất cách hiểu ngay cả giữa các thành viên trong đoàn đàm phán.

Thứ hai, trong biểu cam kết về dịch vụ, rất nhiều ngành của chúng ta đưa ra các điều kiện hạn chế đầu tư nước ngoài còn chặt chẽ hơn cả pháp luật hiện hành của Việt Nam. Trên thực tế, trong một số ngành trước khi gia nhập WTO chúng ta đã mở cửa với mức độ rất cao, không hạn chế phần vốn của nhà đầu tư. Tuy nhiên, theo biểu cam kết này thì chúng ta lại hạn chế lại¹. Như vậy, chúng ta áp dụng cam kết nào? Theo thực trạng pháp luật hiện hành hay áp dụng theo cam kết của ta trong WTO? Do đó nhiều địa phương của ta đã áp dụng biện pháp an toàn là từ chối cấp phép.

Thứ ba, theo quy định thì một nước thành viên chỉ có nghĩa vụ mở cửa các phân ngành dịch vụ được quy định tại biểu cam kết, còn đối với các ngành khác thì chúng ta không phải có nghĩa vụ mở cửa. Quy định này dẫn đến những cách hiểu khác nhau giữa các cơ quan cấp phép đầu tư. Bộ Công Thương và Bộ Khoa học và Đầu tư đôi khi không thống nhất với nhau: căn cứ vào kỹ thuật đàm phán thì Việt Nam chỉ mở cửa những ngành chúng ta cam kết, còn khi nhà đầu tư nước ngoài xin phép đầu tư vào lĩnh vực ta không cam kết thì Bộ Công Thương trả lời không mở cửa. Do vậy, nhiều Sở Khoa học và Đầu tư rất khó xử lý và trên thực tế còn tồn đọng rất nhiều dự án.

1. Ví dụ như trong ngành dịch vụ giáo dục và y tế thì theo cam kết đến ngày 1-1-2009, nhà đầu tư nước ngoài mới được phép thành lập doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam. Trong khi đó từ nhiều năm nay, chúng ta đã cho phép áp dụng hình thức này. Trong lĩnh vực giáo dục, Việt Nam còn đặc biệt khuyến khích và dành cho nhiều ưu đãi.

Thứ tư, đối với những dự án đang hoạt động muốn điều chỉnh chứng nhận đầu tư để mở rộng sang một hoạt động khác cũng gặp phải vấn đề rất nan giải vì phải xem khi mở rộng sang lĩnh vực mới có thuộc biểu cam kết không. Còn trong giai đoạn trước họ được tự do chuyển đổi sang lĩnh vực đầu tư khác không bị cấm. Trong những trường hợp như vậy, các nhà đầu tư cũng từ chối cấp phép để giữ an toàn thay vì đi nghiên cứu cam kết.

Tóm lại, những hiện tượng đó dẫn đến sự xáo trộn lớn trong môi trường đầu tư của Việt Nam. Như vậy, có thể thấy trong nhiều trường hợp cam kết song phương còn thông thoáng hơn, ít gò bó hơn các cam kết trong WTO.

TÀI LIỆU ĐỌC THÊM

- Dự án hỗ trợ thương mại đa biên (MUTRAP), *Hỏi đáp về Tổ chức Thương mại thế giới (WTO)*, Bộ Thương mại và EU, Hà Nội, 2006.
- Đại học quốc gia Hà Nội, *Việt Nam và tiến trình gia nhập WTO*, Nxb. Thế giới, Hà Nội, 2005.
- Trần Hào Hùng, "Cam kết hội nhập của Việt Nam về đầu tư", Tham luận tại hội thảo: *Các tuyến hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam: Rà soát, hài hoà hoá và các bước triển khai tiếp theo*, Hà Nội, tháng 8-2007.
- Ủy ban quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế, *Tìm hiểu Tổ chức Thương mại thế giới (WTO)*, Nxb. Lao động, Hà Nội, 2005.
- Ủy ban quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế và Ủy ban Thương mại quốc gia Thụy Điển, *Tác động của Hiệp định WTO đối với các nước đang phát triển*, Bộ Thương mại, Hà Nội.

BÀI 9

HIỆP ĐỊNH VỀ QUYỀN SỞ HỮU TRÍ TUỆ CÓ LIÊN QUAN ĐẾN THƯƠNG MẠI (TRIPS)

1. Quyền sở hữu trí tuệ và tác động của nó

1.1. Khái niệm về quyền sở hữu trí tuệ

Việc bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ không thỏa đáng được thực tiễn thương mại coi là thiếu lành mạnh và là rào cản đối với thị trường tự do và mở cửa khi các đối thủ cạnh tranh trên thị trường đó không cần đầu tư cho nghiên cứu và triển khai (R&D) mà vẫn có thể bắt chước, sao chép và bán các sản phẩm với giá rẻ hơn nhiều, và vì thế chiếm chỗ và loại các sản phẩm hợp pháp và chính hiệu ra khỏi thị trường đó. Kết quả là các nhà sản xuất chân chính không có khả năng thu hồi vốn và lợi nhuận cần thiết để tiếp tục duy trì hoạt động cải tiến và sáng tạo, bao gồm cả việc tạo ra các sản phẩm mới. Chứng nào mà hàng giả, hàng nhái còn phổ biến thì chủ nhãn hiệu hợp pháp khó có thể kinh doanh có lãi tại thị trường đó. Thực tế đó của thương mại quốc tế tạo nên sự cần thiết phải hình thành và phát triển một tư duy mới đối với quyền sở hữu trí tuệ.

Quyền sở hữu trí tuệ là các sáng tạo trí tuệ mà nhà nước dành cho các cá nhân sự kiểm soát độc quyền trong một thời gian nhất định nhằm ngăn chặn sự khai thác sáng tạo này một cách bừa bãi, bất hợp pháp¹. Sở hữu trí tuệ thường được hiểu gồm hai phân: (i) sở hữu công nghiệp; (ii) quyền tác giả kế cận.

Đối tượng của **quyền sở hữu công nghiệp** có thể chia làm hai loại là (i) các sáng tạo công nghiệp; và (ii) các dấu hiệu để phân biệt hàng hóa. Theo đó, phát minh sáng chế, giải pháp hữu ích và kiểu dáng công nghiệp là các sáng tạo công nghiệp, còn nhãn hiệu và tên gọi xuất xứ chỉ là dấu hiệu để phân biệt hàng hóa.

Trong khi đó, **quyền tác giả và quyền kế cận** lại liên quan đến việc bảo hộ và khai thác các tác phẩm nghệ thuật và khoa học, bao gồm (i) các tác phẩm viết; (ii) các bài giảng, bài phát biểu; (iii) các loại hình biểu diễn nghệ thuật như tác phẩm điện ảnh, tác phẩm phát thanh và truyền hình, tác phẩm âm nhạc; (iv) tác phẩm báo chí; (v) tác phẩm kiến trúc; (vi) tác phẩm tạo hình và mỹ thuật ứng dụng; (vii) công trình khoa học; (viii) sách giáo khoa, giáo trình; (ix) phần mềm máy tính; (x) các bức hoạ đồ, bản vẽ; (xi) tác phẩm dịch, phóng tác, cải biên, chuyển thể, hợp tuyển; (xii) các tác phẩm khác.

Tác phẩm được bảo hộ phải là bản gốc dưới dạng vật chất cụ thể, tức là để bảo hộ quyền tác giả, các ý tưởng phải được thể hiện dưới một dạng vật chất nhất định. Ví dụ, tiểu thuyết dưới dạng tác phẩm được nói thu bằng băng cát sét. Quyền

1. www.wto.org/english/tratop-e/trips.

tác giả không bảo hộ nội dung ý tưởng vì bản chất của quyền tác giả là ngăn ngừa việc sao chép các tác phẩm một cách bất hợp pháp.

1.2. Tác động của quyền sở hữu trí tuệ

Thực hiện bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ đem lại nhiều lợi ích thiết thực cho các nước, cả các nước phát triển và đang phát triển theo các cách sau đây:

Thứ nhất, bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ sẽ khuyến khích người có óc sáng tạo sáng chế và mở đường cho những phát minh tiếp theo. Người phát minh muốn được cấp bằng sáng chế thì phải công bố chi tiết phát minh của mình. Dựa trên cơ sở đó, người khác có thể đưa ra phát minh kế tiếp theo. Hơn nữa, nếu người phát minh được cấp quyền sở hữu một cách công khai thì họ sẽ yên tâm tìm kiếm những phát minh khác có liên quan. Thiếu quyền đó, nhiều phát minh có khả năng trùng lặp gây lãng phí.

Thứ hai, quyền sở hữu trí tuệ là một cách dùng lợi nhuận siêu ngạch để thúc đẩy người phát minh hướng vào mở rộng sản xuất theo chiều sâu. Một số thị trường, nhất là thị trường các sản phẩm và dịch vụ mới sẽ khó xuất hiện nếu doanh nhân không được kích thích sản xuất. Do vậy có thể khẳng định quyền sở hữu trí tuệ phục vụ lợi ích cộng đồng. Điều đó có nghĩa là xã hội cần có những biện pháp khuyến khích sáng tạo, nhưng mặt khác nếu sản phẩm trí tuệ được bảo hộ quá chặt chẽ sẽ làm cho xã hội không tận dụng được thành quả của trí tuệ loài người. Do vậy, quyền sở hữu trí tuệ cần phải dần loại bỏ cho mọi người sử dụng miễn phí sau một thời gian nhất định.

Thứ ba, bản chất của cạnh tranh là quá trình tìm kiếm các biện pháp để giảm bớt chi phí sản xuất và nhờ đó tăng cường lợi nhuận. Do vậy, các nhà sản xuất phải tìm ra các giải pháp sản xuất mới, công nghệ sản xuất mới. Tuy nhiên, đây lại là quá trình đầu tư rất tốn kém cả về trí tuệ và vật chất. Do vậy, nguy cơ bị sao chép, mô phỏng, thậm chí đánh cắp nguyên vẹn các thành quả sáng tạo là rất cao bởi đây là giải pháp hấp dẫn nhất để đạt được mục tiêu trên. Nếu không áp dụng các biện pháp ngăn chặn nguy cơ này, mọi nỗ lực chính đáng đều bị vùi dập bởi tệ nạn chiếm đoạt hay cạnh tranh không lành mạnh. Vì vậy, cần phải có cơ chế pháp lý chống lại nguy cơ này.

Thứ tư, nhà đầu tư nước ngoài chỉ chấp nhận chuyển giao công nghệ và thực hiện các biện pháp đầu tư nếu họ nhận thấy có đủ cơ hội khai thác công nghệ đó ở nước nhận đầu tư. Sự tồn tại của hệ thống bảo hộ công nghệ đóng vai trò quan trọng trong các quyết định chuyển giao công nghệ và nó rất cần thiết cho hoạt động của FDI. Một hệ thống bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ có hiệu quả ở một nền kinh tế đang phát triển sẽ góp phần nâng cao vị thế của quốc gia đó trong cạnh tranh khu vực cũng như quốc tế nhằm thu hút vốn đầu tư và chuyển giao công nghệ. Do vậy, bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ sẽ là động lực chuyển giao và ứng dụng công nghệ ở các nước mới công nghiệp hoá.

Thứ năm, để thực hiện chính sách phát triển kinh tế nhằm tránh nguy cơ bị tụt hậu, các nước phát triển cũng như các nước đang phát triển cần phải có hệ thống bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ hợp lý nhằm khuyến khích các doanh nghiệp ứng dụng và cải tiến công nghệ trong nước. Do đó, có thể nói một hệ thống bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ có hiệu

quả là một trong các yếu tố quan trọng để phát triển đất nước¹. Một hệ thống bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ có hiệu quả là phải đảm bảo các điều kiện thuận lợi nhất, trong một khoảng thời gian nhất định đủ để các nhà sáng chế khai thác nhằm không những bù đắp cho các chi phí đầu tư tạo ra giá trị sáng tạo này mà còn có thể thu được lợi nhuận để tiếp tục tạo ra các thành tựu mới.

Thứ sáu, đối với các nền kinh tế đang phát triển, khi trình độ phát triển trong nước thấp, việc bảo hộ quyền sở hữu công nghiệp không đem lại lợi ích trực tiếp cho nền kinh tế, song việc bảo đảm nhãn hiệu, thương hiệu của các doanh nghiệp nước ngoài sẽ đem lại tình cảm tốt của các công ty nước ngoài đối với nước sở tại. Do đó thúc đẩy nhu cầu đầu tư, kinh doanh tại nước sở tại².

Tuy nhiên, việc bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ cũng gây ra một số hạn chế và khó khăn nhất định cho các nền kinh tế đang phát triển như: (i) *thứ nhất*, thắt chặt quyền sở hữu trí tuệ là làm tăng giá công nghệ, gây khó khăn cho các hoạt

1. Thủ tướng Nhật Bản Ishibashi Tazan đã từng nói: "Tôi tin rằng việc bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ là bí quyết thành công của Nhật Bản từ thời kỳ Meiji. Một nước chỉ có thể hy vọng phát triển công nghiệp trên cơ sở chấp nhận giá trị thực sự của hệ thống bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ và quyết tâm dùng mọi sức lực để xây dựng hệ thống đó" (*Thời báo kinh tế Việt Nam*, tháng 3-2001).

2. Theo nhiều nhà kinh tế, một nền kinh tế đang phát triển mở cửa, tăng trưởng nhanh cũng cần hoàn thiện quyền sở hữu trí tuệ vì nó cần thiết để tăng chất lượng cạnh tranh hàng hoá. Các công ty trong những nền kinh tế mở cũng không ngần ngại chấp nhận phí tổn chuyển giao công nghệ vì họ biết rằng đó là một trong những nhân tố thúc đẩy tăng trưởng (Park Walter & Carlos Ginarte, 1997, *Intellectual Property Rights and Economic Growth*).

động mô phỏng. Công nghệ mô phỏng rõ thể là công nghệ dùng trong các ngành đang sử dụng nhiều lao động. Khi đóng cửa ngành công nghiệp này sẽ làm tăng thêm thất nghiệp; (ii) *thứ hai*, việc bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ đối với công nghệ mô phỏng lòng leo sẽ tạo cơ hội thuận lợi hơn cho các nhà sản xuất trong nước mở rộng sản xuất do họ tránh được chi phí trả bản quyền cao.

2. Tiến trình hình thành Hiệp định TRIPs

2.1 Cơ sở hình thành hiệp định

Trong Vòng đàm phán Tokyo, lần đầu tiên các nước phát triển đã đề nghị áp dụng trong khuôn khổ GATT các biện pháp kiểm soát việc buôn bán hàng giả và hàng vi phạm bản quyền. Bước sang Vòng đàm phán Uruguay, các nước này đề nghị không chỉ đàm phán về vấn đề buôn bán hàng giả mà còn đàm phán nhằm xây dựng *các tiêu chuẩn bảo hộ tối thiểu* để các nước thành viên thông qua. Kết quả là Hiệp định về quyền sở hữu trí tuệ có liên quan đến thương mại (TRIPs) đã được ký kết vào ngày 15-4-1994 và bắt đầu có hiệu lực từ ngày 1-1-1995 cùng với sự ra đời của WTO.

Hiệp định TRIPs được xây dựng trên các công ước quốc tế hiện hành có liên quan đến quyền sở hữu trí tuệ như Công ước Geneva (1971) về *bảo vệ người sản xuất băng ghi âm, chống sự sao chép trái phép*; Công ước Berne (1971) về *bảo vệ tác phẩm văn học và nghệ thuật*; Công ước Paris (1967) về *bảo vệ quyền sở hữu công nghiệp*; Công ước quốc tế (1974) về *phân phối tín hiệu mang chương trình truyền qua vệ tinh*; Công ước quốc tế (1978 và 1991) về *bảo vệ giống sinh vật mới*; Hiệp định sở hữu trí tuệ (1989) *liên quan đến mạch tổ hợp với đầy đủ chi tiết về xử lý vi phạm*. Hiệp định

TRIPs còn quy định rằng trong khi tuân thủ các công ước này, các nước có thể đảm bảo mức bảo hộ cao hơn so với yêu cầu trong Hiệp định TRIPs nếu như không trái với các điều khoản của Hiệp định.

Hiệp định TRIPs đã đưa ra tiêu chuẩn tối thiểu để bảo hộ các quyền sở hữu trí tuệ trong các lĩnh vực bản quyền và các quyền liên quan như nhãn hiệu hàng hóa, chỉ dẫn địa lý, thiết kế công nghiệp, sáng chế, thiết kế bố trí vi mạch và thông tin bí mật. Hiệp định TRIPs cũng bao gồm các điều khoản về nguyên tắc và biện pháp nhằm thực hiện hữu hiệu quyền sở hữu trí tuệ và về việc thành lập một cơ chế hiệp thương, giám sát cấp quốc tế để bảo đảm sự tuân thủ các tiêu chuẩn của các thành viên ở cấp độ quốc gia.

2.2 Nội dung chính của Hiệp định TRIPs

Trong lời nói đầu, mục tiêu tổng quát của Hiệp định đã được nêu ra là Hiệp định góp phần giảm bớt sự bóp méo thương mại và các rào cản thương mại quốc tế, thúc đẩy việc bảo hộ hiệu quả, và việc thực thi quyền sở hữu trí tuệ sẽ không trở thành rào cản đối với thương mại hợp pháp. Hiệp định quy định rằng việc bảo hộ và thực thi quyền sở hữu trí tuệ phải góp phần (i) thúc đẩy cải tiến công nghệ; (ii) chuyển giao và phổ biến công nghệ; (iii) bảo đảm quyền lợi của các nhà sản xuất và những người sử dụng kiến thức công nghệ phục vụ lợi ích kinh tế xã hội; (iv) bảo đảm sự cân bằng giữa quyền và nghĩa vụ của các nhà sáng chế.

Để đảm bảo các quốc gia thành viên tăng cường thực thi bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ, Hiệp định TRIPs đã quy định thời hạn thi hành như sau: (i) các nước thành viên có một năm tính từ ngày 1-1-1995 để thi hành các điều khoản của

Hiệp định TRIPs; (ii) các nước đang phát triển được gia hạn thêm bốn năm (tức là tính đến ngày 1-1-2000); và (iii) các nước kém phát triển có 10 năm để thực hiện các quy định của TRIPs do hoàn cảnh đặc biệt của họ (Điều 65).

Trong phần I, Hiệp định đề cập tới (i) quy chế đãi ngộ quốc gia (NT) giữa các quốc gia thành viên: mỗi quốc gia thành viên phải dành cho công dân của các quốc gia thành viên khác sự bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ không kém thuận lợi so với sự đối xử dành cho công dân của nước đó (Điều 3); (ii) quy chế tối huệ quốc (MFN): bất kỳ một sự ưu tiên, chiếu cố, đặc quyền hoặc sự miễn trừ nào được một nền kinh tế thành viên dành cho công dân của bất kỳ nước nào khác phải lập tức và vô điều kiện dành cho công dân của tất cả các thành viên khác (Điều 4).

Trong phần II, Hiệp định đưa ra các quy định cụ thể cho từng đối tượng của quyền sở hữu trí tuệ dưới đây:

Văn bằng sáng chế xác định quyền sở hữu đối với "sáng chế" (invention). Sáng chế có thể được hiểu như một ý tưởng sáng tạo cho phép đưa vào thực tiễn giải pháp cho một vấn đề cụ thể trong lĩnh vực công nghệ. Hiệp định quy định rằng sáng chế sẽ được đăng ký dưới hình thức một văn bằng sáng chế khi:

- Có nội dung mới.
- Có tính chất sáng tạo; và
- Có khả năng áp dụng trong công nghiệp.

Điều 28 Hiệp định TRIPs quy định rằng văn bằng sáng chế đem lại cho chủ sở hữu văn bằng sáng chế đặc quyền về sở hữu trí tuệ. Những quyền này cho phép chủ sở hữu văn bằng sáng chế ngăn chặn người khác sử dụng sáng chế trong phạm vi bảo hộ của văn bằng. Nhà sản xuất muốn sử dụng sáng chế đã được cấp văn bằng phải có giấy phép hoặc được

sự ủy quyền của chủ sở hữu văn bằng sáng chế và thường kèm theo yêu cầu đòi trả tiền thù lao

Nhãn hiệu hàng hóa (cũng như *nhãn hiệu dịch vụ* trong trường hợp đó là dịch vụ) là dấu hiệu để phân biệt hàng hóa của một xí nghiệp công nghiệp hay thương mại với hàng hóa của các xí nghiệp khác. Dấu hiệu đó có thể bao gồm một hay nhiều từ, chữ, số, yếu tố hình và sự kết hợp của các màu sắc khác biệt. Dấu hiệu đó có thể là sự kết hợp của bất cứ yếu tố nào nêu trên.

Kiểu dáng công nghiệp: Không phải tất cả các nước hiện nay đều bảo vệ kiểu dáng công nghiệp bao gồm các yếu tố trang trí của sản phẩm như hình dáng, kiểu, vẽ, màu sắc. Kiểu dáng công nghiệp được bảo hộ chủ yếu là các vật tiêu dùng, chẳng hạn như vải dệt, da và các sản phẩm thuộc da, ô tô.

Bản quyền và các quyền liên quan: Đối tượng được bảo vệ bản quyền bao gồm các tác phẩm văn học, khoa học và nghệ thuật và bất kỳ hình thức thể hiện nào. Tuy nhiên, để một tác phẩm được bảo hộ bản quyền thì tác phẩm đó phải mang tính sáng tạo nguyên gốc. Ý tưởng của công trình không nhất thiết phải là mới, nhưng hình thức mà nó thể hiện dù nó là công trình văn học, nghệ thuật hay khoa học đều phải có sự sáng tạo nguyên gốc của tác giả.

Chủ sở hữu bản quyền của một tác phẩm được bảo hộ có quyền không cho người khác sử dụng bản quyền mà không được sự ủy quyền của họ. Vì vậy, các quyền của chủ sở hữu bản quyền thường được miêu tả như các đặc quyền cho phép người khác sử dụng tác phẩm đã được bảo hộ. Những việc làm liệt kê dưới đây thường phải được sự cho phép của chủ sở hữu bản quyền: (i) *Quyền sao chép*: sao chép và nhân bản tác phẩm; (ii) *Quyền biểu diễn*: biểu diễn tác phẩm trước công

chúng (như kịch hoặc hoà nhạc); (iii) *Quyền ghi âm*: ghi âm tác phẩm (là băng, đĩa ghi âm hoặc "phonograms" theo ngôn ngữ kỹ thuật trong luật bản quyền); (iv) *Quyền ghi phim*: làm phim (thường gọi là tác phẩm điện ảnh theo ngôn ngữ kỹ thuật); (v) *Quyền phát thanh truyền hình*: phát sóng tác phẩm trên đài phát thanh và truyền hình; (vi) *Quyền dịch và sửa*: dịch và sửa tác phẩm.

Bên cạnh các đặc quyền có tính chất kinh tế, luật bản quyền còn quy định các quyền đạo đức của tác giả đầu tiên. Các quyền này cho phép tác giả ngay cả sau khi chuyển giao các quyền kinh tế của mình thì vẫn được yêu cầu để sở hữu tác phẩm và chống lại mọi hành vi xuyên tạc hay xâm phạm khác đối với tác phẩm mà những hành vi đó có thể làm ảnh hưởng đến tiếng tăm hay danh dự của tác giả.

Quyền sở hữu trí tuệ (trừ nhãn hiệu, chỉ dẫn địa lý và thông tin bí mật) được giới hạn trong một thời gian nhất định. Hiện nay, thời hạn bảo hộ tối thiểu khác nhau giữa các nước. Hiệp định TRIPs đưa ra thời hạn pháp quy tối thiểu cho các quyền sở hữu trí tuệ khác nhau: Văn bằng sáng chế (20 năm kể từ ngày đăng ký); bản quyền với các tác phẩm không phải là điện ảnh, tranh ảnh là 50 năm kể từ ngày được phép phổ biến hoặc suốt thời gian tác giả sống cộng thêm 50 năm; bản quyền tác phẩm điện ảnh là 50 năm sau khi tác phẩm được phổ biến cho công chúng; bản quyền tác phẩm tranh là 25 năm kể từ khi tác phẩm ra đời. Chủ sở hữu trí tuệ mất quyền được bảo hộ khi thời hạn bảo hộ chấm dứt. Kể từ khi đó, văn bằng sáng chế, bản quyền, kiểu dáng công nghiệp và các quyền sở hữu trí tuệ khác có thể bị bất kỳ ai trong công chúng khai thác mà không cần xin phép chủ sở hữu.

Trong phần III và IV, Hiệp định yêu cầu các nước thành viên phải đề ra quy định trong nội luật của mình các thủ tục cho phép áp dụng các biện pháp có hiệu quả đối với các hành vi xâm phạm quyền sở hữu trí tuệ, đồng thời cũng quy định các thành viên không được có hành vi lạm dụng quyền đó để ngăn cản hoạt động thương mại quốc tế. Các thủ tục và hình thức quy định đối với việc bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ phải hợp lý và công bằng, không được phức tạp và tốn kém quá mức cần thiết, và không được kéo dài bất hợp lý và không có lý do.

Hiệp định cũng quy định rằng các phán quyết của tòa án về các vụ vi phạm quyền sở hữu trí tuệ phải được thể hiện bằng văn bản, có nêu rõ lý do và được kịp thời thông báo cho các bên. Các phán quyết phải dựa trên các bằng chứng và các bên nhất thiết phải có cơ hội để trình bày ý kiến. Mặc dù các nền kinh tế thành viên không nhất thiết phải thiết lập một hệ thống xét xử riêng, song nhất thiết phải quy định các thủ tục xem xét tại tòa án tất cả các quyết định hành chính cuối cùng.

Hiệp định đề ra biện pháp trừng phạt cụ thể như biện pháp trừng phạt hình sự, dân sự và hành chính. Trường hợp có vi phạm, chủ sở hữu có thể lựa chọn cách giải quyết thông qua các cơ quan xét xử, hành chính và hải quan với việc áp dụng các biện pháp như tịch thu hay tiêu hủy hàng giả nhãn hiệu. Trường hợp vi phạm nghiêm trọng, chủ sở hữu có thể yêu cầu áp dụng các biện pháp như đình chỉ việc lưu thông hàng hóa.

2.3 Ngoại lệ của Hiệp định TRIPs đối với các nước đang và kém phát triển

Về lợi ích trước mắt, các nước đang và kém phát triển có thể gặp khó khăn trong điều chỉnh cơ chế, luật pháp cũng

như phải trả giá cao hơn cho các công nghệ đã được cấp bản quyền sáng chế. Tuy nhiên, xét về lợi ích lâu dài, việc bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ theo các quy định của Hiệp định TRIPs sẽ có (i) tác động tích cực đến việc thúc đẩy phát triển công nghệ, văn hoá, (ii) tăng cường thương mại hàng hóa và dịch vụ, (iii) thúc đẩy tăng trưởng các nền kinh tế trên phạm vi toàn cầu, là một chiến lược đúng đắn nhằm bảo đảm tăng trưởng bền vững¹.

Về nguyên tắc, Hiệp định TRIPs hướng tới tiêu chuẩn bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ ở các nước đang và kém phát triển tương đương như ở mức các nước phát triển. Do vậy, khi đó, nó hạn chế một cách đáng kể tự do của các nước đang và kém phát triển trong việc xây dựng chế độ sở hữu trí tuệ của mình phù hợp với mục tiêu và trình độ phát triển của nền kinh tế nước mình. Tuy nhiên, Hiệp định có những quy định riêng cho phép các nền kinh tế đang và kém phát triển có thể vận dụng và tranh thủ trong quá trình điều chỉnh luật pháp trong nước như sau:

Thứ nhất, trong khi tất cả các thành viên WTO là nước phát triển phải thực hiện nghĩa vụ bảo hộ sở hữu trí tuệ ngay sau một năm kể từ ngày Hiệp định thành lập WTO có hiệu lực (Điều 65.1) thì các nước đang phát triển và các nền kinh tế chuyển đổi được hưởng thời hạn chuyển tiếp là năm năm, trừ các nghĩa vụ liên quan đến MNF và NT là phải áp dụng sau thời hạn một năm nêu trên.

Các nước kém phát triển không phải thực hiện các điều khoản của Hiệp định trong vòng 11 năm kể từ ngày có hiệu

1. Cục Bản quyền tác giả và Cục Sở hữu công nghiệp, *Các điều ước về sở hữu trí tuệ trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế*. Hà Nội, 2002.

lực. Thời hạn này có thể kéo dài nếu một nước nào đó yêu cầu và Hội đồng TRIPs xem xét và chấp thuận trên cơ sở phù hợp với Hiệp định.

Như vậy, không một quốc gia thành viên nào có trách nhiệm phải sửa đổi luật pháp của nước mình trước khi kết thúc thời hạn chuyển tiếp, các tiêu chuẩn của Hiệp định không phải nghiêm nhiên được áp dụng vì Hiệp định không phải là "tự thực hiện" mà cần phải thông qua văn bản pháp lý để hiệp định đi vào hoạt động. Chỉ kể từ ngày đó, bất kỳ một thành viên nào khác mới có thể yêu cầu sự hợp chuẩn với Hiệp định và có thể khởi tố theo Thỏa thuận về giải quyết tranh chấp.

Thứ hai, các nước đang và kém phát triển có thể xây dựng và áp dụng chế độ cấp giấy phép bắt buộc cho các doanh nghiệp phải tuân thủ theo Hiệp định TRIPs để đảm bảo mức độ cạnh tranh phù hợp và bảo đảm có hàng hóa và các hàng hóa dịch vụ thiết yếu cho người dân.

Thứ ba, các nước đang và kém phát triển có thể tranh thủ các điều khoản về quyền đã được sử dụng có tính chất quốc tế và các trường hợp đặc quyền ngoại lệ để chống lại hiện tượng độc quyền về sở hữu trí tuệ và thúc đẩy việc nghiên cứu và phát triển của nước mình.

Thứ tư, trong một số lĩnh vực cụ thể, các nước đang và kém phát triển có thể đưa ra các giải pháp cụ thể hoặc biện pháp phù hợp. Chẳng hạn, không một điều khoản nào trong Hiệp định TRIPs loại bỏ quyền nghiên cứu và học tập một cách chính đáng các sản phẩm bán dẫn và phần mềm, một phương tiện quan trọng để tăng khả năng cạnh tranh và khuyến khích sáng tạo. Các nước đang và kém phát triển cũng có thể xây dựng chế độ riêng áp dụng trong các trường

hợp đặc biệt (Sui Generis) thay vì chế độ bảo hộ văn bằng sáng chế đối với các giống cây trồng để đảm bảo quyền của nông dân tái sử dụng giống và bảo đảm có giống đã được bảo hộ để phục vụ mục đích nhân giống mới.

TÀI LIỆU ĐỌC THÊM

- Arvind Panagariya, *TRIPs and the WTO: An Uneasy Marriage*, WTO Policy Paper, Geneva, 1999.
- Bộ Ngoại giao, *Tổ chức Thương mại thế giới (WTO)*, Nxb. Chính trị quốc gia, Hà Nội, 2000.
- Corea Carlos, *Implementing the TRIPs Agreement: Implications for Developing Countries*, Third World Network, Penang, 1998.
- Dự án hỗ trợ thương mại đa biên (MUTRAP), *Hỏi đáp về Tổ chức Thương mại thế giới (WTO)*, Bộ Thương mại và EU, Hà Nội, 2006.
- Đại học quốc gia Hà Nội, *Việt Nam và tiến trình gia nhập WTO*, Nxb. Thế giới, Hà Nội, 2005.
- Nguyễn Anh Tuấn, "Hiệp định về quyền sở hữu trí tuệ có liên quan tới thương mại (TRIPs) trong WTO và việc thực thi quyền sở hữu trí tuệ tại Việt Nam", *Tạp chí nghiên cứu kinh tế*, Hà Nội, số tháng 8, 2007.
- Ủy ban quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế, *Tìm hiểu Tổ chức Thương mại thế giới (WTO)*, Nxb. Lao động, Hà Nội, 2005.

- Ủy ban quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế và Ủy ban Thương mại quốc gia Thụy Điển, *Tác động của Hiệp định WTO đối với các nước đang phát triển*, Bộ Thương mại, Hà Nội.
- South Center, *The TRIPs Agreement: A guide for The South*, International South Centre, Geneva, 1994.
- UNCTAD, *Intellectual Property Rights: Implications for Development*, International Center for Trade and Development, 2003.

BÀI 10

CAM KẾT CỦA VIỆT NAM GIA NHẬP WTO VÀ NHIỆM VỤ CỤ THỂ

Bộ văn kiện gia nhập WTO của Việt Nam đã được Đại hội đồng của WTO thông qua vào ngày 7-11-2006 bao gồm các tài liệu sau: (i) Quyết định của Đại hội đồng (GC) về việc gia nhập WTO của Việt Nam; (ii) Nghị định thư (protocol) về việc gia nhập WTO của Việt Nam; (iii) Báo cáo của Ban công tác (WTO) về việc gia nhập WTO của Việt Nam; (iv) Biểu cam kết về thương mại hàng hóa của Việt Nam (cam kết về thuế nhập khẩu, hạn ngạch thuế quan và trợ cấp nông nghiệp); (v) Biểu cam kết về thương mại dịch vụ.

1. Báo cáo của Ban công tác (WG) về việc gia nhập WTO của Việt Nam

Báo cáo này thể hiện các cam kết đa phương, đó là các cam kết chung, mang tính nguyên tắc về việc thực hiện các quy định của WTO. Đây là các cam kết về việc tuân thủ các hiệp định của WTO, các cam kết về sửa đổi quy định, chính sách cho phù hợp với quy định của WTO và một số cam kết đặc thù của Việt Nam.

Báo cáo này do Ban Thu ký tổng hợp, dựa trên các bản trả lời câu hỏi, các chương trình hành động và các bản thông báo về chế độ, chính sách mà Việt Nam gửi cho WG. Báo cáo bao gồm các đoạn văn có đánh số, sắp xếp theo từng đề mục theo mẫu chung của WTO.

2. Cam kết về thương mại hàng hóa

2.1 Thuế quan

Các thành viên WTO thường xuyên yêu cầu nước xin gia nhập phải cam kết: (i) ràng buộc mức trần cho tất cả các dòng thuế trong biểu thuế nhập khẩu của mình; (ii) chỉ dùng thuế nhập khẩu làm công cụ để bảo hộ; và (iii) tại cửa khẩu, ngoài thuế nhập khẩu, không sử dụng phí, lệ phí và các khoản thu khác nhằm mục đích thu ngân sách. WTO còn yêu cầu phải giảm thuế, nhất là các mặt hàng đang có thuế suất áp dụng cao và yêu cầu các nước xin gia nhập cắt giảm thuế theo ngành với mức cắt giảm 0% (như Hiệp định công nghệ thông tin, Hiệp định về thiết bị máy bay dân dụng, thiết bị y tế) hoặc hài hoà thuế suất ở mức thấp (như Hiệp định hoá chất, Hiệp định hàng dệt may).

Việt Nam cam kết giảm mức thuế bình quân từ mức hiện hành 17,4% xuống còn 13,4%, thực hiện trong vòng năm - bảy năm. Mức thuế bình quân hàng nông sản giảm từ mức hiện hành 23,5% xuống còn 20,9%, thực hiện trong khoảng năm năm. Mức thuế bình quân hàng công nghiệp giảm từ 16,8% xuống 12,6%, thực hiện trong vòng từ năm đến bảy năm (xem biểu thuế mức giảm thuế chi tiết từng mặt hàng).

Việt Nam cũng cam kết tham gia một số hiệp định tự do hoá theo ngành. Những ngành mà Việt Nam cam kết tham

gia đầy đủ là: (i) sản phẩm công nghệ thông tin (ITA), (ii) dệt may và (iii) thiết bị y tế. Những ngành mà Việt Nam tham gia một phần là thiết bị máy bay, hoá chất và thiết bị xây dựng. Thời gian để giảm thuế là từ ba - năm năm.

2.2 Hạn ngạch thuế quan

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

2.3 Các quy định của WTO về trợ cấp

Đối với trợ cấp nông sản, nước xin gia nhập phải cam kết loại bỏ trợ cấp xuất khẩu nông sản.

Đối với sản phẩm phi nông sản, có ba nhóm trợ cấp: (i) Nhóm đèn đỏ là trợ cấp bị cấm áp dụng (gồm trợ cấp xuất khẩu và trợ cấp thay thế nhập khẩu); (ii) Nhóm đèn vàng là trợ cấp riêng biệt cho một ngành gây bóp méo cho thương mại, không bị cấm áp dụng nhưng có thể bị trả đũa; (iii) Nhóm đèn xanh là trợ cấp được coi là ít gây bóp méo thương mại và có thể được áp dụng.

Tuy nhiên, WTO cũng có những ngoại lệ dành cho các nước đang và kém phát triển đối với trợ cấp nông nghiệp và phi nông nghiệp.

Việt Nam đồng ý kể từ ngày 11-1-2007 không áp dụng bất kỳ chương trình trợ cấp mới nào bị cấm theo quy định của

Hiệp định về trợ cấp SCM (bao gồm cả trợ cấp trực tiếp hay gián tiếp nhằm khuyến khích xuất khẩu hoặc sử dụng hàng nội địa thay thế hàng nhập khẩu). Tuy nhiên, Việt Nam bảo lưu được thời gian quá độ là năm năm (trừ đối với ngành dệt may) đối với các ưu đãi đầu tư dành cho sản xuất hàng xuất khẩu đã cấp trước ngày gia nhập WTO. Đối với hỗ trợ trong nước cho sản xuất nông nghiệp ta vẫn được hưởng mức hỗ trợ là 10%.

3. Cam kết về mở cửa thị trường dịch vụ trong GATS

Đàm phán mở cửa thị trường dịch vụ để gia nhập WTO căn cứ theo yêu cầu đàm phán mà các thành viên WTO đưa ra trên cơ sở các nguyên tắc của Hiệp định chung về thương mại dịch vụ (GATS). Lộ trình cam kết về thương mại dịch vụ được gọi là Biểu cam kết về thương mại dịch vụ.

3.1 Hiệp định GATS

3.1.1 Về nội dung:

Biểu cam kết dịch vụ gồm ba phần: cam kết chung, cam kết cụ thể và danh mục các biện pháp miễn trừ đối xử tối huệ quốc (MFN) (xem thêm bài 7).

Phần cam kết chung bao gồm các nội dung cam kết được áp dụng cho tất cả các dịch vụ đưa vào Biểu cam kết dịch vụ. Phần này chủ yếu đề cập những vấn đề kinh tế - thương mại tổng quát như các quy định về chế độ đầu tư, hình thức thành lập doanh nghiệp, thuê đất, các biện pháp về thuế, trợ cấp cho doanh nghiệp trong nước, v.v..

Phần cam kết cụ thể bao gồm các nội dung cam kết được áp dụng cho từng dịch vụ đưa vào Biểu cam kết dịch vụ. Điều này có nghĩa là đối với mỗi dịch vụ trong Biểu cam kết sẽ có

nội dung cam kết cụ thể áp dụng cho dịch vụ đó, chẳng hạn như các cam kết về dịch vụ viễn thông, về dịch vụ bảo hiểm, ngân hàng hoặc về dịch vụ vận tải. Nội dung cam kết thể hiện mức độ mở cửa thị trường đối với từng dịch vụ cho các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài.

Danh mục các biện pháp miễn trừ đối xử tối huệ quốc liệt kê các biện pháp được duy trì để bảo lưu trường hợp vi phạm nguyên tắc MFN đối với những dịch vụ có duy trì biện pháp miễn trừ. Theo quy định của GATS, một thành viên được vi phạm nguyên tắc MFN nếu thành viên đó đưa biện pháp vi phạm vào danh mục các biện pháp miễn trừ đối xử tối huệ quốc và được các thành viên WTO chấp thuận.

3.1.2 Về cấu trúc:

Biểu cam kết dịch vụ gồm bốn cột: (i) cột mô tả ngành/phân ngành; (ii) cột hạn chế về tiếp cận thị trường; (iii) cột hạn chế về đối xử quốc gia và (iv) cột cam kết bổ sung.

Cột mô tả ngành/phân ngành thể hiện tên dịch vụ cụ thể được đưa vào cam kết. Theo danh mục phân loại ngành dịch vụ của Ban Thư ký WTO, có tất cả 12 ngành và 155 phân ngành dịch vụ được các thành viên WTO tiến hành đàm phán (xem thêm bài 7). Việt Nam cam kết mở cửa 11 ngành và 110 phân ngành.

Cột cam kết bổ sung liệt kê các biện pháp ảnh hưởng đến hoạt động cung cấp và tiêu dùng dịch vụ nhưng không thuộc về hạn chế tiếp cận thị trường hay hạn chế về đối xử quốc gia. Cột này mô tả những quy định liên quan đến trình độ, tiêu chuẩn kỹ thuật, các yêu cầu hoặc thủ tục về việc cấp phép, v.v..

3.1.3 Về các phương thức cung cấp dịch vụ:

GATS quy định bốn phương thức cung cấp dịch vụ, bao gồm: 1) cung cấp qua biên giới; 2) tiêu dùng ngoài lãnh thổ; 3) hiện diện thương mại; 4) hiện diện thể nhân (xem thêm bài 7).

3.1.4 Về mức độ cam kết:

Do các điều kiện được sử dụng trong Biểu cam kết của mỗi thành viên sẽ tạo ra các cam kết có tính ràng buộc pháp lý nên việc thể hiện có hay không có các hạn chế về tiếp cận thị trường hay đối xử quốc gia phải thống nhất và chính xác. Phụ thuộc vào mức độ hạn chế mà mỗi Thành viên có thể đưa ra, thường có bốn trường hợp sau: cam kết toàn bộ; cam kết kèm theo những hạn chế; không cam kết; và không cam kết vì không có tính khả thi kỹ thuật.

3.2. Cam kết về dịch vụ của Việt Nam

Cho phép các nhà đầu tư nước ngoài cung cấp dịch vụ dưới các hình thức liên doanh, 100% vốn nước ngoài, hợp đồng hợp tác kinh doanh trong nhiều ngành và phân ngành dịch vụ. Đối với một số dịch vụ nhạy cảm như viễn thông, nghe nhìn, văn hoá, giải trí không cho phép thành lập 100% vốn nước ngoài. Một số dịch vụ khác cho phép nhà đầu tư nước ngoài cung ứng sau một số năm.

3.2.1 Cam kết trong lĩnh vực tài chính

a. Nguyên tắc

- Đối với lĩnh vực bảo hiểm, nhà đầu tư nước ngoài: (i) được thành lập công ty bảo hiểm 100% vốn nước ngoài ngay khi Việt Nam gia nhập WTO; (ii) được cung cấp các dịch vụ bảo hiểm bắt buộc từ ngày 1-1-2008; (iii) được thành lập chi

nhánh bảo hiểm phi nhân thọ sau năm năm kể từ khi Việt Nam gia nhập WTO.

- Đối với hoạt động ngân hàng: (i) không cho phép chi nhánh ngân hàng nước ngoài được mở điểm giao dịch ngoài chi nhánh; (ii) hạn chế các ngân hàng nước ngoài mua cổ phần của các ngân hàng thương mại quốc doanh đã cổ phần hoá. Tỷ lệ khống chế mức đầu tư nước ngoài ở mỗi ngân hàng thương mại Việt Nam là 30% và tỷ lệ khống chế đối với mỗi nhà đầu tư nước ngoài là 10% (mức hạn chế đầu tư nước ngoài ở Trung Quốc là 25%) và mỗi ngân hàng nước ngoài được mua tối đa là 20% cổ phần của một ngân hàng Trung Quốc, ở Thái Lan là 49,9%, Ấn Độ là 74% và Indônêxia là 75%, ở Đông Âu là 70%); (iii) cho phép các ngân hàng nước ngoài thành lập các ngân hàng con 100% vốn nước ngoài; (iv) từng bước cho phép chi nhánh ngân hàng nước ngoài được huy động bằng VND (tại Trung Quốc, từ ngày 11-12-2006, tức là sau năm năm kể từ khi Trung Quốc gia nhập WTO, các nhà đầu tư nước ngoài được huy động vốn bằng đồng NDT).

- Đối với hoạt động chứng khoán: (i) cho phép nhà đầu tư nước ngoài thành lập liên doanh cung cấp dịch vụ chứng khoán với quy mô 49% cổ phần ngay sau khi Việt Nam gia nhập WTO; (ii) sau năm năm cho phép thành lập công ty 100% vốn nước ngoài trong dịch vụ này; (iii) Các nhà đầu tư nước ngoài muốn đầu tư gián tiếp tại Việt Nam phải sử dụng đồng VND và mở tài khoản vốn đầu tư gián tiếp bằng VND tại tổ chức tín dụng được phép.

b. Thực tế

- Tính đến cuối năm 2006, Việt Nam có 35 chi nhánh ngân hàng nước ngoài, năm ngân hàng liên doanh với ngân

hàng của 16 nước và vùng lãnh thổ. Vốn pháp định của mỗi chi nhánh ngân hàng nước ngoài là 15 triệu USD (240 tỷ VND) trong khi ở Trung Quốc là 100 triệu NDT (13 triệu USD). Dịch vụ được thấu chi (chi vượt số dư tài khoản) tới 5 triệu đồng. Có bốn công ty liên doanh cho thuê tài chính, một công ty cho thuê tài chính 100% vốn nước ngoài. Tài sản của các ngân hàng nước ngoài chiếm 20% tổng tài sản của hệ thống ngân hàng Việt Nam trong khi ở Trung Quốc số tài sản của các ngân hàng nước ngoài năm 2006 mới chiếm 1,9% tổng số tài sản của hệ thống ngân hàng Trung Quốc, đạt mức 105 tỷ USD.

- Tính đến tháng 6-2006, Việt Nam có năm ngân hàng thương mại quốc doanh, một ngân hàng chính sách, một ngân hàng phát triển (thành lập ngày 19-5-2006 trên cơ sở Quỹ Phát triển) hiện đang nắm giữ gần 90% tổng số tiền gửi và cho vay của cả nước (kể cả số của 37 ngân hàng thương mại cổ phần), còn riêng của các ngân hàng thương mại quốc doanh chiếm trên 70% thị phần. Ngân hàng nước ngoài chiếm khoảng 10%-12% thị phần. Bình quân mỗi ngân hàng thương mại cổ phần có từ 20-30 chi nhánh. Dịch vụ của các ngân hàng này cung cấp là huy động tiền gửi và cấp tín dụng cho doanh nghiệp.

- Bình quân vốn tự có của mỗi ngân hàng thương mại quốc doanh là 200-250 triệu USD (bằng mức trung bình trong khu vực). Quy mô vốn bình quân của mỗi ngân hàng thương mại cổ phần là 100 triệu USD/ngân hàng (mức của thế giới là 1-2 tỷ USD). Tỷ lệ sinh lời bình quân của ngân hàng (lợi nhuận/vốn tự có) là 6%, trong khi ở các nước là 13%-15%.

3.2.2 Lĩnh vực phân phối

- Quyền kinh doanh bao gồm cả (i) quyền hoạt động xuất nhập khẩu của các nhà đầu tư nước ngoài, thương nhân nước ngoài; (ii) quyền bán sản phẩm nhập khẩu cho các doanh nghiệp hay các cá nhân có quyền phân phối các sản phẩm đó tại Việt Nam.

- Nhà đầu tư nước ngoài chỉ được phân phối sản phẩm nhập khẩu dưới hình thức liên doanh với doanh nghiệp Việt Nam từ năm 2008 với cổ phần là 49% và được thành lập doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài cung cấp dịch vụ phân phối từ năm 2009.

3.2.3 Dịch vụ thông tin

- Dịch vụ có hạ tầng mạng: chỉ cho liên doanh 49% vốn nước ngoài.

- Dịch vụ không có hạ tầng mạng: cho phép liên doanh 51% vốn nước ngoài, ba năm sau khi gia nhập WTO cho phép lập liên doanh 65% vốn nước ngoài.

3.2.4 Dịch vụ kinh doanh

- Chủ yếu dưới hình thức liên doanh. Cho phép 100% vốn nước ngoài theo lộ trình.

- Không cho phép 100% và một số bảo lưu đối với các dịch vụ nhạy cảm (quảng cáo, khai thác mỏ).

4. Cam kết đối với doanh nghiệp

Đoạn 78 và 79 trong Báo cáo của Ban công tác, Việt Nam đã đưa ra ba cam kết cơ bản đối với doanh nghiệp nhà nước: (i) đảm bảo để doanh nghiệp nhà nước hoạt động theo tiêu chí thị trường, nhà nước không can thiệp (dù là trực tiếp hay

gián tiếp) vào các quyết định sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp; (ii) các doanh nghiệp của các thành viên WTO được quyền cạnh tranh trực tiếp trong hoạt động xuất, nhập khẩu hàng hóa trên cơ sở không phân biệt đối xử; (iii) không coi hoạt động mua bán của doanh nghiệp nhà nước là hoạt động mua sắm của chính phủ.

Như vậy, chủ sở hữu nhà nước với tư cách là một cổ đông hoặc thành viên góp vốn trong một doanh nghiệp có vốn đầu tư của nhà nước sẽ chỉ có quyền tham gia quản lý, điều hành và quyết định mọi vấn đề của doanh nghiệp một cách bình đẳng như các cổ đông hoặc thành viên góp vốn khác của doanh nghiệp.

Trong đoạn 95, Báo cáo đề cập chương trình cổ phần hoá doanh nghiệp nhà nước, theo đó Việt Nam cam kết đảm bảo tính minh bạch của tiến trình cổ phần hóa. Điều đó có nghĩa là từ thời điểm gia nhập WTO, Việt Nam sẽ đảm bảo cung cấp đầy đủ báo cáo hàng năm về tình hình cổ phần hóa và cải cách doanh nghiệp nhà nước cho các thành viên WTO.

Về quyền kinh doanh và quyền xuất nhập khẩu, trong các đoạn 146 và 147, Báo cáo khẳng định, kể từ ngày 11-1-2007, Việt Nam đồng ý rằng mọi doanh nghiệp, cá nhân nước ngoài đều được quyền hoạt động xuất nhập khẩu tất cả mọi loại hàng hóa (trừ những hàng hóa không được phép như xăng dầu, thuốc lá điếu, xì gà, băng đĩa hình, báo, tạp chí và một số mặt hàng nhạy cảm khác như gạo, dược phẩm) bình đẳng như các doanh nghiệp, cá nhân Việt Nam. Ngoài ra, doanh nghiệp, cá nhân nước ngoài không thành lập pháp nhân tại Việt Nam cũng được quyền đăng ký hoạt động xuất nhập khẩu tại Việt Nam với tư cách là nhà nhập khẩu đứng tên trong tờ khai hải quan (importer of record).

Đối với việc thông qua quyết định của doanh nghiệp, đoạn 502 và 503 của Báo cáo nêu rõ Việt Nam cam kết cho phép các doanh nghiệp tự thỏa thuận trong điều lệ về các điều kiện và phương thức thông qua quyết định của mình. Đồng thời, Việt Nam bảo đảm để cam kết này có hiệu lực pháp lý ngay trong quá trình phê chuẩn Nghị định thư gia nhập WTO. Theo Nghị quyết số 71/2006/QH11 ngày 29-11-2006 của Quốc hội về việc phê chuẩn Nghị định thư gia nhập WTO, cam kết nêu trên đã được áp dụng trực tiếp để thay thế các quy định tương ứng về vấn đề này tại Luật Doanh nghiệp năm 2005. Cụ thể công ty trách nhiệm hữu hạn và công ty cổ phần được quyền quy định trong Điều lệ các vấn đề sau:

(i) các vấn đề thuộc thẩm quyền quyết định của Hội đồng thành viên, Đại hội cổ đông;

(ii) số đại diện cần thiết để tổ chức cuộc họp và hình thức thông qua quyết định của Hội đồng thành viên, Đại hội cổ đông;

(iii) tỷ lệ đa số phiếu cần thiết (kể cả tỷ lệ đa số 51%) để thông qua các quyết định của Hội đồng thành viên, Đại hội cổ đông.

Các quy định trên được áp dụng thống nhất cho cả doanh nghiệp Việt Nam và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài hoạt động trong tất cả các lĩnh vực, ngành nghề.

5. Nhiệm vụ của các cơ quan và doanh nghiệp

Hội nghị lần thứ tư Ban Chấp hành Trung ương khoá X bàn về một số chủ trương, chính sách lớn để nền kinh tế phát triển nhanh và bền vững khi Việt Nam là thành viên của WTO. Sau đó, Thủ tướng Chính phủ ký Nghị quyết số 16/2007/NQ-CP về chương trình hành động của Chính phủ

nhằm thực hiện Nghị quyết Hội nghị Trung ương lần thứ tư. Chương trình hành động này xác định 12 nhiệm vụ chủ yếu của các cơ quan hành chính nhà nước ở Trung ương và địa phương, các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế như sau:

Một là tổ chức nghiên cứu, quán triệt Nghị quyết làm cho cán bộ công chức, viên chức và toàn dân nhận thức sâu sắc quan điểm của Đảng về hội nhập kinh tế quốc tế, những cơ hội và thách thức khi Việt Nam gia nhập WTO.

Hai là tập huấn cho các cơ quan quản lý nhà nước về hoạt động đầu tư, bảo đảm quy trình thẩm định đầu tư và cấp giấy chứng nhận theo đúng các cam kết quốc tế của Việt Nam.

Ba là trong công tác xây dựng pháp luật, xác định các nội dung cam kết có thể thực hiện trực tiếp và các nội dung cần phải nội luật hoá để xây dựng chương trình sửa đổi các luật, pháp lệnh và các văn bản dưới luật liên quan. Tiến hành rà soát hệ thống pháp luật hiện hành, loại bỏ những quy định chồng chéo, không phù hợp với cam kết. Ban hành các văn bản quy phạm pháp luật rõ ràng, cụ thể đảm bảo môi trường kinh doanh thuận lợi, thông thoáng cho mọi chủ thể tham gia thị trường.

Bốn là xây dựng cơ chế hỗ trợ đầu tư và phát triển sản phẩm phù hợp với quy định của WTO thay cho các biện pháp trợ cấp xuất khẩu và hoàn thiện các tiêu chuẩn kỹ thuật và tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm phù hợp với các quy định quốc tế để bảo vệ thị trường nội địa và người tiêu dùng.

Năm là xây dựng hệ thống các quy định, chính sách để thúc đẩy việc hoàn thiện thể chế thị trường lao động, đặc biệt trong việc trả lương cho người lao động.

Sáu là tiến hành tổng kiểm kê quỹ đất ở các địa phương, tổng kiểm kê quỹ nhà, trụ sở làm việc của các cơ quan nhà nước, các tổ chức chính trị xã hội. Trên cơ sở đó thu hồi và có kế hoạch sử dụng có hiệu quả đất đai, trụ sở nhà cửa không đúng mục đích theo quy định của pháp luật. Xây dựng phương án và lộ trình thực hiện giá giao đất và giá thuê đất theo cơ chế thị trường (bao gồm cả giá thuê đất của doanh nghiệp nhà nước). Tạo điều kiện để lành mạnh hoá và bảo đảm an toàn pháp lý cho các giao dịch bất động sản, qua đó thúc đẩy kinh doanh và đầu tư.

Bảy là điều chỉnh, bổ sung các quy định về điều kiện kinh doanh trong các lĩnh vực chứng khoán, ngân hàng, bảo hiểm, quỹ đầu tư và các dịch vụ tài chính khác. Xây dựng hệ thống các tiêu chí, căn cứ để đánh giá chất lượng, hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp hoạt động trong các lĩnh vực dịch vụ tài chính. Ngân hàng nhà nước xây dựng đề án chuyển đổi thành *ngân hàng trung ương, bảo đảm tính độc lập* trong việc hoạch định chính sách và thực thi chính sách tiền tệ theo nguyên tắc thị trường. Hệ thống các tổ chức tín dụng sẽ được phát triển toàn diện theo hướng hiện đại, hoạt động đa năng, đa dạng về sở hữu, về loại hình tổ chức tín dụng, có quy mô hoạt động lớn và tài chính lành mạnh.

Chín là xây dựng lộ trình thực hiện giá thị trường đối với các loại hàng hóa và dịch vụ nhà nước còn phải định giá. Xây dựng đề án điều chỉnh chiến lược tổng thể phát triển sản xuất hàng hóa và dịch vụ. Xây dựng hệ thống mã số về dịch vụ. Hỗ trợ và khuyến khích các hội nghề nghiệp, các tổ chức của doanh nghiệp. Rà soát lại các yếu tố đang cản trở việc hình thành đồng bộ nền kinh tế thị trường.

Mười là đổi mới và nâng cao hiệu quả đầu tư, đa dạng hoá các nguồn vốn đầu tư và hình thức đầu tư, tạo điều kiện và

cơ chế đặc biệt để thu hút các nhà đầu tư nước ngoài có năng lực vào phát triển kết cấu hạ tầng giao thông và năng lượng. Ban hành các chính sách quản lý và khuyến khích phát triển các hình thức đầu tư gián tiếp để tạo khả năng đa dạng hoá nguồn đầu tư, gia tăng tính linh hoạt và khả năng kết nối thị trường vốn nước ta với thị trường vốn quốc tế, bảo đảm an toàn và ổn định kinh tế vĩ mô.

Mười một là nâng cao năng lực cạnh tranh của nền kinh tế, doanh nghiệp và sản phẩm, cải cách hành chính, nâng cao hiệu quả hoạt động đối ngoại và hội nhập kinh tế quốc tế, đẩy mạnh hoạt động giáo dục và đào tạo, và phát triển nguồn nhân lực.

Mười hai là các bộ, cơ quan ngang bộ, Ủy ban nhân dân các tỉnh, thành phố khẩn trương triển khai xây dựng chương trình hành động của bộ mình, ngành mình, địa phương mình báo cáo Thủ tướng Chính phủ trước ngày 30-9-2007. Trên cơ sở đó, cụ thể hoá thành các nhiệm vụ trong kế hoạch công tác hàng năm.

TÀI LIỆU ĐỌC THÊM

- Arvind Panagariya, *TRIPs and the WTO: An Uneasy Marriage*, WTO Policy Paper, Geneva, 1999.
- Bộ Ngoại giao, *Tổ chức Thương mại thế giới (WTO)*, Nxb. Chính trị quốc gia, Hà Nội, 2000.
- Đảng Cộng sản Việt Nam, *Nghị quyết Hội nghị lần thứ tư Ban Chấp hành Trung ương khoá X bàn về một số chủ trương, chính sách lớn để nền kinh tế phát triển nhanh và bền vững khi Việt Nam là thành viên của WTO*, Nxb. Chính trị quốc gia, Hà Nội, 2007.

- Chính phủ Việt Nam, *Nghị quyết số 16/2007/NQ-CP về chương trình hành động của Chính phủ nhằm thực hiện Nghị quyết Hội nghị Trung ương lần thứ tư*, Công báo, Hà Nội, 2007.
- Chính phủ Việt Nam, *Cam kết về thuế suất của Việt Nam khi gia nhập WTO*, 2006, [www://http.mot.gov.vn](http://www.mot.gov.vn), [www://http.mutrap.org.vn/libraries/51/349](http://mutrap.org.vn/libraries/51/349).

PHỤ LỤC

PHỤ LỤC 1
Danh sách các thành viên của WTO*
(tính đến 1-2-2007)

TT	Thành viên chính thức	Ngày gia nhập	TT	Thành viên chính thức	Ngày gia nhập
1	Anbani	8-09-2000	17	Brunây Đarussalam	1-01-1995
2	Ănggôla	23-11-1996	18	Bungari	1-12-1996
3	Ăngtigoa và Bắcbuđa	1-01-1995	19	Buốckina Phasô	3-06-1995
4	Áchentina	1-01-1995	20	Burundi	23-7-1995
5	Ácmênia	5-02-2003	21	Campuchia	13-10-2004
6	Ôxtrâylia	1-01-1995	22	Camrún	13-12-1995
7	Áo	1-01-1995	23	Canada	1-01-1995
8	Vương quốc Baren	1-01-1995	24	CH Trung Phi	31-05-1995
9	Băngladêl	1-01-1995	25	Sát	19-10-1996
10	Bắcbadốt	1-01-1995	26	Chilê	1-01-1995
11	Bỉ	1-01-1995	27	Trung Quốc	11-12-2001
12	Bêlixê	1-01-1995	28	Côlômbia	30-04-1995
13	Bénanh	22-02-1996	29	Cônggô	27-03-1997
14	Bôlivia	12-09-1995	30	Côxta Rica	1-01-1995
15	Bốtxoana	31-05-1995	31	Cốt Đivoa	1-01-1995
16	Braxin	1-01-1995	32	Crôatia	30-11-2000

* Theo thứ tự abc trong tiếng Anh.

TT	Thành viên chính thức	Ngày gia nhập	TT	Thành viên chính thức	Ngày gia nhập
33	Cuba	20-04-1995	56	Goatêmala	21-07-1995
34	Síp	30-07-1995	57	Ghinê	25-10-1995
35	CH Séc	1-01-1995	58	Ghinê Bít-xao	31-05-1995
36	CHDC Công-gô	1-01-1997	59	Guyana	1-01-1995
37	Đan Mạch	1-01-1995	60	Haiti	30-01-1996
38	Gibuti	31-05-1995	61	Ôn-đư-rát	1-01-1995
39	Đô-mi-ni-ca	1-01-1995	62	Hồng Kông, Trung Quốc	1-01-1995
40	CH Đô-mi-ni-can	9-03-1995	63	Hung-gari	1-01-1995
41	Ecu-a-dô	21-01-1996	64	Ai-xơ-len	1-01-1995
42	Ái Cập	30-06-1995	65	Ấn Độ	1-01-1995
43	En Xan-vã-đô	7-05-1995	66	Indônê-xi-a	1-01-1995
44	Extô-ni-a	13-11-1999	67	Ailen	1-01-1995
45	EC	1-01-1995	68	I-x-ra-en	1-01-1995
46	Phigi	14-01-1996	69	Italia	1-01-1995
47	Phấn Lan	1-01-1995	70	Giamaica	9-03-1995
48	Pháp	1-01-1995	71	Nhật Bản	1-01-1995
49	Gabông	1-01-1995	72	Giôóc-dani	11-04-2000
50	Gãmbi-a	23-10-1996	73	Kê-ni-a	1-01-1995
51	Grud-i-a	14-06-2000	74	Hàn Quốc	1-01-1995
52	Đức	1-01-1995	75	Côoét	1-01-1995
53	Gana	1-01-1995	76	CH Cươgux-tan	20-12-1998
54	Hy Lạp	1-01-1995	77	Lát-vi-a	10-02-1999
55	Grê-nã-da	22-02-1996	78	Lê-xô-thô	31-05-1995

TT	Thành viên chính thức	Ngày gia nhập	TT	Thành viên chính thức	Ngày gia nhập
79	Lichtenxten	1-9-1995	100	Vương quốc Hà Lan và Ăngtôn thuộc Hà Lan	1-01-1995
80	Litva	31-05-2001	101	Niu Dilân	1-01-1995
81	Luýchxămbua	1-01-1995	102	Nicaragoa	3-09-1995
82	Macao, Trung Quốc	1-01-1995	103	Nigie	13-12-1996
83	Madagaxca	17-11-1995	104	Nigieria	1-01-1995
84	Malauy	31-05-1995	105	Nauy	1-01-1995
85	Malaixia	1-01-1995	106	Ôman	9-11-2000
86	Mandivơ	31-05-1995	107	Pakixtan	1-01-1995
87	Mali	31-05-1995	108	Panama	6-09-1997
88	Manta	1-01-1995	109	Papua Niu Ghinê	9-06-1996
89	Maxêđônia	4-04-2003	110	Paragoay	1-01-1995
90	Môritani	31-05-1995	111	Pêru	1-01-1995
91	Môrixơ	1-01-1995	112	Philippin	1-01-1995
92	Mêhicô	1-01-1995	113	Ba Lan	1-07-1995
93	Môndôva	26-07-2001	114	Bồ Đào Nha	1-01-1995
94	Mông Cổ	29-01-1997	115	Cata	13-01-1996
95	Marốc	1-01-1995	116	Rumani	1-01-1995
96	Môđămbích	26-08-1995	117	Ruanda	22-05-1996
97	Mianma	1-01-1995	118	Xanh Kít và Nêvít	1-02-1996
98	Namibia	1-01-1995	119	Xanh Luxia	1-01-1995
99	Nêpan	23-04-2004	120	Xanh Vinxen và Grênadin	1-01-1995

TT	Thành viên chính thức	Ngày gia nhập	TT	Thành viên chính thức	Ngày gia nhập
121	Arập Xêút	11-12-2005	135	Đài Loan, Trung Quốc	1-01-2002
122	Xênegan	1-01-1995	136	Tandania	1-01-1995
123	Xiêra Lêôn	23-7-1995	137	Thái Lan	1-01-1995
124	Xingapo	1-01-1995	138	Tôgô	31-05-1995
125	CH Xiôvakia	1-01-1995	139	Tơrinidát và Tôbagô	1-03-1995
126	Slôvênia	30-07-1995	140	Tuynidi	29-03-1995
127	Quần đảo Xôlômôn	26-07-1996	141	Thổ Nhĩ Kỳ	26-03-1995
128	Nam Phi	1-01-1995	142	Uganda	1-01-1995
129	Tây Ban Nha	1-01-1995	143	Các tiểu vương quốc Arập thống nhất	10-04-1996
130	Xri Lanca	1-01-1995	144	Anh	1-01-1995
131	Xurinam	1-01-1995	147	Vênêxuêla	1-01-1995
132	Xoadilen	1-01-1995	148	Việt Nam	13-01-2007
133	Thụy Điển	1-01-1995	149	Dămbia	1-01-1995
134	Thụy Sĩ	1-07-1995	150	Đimbabuê	5-03-1995

Chú thích: Tính đến ngày thành lập 1-1-1995, WTO mới chỉ có 77 thành viên, đến ngày 1-2-2007 đã có 150 thành viên.

PHỤ LỤC 2
Tờ khai trị giá tính thuế hàng nhập khẩu của
Hải quan Việt Nam theo Hiệp định ACV

HẢI QUAN VIỆT NAM

TỜ KHAI TRỊ GIÁ TÍNH THUẾ
HÀNG HÓA NHẬP KHẨU

Kèm theo tờ khai hàng hóa nhập khẩu HQ/2002-NK số:

...../NK/..... ngày/...../200..

Tờ số:/tờ

Số lượng phụ lục tờ khai trị giá:..... tờ

HQ/2003-GTTT

1.	Ngày xuất: Ngày tháng năm 200			
ĐIỀU KIỆN ÁP DỤNG TRỊ GIÁ GIAO DỊCH				
2. Người mua có đầy đủ quyền định đoạt, quyền sử dụng hàng hóa sau khi nhập khẩu không?	☐	☐	Có	Không
3. Việc bán hàng hay giá có phụ thuộc vào điều kiện nào dẫn đến việc không xác định được trị giá của hàng hóa nhập khẩu không?	☐	☐	Có	Không
4. Người mua có phải trả thêm khoản tiền nào từ số tiền thu được do việc định đoạt, sử dụng hàng hóa nhập khẩu không? Nếu có, có phải là khoản tiền khai báo tại tiêu thức 15 không?	☐	☐	Có	Không
	☐	☐	Có	Không
5. Người mua và người bán có mối quan hệ đặc biệt hay không? Nếu có, nêu rõ mối quan hệ đó Mối quan hệ đặc biệt có ảnh hưởng đến giá trị giao dịch không?	☐	☐	Có	Không
	☐	☐	Có	Không
	☐	☐	Có	Không
PHẦN XÁC ĐỊNH TRỊ GIÁ TÍNH THUẾ				
6. Số thứ tự mặt hàng trong tờ khai hàng hóa nhập khẩu	Mặt hàng số	Mặt hàng số	Mặt hàng số	Mặt hàng số

I. TRỊ GIÁ GIAO DỊCH	7. Giá mua ghi trên hoá đơn				
	8. Khoản thanh toán gián tiếp				
II. CÁC KHOẢN PHẢI CỘNG	9. Khoản tiền trả trước, ứng trước, đặt cọc				
	10. Chi phí hoa hồng bán hàng/phí môi giới				
	11. Chi phí bao bì gắn liền với hàng hóa				
	12. Chi phí đóng gói				
	13. Các khoản trợ giúp người mua cung cấp miễn phí hoặc giảm giá				
	a. Nguyên vật liệu, bộ phận cấu thành, phụ tùng, chi tiết tương tự				
	b. Vật liệu, nhiên liệu, năng lượng tiêu hao				
	c. Công cụ, dụng cụ, khuôn rập, khuôn đúc, khuôn mẫu chi tiết tương tự				
	d. Bản vẽ thiết kế, kỹ thuật/triển khai, thiết kế mỹ thuật/thi công/mẫu sơ đồ, phác thảo, sản phẩm và dịch vụ tương tự				
	14. Tiền bản quyền, phí giấy phép				
	15. Tiền thu được phải trả sau khi định đoạt, sử dụng hàng hóa				
	16. Chi phí vận tải, bốc xếp, chuyển hàng				
	17. Chi phí bảo hiểm hàng hóa				
III. CÁC KHOẢN ĐƯỢC TRỪ	18. Phí bảo hiểm vận tải hàng hóa trong nội địa				
	19. Chi phí phát sinh sau khi nhập khẩu				
	20. Tiền lãi phải trả do việc thụ trường tiền mua hàng biến động				
	21. Các khoản thuế, phí, lệ phí phải trả				
	22. Khoản giảm giá				

Chịu trách nhiệm xuất bản:
TS. NGUYỄN DUY HÙNG
Chịu trách nhiệm nội dung:
TS. HOÀNG PHONG HÀ

Biên tập:	ThS. NGUYỄN KHÁNH HÒA ThS. NGUYỄN KIM NGÀ
Biên tập kỹ thuật:	NGUYỄN PHƯƠNG MAI
Trình bày và vẽ bìa:	NGUYỄN PHƯƠNG MAI
Chế bản vi tính:	NGUYỄN QUỲNH LAN
Sửa bản in, đọc sách mẫu:	KIM NGÀ

In 880 cuốn, khổ 15 x 22 cm, tại Công ty In & Văn hóa phẩm.
Số đăng ký kế hoạch xuất bản: 328-2008/CXB/29-66/NXBCTQG.
Quyết định xuất bản số: 2222-QĐ/NXBCTQGST, ngày 28-5-2008.
In xong và nộp lưu chiểu tháng 6 năm 2008.

NHÀ XUẤT BẢN CHÍNH TRỊ QUỐC GIA

24 Quang Trung - Hà Nội ĐT: 9422008 FAX: 84-4-9421881

E-mail: nxbctqg@hn.vnn.vn Website: www.nxbctqg.org.vn

TÌM ĐỌC

Hội đồng lý luận Trung ương

Ban thư ký khoa học

- KHI VIỆT NAM ĐÃ VÀO WTO

Ủy ban quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế

- TỔ CHỨC THƯƠNG MẠI THẾ GIỚI VÀ CÁC HÀNG RÀO
KỸ THUẬT TRONG THƯƠNG MẠI

- CÁC HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI KHU VỰC TRONG GATT/WTO:
ĐIỀU KHOẢN XXIV VÀ YÊU CẦU VỀ THƯƠNG MẠI NỘI BỘ



Giá: 30.000đ